



ACTA REUNION DE SOCIOS N.1

En la ciudad de Ambato, a los treinta y un días del mes de Enero del año dos mil diez y ocho, a las 17 horas 30 minutos, se reúnen los socios integrantes de SIRIUS TECNOLOGIES SIRIUSTECH CIA. LTDA., Inscrita en la Superintendencia de Compañías, bajo el número 712628, es su sede social ubicada en la Av. Indoamericana Km 4 1/2 al fin de tratar el siguiente orden del día:

a.- DATOS DE LA EMPRESA

b.- INFORMAR ACTIVIDADES DEL 2017 Y ESTADOS FINANCIEROS

c.- CAPITALIZACION DE LA EMPRESA

d.- DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS

a.- DATOS DE LA EMPRESA

Las socias ratifican el nombramiento de las funciones de los integrantes de la empresa, Ing. Gioconda Moya como Gerente General Ing. Paulina Freire como Presidenta de la CIA.

La Ing. Paulina Freire manifiesta que debemos trabajar en el ámbito de marketing para que nuestro nombre sea reconocido en el medio donde nos desarrollamos y sea conocido el nombre de la empresa, propone que invirtamos en publicidad en la web como puede ser Facebook, google.

b.- INFORMAR DE ACTIVIDADES DEL 2017 Y ESTADOS FINANCIEROS

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya quien informa a los socios sobre las actividades del 2017 sobre las ventas, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, en donde se observa que se está realizando una buena gestión en todo lo que conlleva al desarrollo de la empresa, pero consiente que hay aspectos que debemos mejorar.

La Ing. Gioconda Moya explica que se alcanzó una venta de 3630.00 Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2017, siendo el mes diciembre el mejor del año. También explica las compras y cuales son nuestros proveedores con porcentajes de descuento, cuales son nuestros clientes y tiempo de crédito que manejamos. Se pudo ver que la empresa tuvo un crecimiento sostenible dentro de este año.



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

c.- CAPITALIZACION DE LA EMPRESA

Toma la palabra la Ing. Paulina Freire menciona que este año, no se va a realizar un incremento de capital por lo cual se mantendría como en su constitución.

d.- DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA LOGRAR OBJETIVOS

Toma la palabra la Ing. Gioconda Moya y comenta que debemos buscar nuevos clientes e la zona, pudiendo utilizar la base de datos Cámara de la Pequeña Industria.

La venta promedio para lograr el punto de equilibrio, será de 5 programas Sirius.

La Ing. Paulina Freire comenta que para el ingreso de un nuevo cliente se llene la solicitud de clientes para poder contar con toda la información.

OBSERVACIONES

- 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, solicitud de ingreso.
- Lograr unas ventas mensuales de 5 programas Sirius.
- Sin más temas que tratar, se da lectura a la presente, y se ratifica la misma con la firma de todos los socios presentes, dan por terminada la reunión a las 20:00 horas.



Ing. Gioconda Moya



Ing. Paulina Freire