

### ACTA DE REUNIÓN DE SOCIOS N° 3

En la Ciudad Ambato, a los treinta días del mes de Enero del año dos mil dieciséis, a las 15 horas y 30 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. Indoamerica Km 4 1/2 Diagonal a la Gasolinera Santa Clara; 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) TOMAR LA DECISIÓN DE SER IMPORTADORES

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

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya y menciona que la empresa tiene una nueva dirección física ubicada en la Av. Indoamerica Km 4 1/2; cuya oficina se encuentra junto a la bodega; siendo este cambio muy positivo; económico y rentable para la logística en entrega, recepción y control de producto; mejorando así la economía de la empresa.

La Ing. Maida Moya comenta sobre los permisos de entidades Gubernamentales se los hace a inicios de año; como también los cambios de domicilio para las respectivas recepciones de documentos legales que nos llegan a nuestras oficinas.

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.

La Ing. Maida Moya comenta si también se ratifica el poder notariado que tiene a su nombre en donde ella puede realizar cualquier gestión, trámite, recepción, o entrega de documentos legales en lugar del gerente general.

En este punto la Lic. Sandra Moya con la Ing. Gioconda Moya ratifica y confirma que el poder este a cargo de la misma persona; quien será la responsable de cualquier actividad comercial que intervenga ella como representante.

La Ing. Gioconda Moya manifiesta que debemos trabajar en el ámbito de marketing para que nuestra empresa sea conocida en toda la zona centro y porque no decirlo en todo el país; es así que a finales del primer trimestre se planifica realizar carpetas que lleven el nombre de Amnufarvet con sus propios logos e instintivos de la compañía; se realiza conferencias en Asociaciones Avicultoras, Ganaderas, en fin todo el segmento animal; se realizará promociones de producto por medio del Internet en especial en Facebook; con el objetivo de darnos a conocer en el mercado.

Sigue la palabra con la Ing. Gioconda y nos ratificó la salida y desvinculación de la sociedad al Dr. Vinicio Torres, que dejó de pertenecer a la empresa como socio activo de la compañía desde inicios del 2015; su aportación fue entrega y transferida a su cuenta de ahorros del banco del Pichincha y de esta manera cerro el vínculo de sociedad.

#### **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 299,093.22, desde enero hasta diciembre del 2015, siendo el mes de agosto 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 decrecimiento en relación al año 2014; esto se debe a tantos cambios gubernamentales que sufre la economía del país; como el cierre de avícolas y en algunos casos los productores para mantenerse en el mercado se están tomando más tiempo para los pagos de sus facturas, a consecuencia de estos temas han dejado de comprar producto.

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 también que en estos momentos no contamos con el apoyo de una persona que sea el sustento del Ing. Carlos Aguilar en el área comercial. Si se da el caso y se tiene la necesidad de contratación pues se contratará en el tiempo solicitado.

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 Gioconda Moya. tiene una aportación futuras capitalizaciones de 8.000,00 dólares, aproximadamente tendría que incrementar un valor adicional de acuerdo al porcentaje de participación de capital que le corresponde al valor de 2.550,00, mientras que la socia Lic. Sandra Moya aporfo 2.550,00 dólares y la Ing. Maida Moya aporfo 2.550,00 dólares cada una para inyectar capital para cualquier requerimiento que exige las actividades diarias de la empresa, esto proceso se lo hizo en el mes de agosto y se lo va hacer oficial el incremento del capital en el mes de septiembre del año 2016, mientras tanto se quedará estos valores en la cuenta de Aportes futuras capitalizaciones.

Socio	Abono	Aporte Socio	%Participación
Gioconda Moya (CA)	2550	10550	36.82
Sandra Moya	2550	10550	36.82
Maida Moya	2550	7550	26.35
<b>TOTAL</b>		<b>28650</b>	<b>100.00</b>

**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.

También tomar la decisión de importar producto; que nos ayude a tener más rentabilidad; en ese momento toma la palabra la Ing. Gioconda y ratifica que se está haciendo las gestiones para importar un producto de origen argentino que se va enfocar al uso de ganado vacuno; se estima que este proyecto se realizará a fines del mes de abril del 2016. Para este proceso se contrata a una compañía afianzadora encargada de desaduanizar nuestros productos.

Para los pagos incurridos en la importación se proyecta realizar un crédito bancario para solventar la primera compra y de esta manera financiamos para futuras compras y ventas del producto.

Se estima desarrollar el producto en todo el país y será encargado el Ing. Carlos Aguilar; si hay la necesidad se podría ver una opción de contratar una persona que sea el apoyo en esta gestión.

Las ventas promedio se deben incrementar a un valor de 30.000,00 dólares mensuales y poder llegar a un punto de equilibrio para cubrir todos los gastos fijos y a la vez ya generar una ganancia con la importación.

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

**c) OBSERVACIONES:**

- Cada lunes se enviará 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. Jenny Arcos.
- Nueva politica 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.

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 20:00 hs.



Lic. Sandra Moya



Ing. Gioconda Moya



Ing. Maida Moya