

ACTA DE REUNIÓN	
Comité o Grupo: Directorio de Ozono Derma Solutions Oderma Ltda.	Acta No 7
Citada por: Gerencia General	Fecha: martes 18 de junio - 2019
Coordinador: Paul Núñez	Hora inicio: 18h Fin: 19h20
Secretario:	Lugar: Oficina Mauricio Carrión

PARTICIPANTES			
No.	Nombre	Cargo	Teléfono
1	Roberto Jaramillo	Accionista ACS (Gest. Comercial)	
2	Paul Núñez	Accionista ACS (Gest. Comercial)	
3	Juan Mendoza	Accionista – Gestión financiera	
4	Diego Ordóñez	Accionista – Desarrollo técnico	

PUNTOS DE DISCUSION	
1	Redistribución de acciones ACS
2	Aportes de los nuevos socios y antes miembros de ACS
3	Evaluar figura legal del proyecto de jabón íntimo
4	Determinar pendientes de registros sanitarios
5	Localización del laboratorio
6	Determinar calidad de aceite ozonizado
7	Productos antiacné

DESARROLLO DE LA REUNIÓN
<p>Punto 1. La empresa ACS deja de ser accionista de la compañía, sin embargo, se distribuyen las participaciones de forma equitativa entre los miembros Paul Núñez, Mauricio Carrión y Roberto Jaramillo. La nueva estructura accionaria de la compañía queda así:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Diego Ordóñez: 45% -Mateo Morillo: 11% -Paul Núñez: 11% -Roberto Jaramillo: 11% -Mauricio Carrión: 11% -Juan Mendoza: 11%
<p>Punto 2. Los antiguos miembros de ACS y ahora socios de manera individual de la compañía tendrán como aporte laboral la gestión comercial de la compañía. Cada uno, por aparte, tendrá objetivos de ventas con sus distintos canales y manejando sus clientes según corresponda. Para medir esto, se establecerán objetivos puntuales que permitan identificar el nivel de cumplimiento de cada socio, incluyendo las áreas de gestión financiera, desarrollo técnico e investigación y desarrollo. En otras palabras, cada miembro del directorio tendrá objetivos en sus respectivas áreas de trabajo. Juan Mendoza elaborará el plan de objetivos de cada uno y quedarán a discusión en la próxima reunión.</p>
<p>Punto 3. Se mencionó que, en horas de la tarde del mismo día, los socios Diego Ordóñez, Paul Núñez y Juan Mendoza, asistieron a una reunión en la empresa Qualipharm, que será la empresa encargada de realizar la maquila del producto “Jabón Íntimo” para el laboratorio</p>

Saletic. La figura comercial de Oderma en el negocio es la siguiente:

- a) El contrato se hará entre la empresa Saletic, como dueño del producto, y Qualipharm, en calidad de maquilador y asesor.
- b) Oderma proveerá algunas materias primas a Saletic, necesarias para la elaboración del producto; sobre esto, Oderma generará una rentabilidad equivalente a 40 centavos de dólar por unidad de producto y la rentabilidad restante del negocio será partida por mitades entre el socio Diego Ordóñez y su anterior socio, Pedro Pablo Torres, con el fin de sanear deudas de la empresa Gelozone.
- c) De la rentabilidad generada por Oderma, el 50% será destinado para abonar a deudas de la empresa Gelozone, que ahora mismo se encuentra en proceso de liquidación. Una vez se cubran los gastos, el 100% de la utilidad de Oderma será para la compañía y el 50% que correspondía a Diego Ordóñez también ingresará como parte de las utilidades de Oderma.
- d) Juan Mendoza se encargará de estructurar la figura de venta de materias primas de Oderma a Saletic para garantizar la rentabilidad del negocio.

Punto 4. A la reunión se une Mateo Morillo con un retraso de 35 minutos. Se menciona el avance del registro sanitario a los cual él argumenta que recibió una última subsanación por parte del ARCSA y que, a partir de su respuesta al requerimiento, hacen falta 5 días hábiles para recibir la orden de pago y dar por finalizado el proceso. En ese momento se puede comenzar el proceso de abastecimiento, fabricación y venta de la crema corporal. Mateo Morillo se compromete a estar pendiente del proceso de aprobación del registro sanitario durante la semana

Punto 5. Se sugiere transportar parte del laboratorio a la casa de Mateo Morillo con el propósito de agilizar el proceso de fabricación de muestras. Diego Ordóñez aceptó y quedaron pendientes para definir la fecha del traslado.

Punto 6. Diego Ordóñez propone realizar pruebas de acidez y peróxidos a la última producción de aceite ozonizado para determinar su calidad. Si las pruebas arrojan resultados positivos, el proceso estaría definido y la empresa estaría lista para producir. De lo contrario, el proceso debe modificarse.

Punto 7. Se propuso fabricar la línea de los productos antiacné con marca blanca mientras se tramita el registro sanitario de los mismos. Juan Mendoza valorará lo que hace falta para su producción.

CONCLUSIONES				
No	Tarea	Responsable	Plazo Máx.	Obs.
1	Definir objetivos por socio	Juan Mendoza	21 de junio	
2	Cambios en documentación de Oderma	Paul Núñez	30 de junio	
3	Estructura de costos de materia prima entre Saletic y Oderma	Juan Mendoza	21 de junio	
4	Finalizar proceso de registro sanitario	Mateo Morillo	26 de junio	
5	Traslado de laboratorio	Mateo Morillo	26 de junio	
6	Realizar pruebas al aceite ozonizado	Diego Ordóñez	26 de junio	
7	Valorar materia prima necesaria para línea de acné	Juan Mendoza	8 de julio	

Aprobado por el directorio

Roberto Jaramillo R
CI

Diego Ordóñez
CI

Paul Núñez
CI

Mauricio Carrión
CI

Mateo Morillo
CI

Juan Mendoza
CI