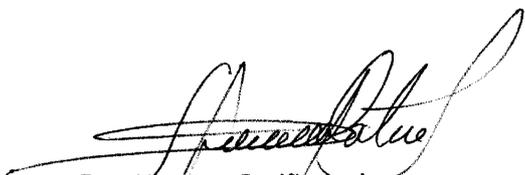


**ACTA DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
"ACRISOLAR SERVICIOS Y DESARROLLO ASOCIADOS CÍA. LTDA."
ACTA Nro. 080/2018**

En la ciudad de Cuenca, a los cinco días del mes de abril del dos mil diecinueve y siendo las 18h00 en el local de la empresa, ubicada en la Núñez de Bonilla 3-66 y Huayna Cápac, se instala la Junta General Ordinaria de Socios de Acrisolar Cía. Ltda., con la asistencia del Ing. Cristian Patiño Torres con el 33,25% del capital social y que actúa como Presidente de la Compañía, Eco. Homero Patiño Ledesma con el 23,50%, Ing. Daniel Patiño Torres con el 33,25% y la Sra. Susana Torres Cisneros con el 10% del capital social, al amparo de lo que dispone el Art. 238 de la Ley de Compañías.- Para cuyo efecto el Presidente da por iniciada la sesión y solicita que la señora secretaria proceda a dar lectura del Orden del Día; **1.- Constatación del Quórum, 2.- Lectura y Aprobación del Acta Anterior, 3.- Informe de Gerencia.**- Dando cumplimiento al primer punto del Orden del Día, la secretaria **constata el quórum**, a continuación la presidencia solicita dar paso al segundo punto.- Lectura y Aprobación del Acta Anterior: la señora secretaria da lectura del acta anterior la misma que es aprobada por los socios; a continuación se da paso al tercer punto.- Informe de Gerencia: El gerente toma la palabra e indica que a través de secretaria entregó vía correo a los socios la información relacionada a Presupuesto de Ventas, Ventas Reales, Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance General 2018 para ser presentado al SRI Y Superintendencia de Compañías y el Informe de Gerencia: al respecto manifiesta que las ventas del 2018 son las más altas que se han realizado en los 24 años de vida de Acrisolar, y que corresponden a \$ 204.000,00, que son el resultado de programas vendidos en el 2017 entre ellos: ETAPA, EMAC, AUSTROGAS y FARMASOL, cuyas facturas representaron más del 60% de las ventas del 2018 e inclusive el último contrato con el Grupo Los Andes que se firmó y facturó a finales del 2018. Agrega que a estos resultados también fortalecieron algunas acciones como: la contratación e incremento en horas de servicios profesionales para poder cubrir con la carga de trabajo que implican estos nuevos trabajos, el acuerdo con el ICONTEC para desarrollar el Diplomado en Gestión de Calidad en nuestra ciudad, permitiendo una agresiva promoción a través de los correos empresariales, las redes sociales y las visitas personales a más de 100 empresas grandes y medianas; la contratación de una empresa que nos diseñó, capacitó y realizó el proceso de difusión y cobertura del evento durante los meses de septiembre a diciembre 2018. Con todo esto la liquidez de la empresa mejoró y nos permitió pagar cuentas pendientes del 2017 y la cancelación total de la deuda con el Banco del Pacífico y el crédito personal en la Cooperativa CREA gestionado por gerencia. Finalmente la gerencia indica que un adecuado manejo de los recursos obtenidos permitió generar una utilidad de \$ 22.894,00 representando el 11,18% de las ventas totales y que descontado el pago del Impuesto a la Renta al SRI y utilidades de los trabajadores, nos da una utilidad del \$13.000,00; de este valor gerencia sugiere se reparta los \$ 3.000,00 entre los socios de Acrisolar, que representa aproximadamente un 23% de la utilidad líquida, de manera que la diferencia sirva para fortalecer la liquidez del flujo de caja, pues los cobros por las ventas demoran hasta sesenta días posteriores a la emisión de la factura y en un futuro a inversiones mediante un buen plan comercial y un agresivo programa de difusión en diferentes medios y redes sociales.- Cristian toma la palabra y manifiesta que luego de escuchar la intervención de gerencia considera que el dinero se debe invertir en negocios rentables que nos generen ganancia, que se realice un buen plan de ventas, que el mercado se extienda fuera de Cuenca y sugiere que se contrate a una persona que se dedique a tiempo completo para hacer marketing, propuestas y negocios para alivianar el trabajo de Daniel y

permitirle que él aprovechando de su capacidad y don de gentes haga marketing a través de emisoras. Para finalizar su intervención Cristian felicita por el éxito del 2018, que cree que es el esfuerzo de todos y recalca el gran trabajo y entrega de Daniel, que se siente orgulloso de su familia luchadora.- Pide la palabra Daniel e indica que está de acuerdo con lo manifestado por Cristian y Homero y solicita comprometerse a mantener reuniones trimestrales para planificar nuevas estrategias de ventas y buscar mejoras para Acrisolar, que está seguro que la empresa Arizaga que contratamos para el Diplomado aportó y que luego de finalizar el contrato con ellos se cayó la publicidad, que el Diplomado nos permitió darnos a conocer y respetar más.- Cristian manifiesta que está de acuerdo y se compromete asistir a las reuniones trimestrales.- Toma la palabra Susana: opina que este éxito se debe al trabajo de todo el personal de Acrisolar, que a pesar de haber esfuerzos que no son notorios suman para el resultado final y de manera especial, gracias a todo el esfuerzo, entrega y sacrificio de Daniel la empresa está creciendo. Le felicita y agradece por su aporte.

Agotado el Orden del Día y siendo las 20h00, la Presidencia da por terminada la sesión y para constancia firman los socios que lo certifican.



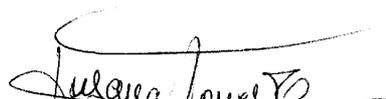
Eco. Homero Patiño Ledesma
GERENTE – SOCIO



Ing. Cristian Patiño Torres MSc.
PRESIDENTE – SOCIO



Ing. Daniel Patiño Torres
SOCIO



Sra. Susana Torres Cisneros
SECRETARIA - SOCIA