

ACTA DE REUNIÓN DE SOCIOS N° 3

En la Ciudad Ambato, a los treinta días del mes de Enero del año dos mil diecisiete, a las 17 horas y 30 minutos, se reúnen los socios integrantes de AM NU FARVET CIA. LTDA., inscripta en la Superintendencia de Compañías, bajo el nº168564, 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 2016 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 menciona que el año 2016 fue un buen año, contando únicamente con el apoyo y desempeño del responsable del área Comercial, quien es el gestor de todas las actividades de venta y compra de productos veterinario.

También se está incursionando en la importación de maquinaria calentadoras que se usa para el control de la temperatura en los galpones de las avícolas, o las florícolas que es nuestro nuevo segmento de mercado, la compra se realiza directamente a la China.

Podemos acotar que seguimos con el permiso de importación entregando toda la documentación que nos solicita la institución del SUIA, como también los pagos que conlleva sacar el permiso, esperamos que a inicios del mes de julio del 2017 obtendremos el título de importadores.

Se nos informa que nuestro Proveedor principal Chemical Pharm del Ecuador nos retiró la distribución exclusiva en el centro el país a partir de este año en curso, sin

embargo seguimos siendo clientes con las mismas promociones y la misma forma de pago, de esta manera seguimos manteniendo las ventas de estos productos.

La Ing. Maida comenta sobre los permisos de funcionamiento de las oficinas con las de entidades Gubernamentales se los hace a inicios de año; como también los pagos de los impuestos prediales.

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, en la parte contable estamos definiendo quien será la responsable de dicha área.

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

En este punto la Lic. Sandra Moya y 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 enfatizar en el área de Marketing con mayor publicidad en las diferentes aplicaciones que disponemos; es decir contar con una página empresarial para subir las publicaciones de nuestros productos, las promociones, los productos que disponemos su uso y beneficios etc.

Sigue la palabra con la Ing. Gioconda y nos comenta que va incluirse un nuevo socio a la empresa, siendo el Ing. Carlos Aguilar quien aportara el capital requerido por los demás socios para la vinculación a la empresa AMNUFARVET CIA LTDA.

b) INFORMAR LAS ACTIVIDADES DEL 2016 Y ESTADOS FINANCIEROS.-

Toma la palabra la socia la Ing. Gioconda Moya quien informa a los socios sobre las actividades del 2016 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 190.274.95 dólares, desde enero hasta diciembre del 2016, siendo el mes de octubre 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 en relación al año 2015; esto se debe a la gestión que ha mantenido nuestro gerente de ventas

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 a los socios que en estos momentos no contamos con el apoyo de la persona nos ayudan con el Ing. Carlos Aguilar en el área comercial. Si se da el caso y se tiene la necesidad de contratación pues se contratara en el tiempo solicitado.

c) CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA.-

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya y comenta que con la inclusión del nuevo socio el Ing. Carlos Aquilar que aportara al capital de la empresa con un valor de 10.000.00 dólares, esta inclusión se realizará a partir del mes de julio del 2017; mientras que los demás socios mantendrán los mismos valores del año anterior, es decir, la socia Ing. Gioconda Moya mantiene el valor de 10550.00 dólares, la Lic. Sandra Moya mantiene el valor de 10550.00 dólares, la Ing. Maida Moya aportaran 7.550,00 dólares.

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

d) DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS.

Toma la palabra la Lic. Sandra Moya y comenta que debemos lograr el título de importador; agilitar el trámite con la institución gubernamental para que nos conceda el permiso de traer los 5 productos previamente estudiados por parte del área comercial. Este es un gran avance para la empresa que nos ayudara a tener más rentabilidad

Toma la palabra la Ing. Gioconda y ratifica que se está haciendo las gestiones para importar un producto de origen indio que se va enfocar al uso avícola; se estima que este proyecto se realizará a fines del mes de septiembre del 2017. 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 financiarnos 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 40.000,00 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 enviarán los reportes de: Inventario, Cumplimiento de Ventas Diarias-Mensuales. Y la Cartera de Clientes y dirigir al área Comercial. Responsable Contadora

- Cada mes se realizara inventario, se realiza con la contadora.
- 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

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 19:30 hs.



Lic. Sandra Moya



Ing. Gioconda Moya



Ing. Maida Moya