

ACTA DE REUNIÓN DE SOCIOS N° 2

En la Ciudad Ambato, a los treinta días del mes de Enero del año dos mil quince, a las 16 horas y 40 minutos, se reúnen los socios integrantes de AM NUFARVET CIA. LTDA., inscrita en la Superintendencia de Compañías, bajo el n°168564, 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 EMPRESA
- b) INFORMAR LAS ACTIVIDADES DEL 2015 Y ESTADOS FINANCIEROS.-
- c) CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA.-
- d) DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS

a) DATOS DE LA EMPRESA.-

Toma la palabra el socio Dr. Vinicio Torres para proponer la elaboración de misión y visión de la empresa y tener una estructura organizacional; definiendo responsabilidades y funciones de cada uno de los integrantes de la compañía; toma la palabra la Ing. Gioconda Moya para comentar que estos requerimientos únicamente hay que documentarlos, porque las actividades ya se están realizando.

La Ing. Gioconda comenta sobre los permisos en Agrocalidad; sea realizado mejoras a la bodega y oficina para la inspección y revisión de las instalaciones para tener el registro de la empresa y posterior tener el registro de los productos que vamos a importar, sin embargo el proceso no ha tenido su curso normal; Este proyecto se quiere tener en ejecución a finales del año.

Realizar la renovación del contrato de la bodega y oficina, y todos los documentos 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 y la Ing. Maida Moya como Gerente Administrativo, Ing. Jenny Arcos como la Contadora, Sr. Marco Pérez en

calidad de Cobrador –Bodeguero y Repartidor y la colaboración de un Asesor Comercial el Dr. Vinicio Torres.

El Dr. Vinicio Torres manifiesta que debemos trabajar en el ámbito de marketing para que nuestro nombre sea conocido en el medio en donde nos desarrollamos y sea conocido por el nombre de la empresa y no por los nombres de las personas que trabajan en este momento; propone que invirtamos en publicidad y el estará colaborando con contactos, referencias, y prácticamente nos colaborar con una planificación de publicidad para que nuestra empresa sea conocida en el mercado

El Dr. Vinicio Torres nos propone que tengamos vendedores externos, sin embargo no estamos en las posibilidades de pagos de comisión.

b) INFORMAR LAS ACTIVIDADES DEL 2015 Y ESTADOS FINANCIEROS.-

Toma la palabra la socia la Ing. Gioconda Moya quien informa a los socios sobre las actividades del 2015 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.

La Ing. Gioconda Moya explica que se alcanzó una venta de 321.151,86, desde enero hasta diciembre del 2014, siendo el mes de mayo 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. Se puede ver que la empresa tuvo un crecimiento considerable dentro de este año.

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

Se les notifica que tenemos una nueva persona el Sr. Marco Pérez; convirtiéndose en el apoyo y soporte en el área de Ventas.

c) CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA.-

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya y comenta que se debe incrementar el capital en la empresa y el porcentaje de participación de cada uno de los socios, la Ing. tiene una aportación de 8000 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 tiene una aportación de 8000 dólares y la Ing. Maida Moya aportaran 5000,00 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 2015.

Socio	Abono	Aporte Socio	%Participación
Gioconda Moya (CA)	8000	8000	30.77
Sandra Moya	8000	8000	30.77
Maida Moya	5000	5000	19.23
Vinicio Torres	5000	5000	19.23
TOTAL		26000	100.00

d) DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS.

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.

Las ventas promedio de cada uno de los integrantes del área comercial son: para el Sr. Marco Pérez es de 2000 y del Ing. Aguilar es de 28.000 dólares, teniendo un total de 30000 dólares cada mes para poder cubrir y llegar al punto de equilibrio, También estas mismas personas serán las encargadas de recuperar cartera de clientes, acompañado de un entrenamiento a clientes y un plan de trabajo bien estructurado.

El Dr. Vinicio Torres propone tener dos vendedores externos y un vendedor interno que nos apoye en las ventas y de esta manera incrementar las ventas mensuales a un valor de 40.000, Toma la palabra la Ing. Maida Moya y propone que si

contratamos un nuevo vendedor lo óptimo sería el incremento de capital para poder disponer de un flujo de dinero

También comenta que para el ingreso de un nuevo cliente se llene la solicitud de clientes para poder contar con la información total del nuevo cliente,

El Gerente Comercial el Dr. Vinicio Torres no va a recibir sueldo alguno por el periodo de seis meses, después de este periodo todos los integrantes de la empresa recibirán un sueldo acorde a sus funciones, después de ese periodo ya debe de estar implantado las políticas de marketing los catálogos de producto, en fin todos los puntos que involucren el área de publicidad.

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

c) OBSERVACIONES:

- Cada lunes se enviara los reportes de: Inventario, Cumplimiento de Ventas Diarias-Mensuales. Y la Cartera de Clientes y dirigir al área Comercial. Responsable Ing. Maida Moya
- Cada mes se realizara inventario, se realiza con la Ing. Maida Moya con Marco Pérez.
- Nueva política de ingreso de un nuevo cliente se debe realizar un nuevo formato de ingreso de clientes en donde se adjuntara el RUC, CI, Papeleta de Votación y la Solicitud de Ingreso.
- Hay que hacer el ingreso del nuevo socio, con el abogado y en la súper de compañías
- Lograr ventas mensuales de 30.000 para tener un punto de equilibrio y cumplir con los gastos fijos,

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 21:00 hs.



Lic. Sandra Moya



Ing. Gioconda Moya



Ing. Maida Moya