# ACTA DE REUNIÓN DE SOCIOS N° 1

En la Ciudad Ambato, a los treinta días del mes de Enero del año dos mil catorce, a las 15 horas y 20 minutos, se reúnen los socios integrantes de AM NUFARVET CIA. LTDA., inscripta en la Superintendencia de Compañías, bajo el nº168564, en su sede social ubicada en la Av. Víctor Hugo y Av. Atahualpa edificio de Ambacar 2do. Piso, frente al Mall de los Andes, a fin de tratar el siguiente orden del día:

a) DATOS DE LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
b) INFORMAR LAS ACTIVIDADES DEL 2013 Y ESTADOS FINANCIEROS.-
c) CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA.-
d) DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS

## a) DATOS DE LA CREACIÓN DE LA EMPRESA.-

Toma la palabra la socia la Ing. Gioconda Moya a fin de informar la cancelación que se realizó al Abogado Jorge Ortega de 1500 dólares, por trámites de apertura, permisos y registros de funcionamiento para la compañía.

En el mismo punto se destacó el tema de los permisos que faltan realizar con el Ministerio del Ambiente o el SUIA que es el primer paso para sacar el permiso de importaciones, luego ese trámite se traslada en Agro calidad para poder importar productos de la India. Este proyecto se quiere tener en ejecución a finales del semestre del año en curso, para esto necesitamos un valor aproximado de 2500 dólares, por el registro de unos 5 productos.

Realizar la renovación de los contrato de la bodega y oficina, y todos los documento legales y necesarios para el funcionamiento de la empresa.

También los socios ratificaron el nombramiento de las funciones de los integrantes de la empresa, el Ing. Aguilar es Gerente Técnico Comercial y la Ing. Maida Moya como Gerente de Compras, y la colaboración de un Asesor Técnico el Dr. Vinicio Torres y un vendedor que está en proceso de selección.

**b) INFORMAR LAS ACTIVIDADES DEL 2013 Y ESTADOS FINANCIEROS.-**

Toma la palabra la socia la Ing. Gioconda Moya quien informa a los socios sobre las actividades del 2013 sobre las ventas, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventario, en donde se observa que se está realizando una buena gestión en todos los procesos que conlleva al desarrollo de la empresa.

Toma la Palabra la socia Lic. Sandra Moya hace observaciones de las representaciones graficas de los estados Financieros y Reportes, se sugiere mejorar la presentación de gráficos para compresión de los movimientos y transacciones registradas por la compañía. Sin embargo observo que la información tenemos al día y podemos proporcionarle en el momento que lo desee, ya que contamos con un sistema contable que cubre todos los requerimientos de información.

La Ing. Gioconda Moya explica que se alcanzó una venta de 54,982.17, desde mayo hasta diciembre del 2013, siendo el mes de noviembre el mejor del año. También explica las compras y cuáles son nuestros proveedores con porcentajes de descuento, cuales son nuestros clientes y que tiempo de crédito manejamos.

Adicional nos informa de indicadores de rentabilidad, utilidad y cual sería nuestra ganancia a futuro con proyecciones de venta y de recuperación de cartera.

**c) CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA.-**

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya y comenta que se debe incrementar e igualar el capital en la empresa y el porcentaje de participación de cada uno de los socios, la Ing. tiene una aportación de 3600 dólares, aproximadamente tendría que incrementar un valor adicional de acuerdo al porcentaje de participación de capital que le corresponde, mientras que la socia Lic. Sandra Moya y la Ing. Maida Moya aportaran 4000,00 dólares cada una para inyectar capital para cualquier requerimiento que exige las actividades diarias de la empresa, esto proceso lo van hacer a inicios del mes de febrero del 2014.

| Socio | Abono | Aporte Socio | Falta | %Participación |
|---|---|---|---|---|
| Gioconda Moya (CA) | 450 | 4500 | 0 | 0.360 |
| Sandra Moya | 4000 | 4000 | 0 | 0.320 |
| Maida Moya | 4000 | 4000 | 0 | 0.320 |
| **TOTAL** | | **12500** | | |

**d) DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS.**

Toma la Palabra la Ing. Gioconda Moya y se propone registrar 5 productos de la empresa QUADRAgen de la India, esto se estima que se realice en el transcurso de los seis meses siguientes del año en curso.

Toma la Palabra la Lic. Sandra Moya y comenta que debemos buscar empresas que nos proporcionen Distribución directa, para proveer a los clientes de zona centro, en haciendas, almacenes, granjas, etc.

Toma la palabra la Ing. Maida Moya y propone contratar a un vendedor y esta persona logre vender 15000 dólares mensuales y sea el encargado de recuperar cartera de clientes, acompañado de un entrenamiento y un plan de trabajo bien estructurado.

Realizar reuniones o conferencias con clientes sobre los productos sus beneficios, las bondades y la importancia del uso de los mismos.

Se recomienda hacer llamadas telefónicas a los clientes morosos para recuperar la cartera vencida.

**Observaciones:**

- Sacar un reporte de participación de la empresa en las zonas de venta.
- Sacar un reporte de % de Utilidad de cada producto
- Hacer un análisis de Compras

Toma la palabra la Ing. Maida Moya quien propone que la bodega se realice adecuaciones de acuerdo a la necesidad de nosotros, para esta actividad ella se encargara del control y proceso de adecuación.

Sin más temas que tratar, se da lectura a la presente, y se ratifica la misma con la firma de todos los socios presentes, dando por terminada la reunión a las 18:00 hs.

---

Lic. Sandra Moya

**GERENTE GENERAL AM NUFARVET CIA. LTDA**

---

Ing. Maida Moya

**PRESIDENTE DE AM NUFARVET CIA. LTDA**