

ACTA DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS

Acta 12

Libro I de Actas de la Asamblea General

En Bogotá D.C. siendo las 9:21 am del día domingo 2 de diciembre de 2018, la Asamblea General de Accionistas se reúne en sesión ordinaria y de forma presencial previa convocatoria enviada por correos electrónicos a los socios, el día 26 de noviembre de 2018, suscrita por FREDY AUGUSTO MARTÍNEZ, Presidente de la Junta Directiva; y ALVARO MONTERO BERNAL, Representante Legal; de acuerdo con lo establecido por los estatutos vigentes en el artículo 20, con el fin de desarrollar el siguiente orden del día de acuerdo con la convocatoria:

Hora	Tema
9:00am-9:15am	Registro de Asistentes
9:15am-9:30am	Instalación, Saludo del Presidente de la Junta Directiva y Saludo del Representante Legal, Reglamento de la Asamblea General, Llamada a lista, verificación del quórum y socios inhábiles
9:30am-9:45am	Elección del Presidente de la Sesión
9:45am-10:00am	Aprobación del orden del día
10:00am-10:15am	Informe de aprobación de acta de Asamblea General sesión del 11 de Noviembre de 2018
10:15am-12:30am	Relaciones Humanas – Actividad de Planeación Mesa de trabajo Planeación de HERMAVI 2019 – Validación de Resultados
12:30am-1:00pm	Informe Presidente de la Junta Directiva Informe del Representante Legal - Informe de Correspondencia - Informe Financiero (bancos, estado general de cuentas por socio) - Informe de Gestión - Informe de Préstamos
1:00pm–1:15pm	Informe Fondo Solidaridad
1:15pm-1:45pm	Proposiciones y varios
1:45pm-3:00pm	Almuerzo, entrega de regalos y celebración cierre del año

El presidente de la Junta Directiva inicia con la instalación, saludo, se ofrece por la asamblea 1 un minuto de silencio en memoria de la socia Sonia Villarreal por causa de su fallecimiento, y da lectura al Reglamento de Asamblea.

Se concede el uso de la palabra al socio Ramiro Villarreal quien ofrece unas palabras de agradecimiento por el apoyo brindado a su familia por la sociedad y por los socios durante este duro momento, y solicita un aplauso en homenaje y gracias a la socia Sonia Villarreal por su gestión en HERMAVI.

Procede el Representante Legal a dar reporte de los Socios inhábiles indicando que se encuentran inhábiles para votar los siguientes:

Socios inhábiles

- Pedro Alejandro Martínez
- Fever Martínez
- Martin Lara
- Dayana Calderón

Se detalla a continuación cada estado de cuenta de los socios inhábiles:

		EN MORA A 29 DE NOVIEMBRE		
NOMBRE		CAPITAL	INTERESES	TOTAL
<u>PEDRO ALEJANDRO MARTINEZ</u>	CAPITAL (2)	\$ 148.500		\$ 148.500
	FONDO	\$ 3.500		\$ 3.500
	PRESTAMOS (2)	\$ 216.225	\$ 113.775	\$ 330.000
				\$ 482.000
<u>FEVER MARTINEZ</u>	CAPITAL (3)	\$ 300.000	\$ 3.000	\$ 303.000
	FONDO	\$ 12.000		\$ 12.000
	PRESTAMO (2)	\$ 561.707	\$ 143.293	\$ 705.000
				\$ 1.020.000
<u>MARTIN LARA</u>	CAPITAL	\$ 118.400		\$ 118.400
	FONDO	\$ 2.700		\$ 2.700
	PRESTAMO	\$ 64.762	\$ 4.818	\$ 69.580
				\$ 190.680
<u>DAYANA CALDERON</u>	CAPITAL	\$ 150.000		\$ 150.000
	FONDO	\$ 3.500		\$ 3.500
	PRESTAMO	\$ 228.338	\$ 112.662	\$ 341.000
				\$ 494.500
<u>SONIA VILLARREAL</u>	CAPITAL	\$ 155.000		\$ 155.000
	FONDO	\$ 3.500		\$ 3.500
	PRESTAMO	\$ 80.038	\$ 28.962	\$ 109.000
				\$ 267.500

1. Llamado a lista y verificación de quorum

Procede el señor ALVARO MONTERO BERNAL, Representante Legal, a realizar el llamado a lista y la verificación del quorum así:

# SOE	NOMBRES Y APELLIDOS	PRESENTES	PODER	EXCUSA	INASISTENCIA	OBSERVACIONES
N001	JOSE ROBERTO MARTINEZ VILLARREAL	1				
N002	MARIA MYRIAM MARTINEZ DE DIAZ			1		
N003	MARIA HELENA MARTINEZ VILLARREAL				1	
N004	JULIO CESAR MARTINEZ VILLARREAL			1		
N005	IMELDA DEL SOCORRO HERNANDEZ PAEZ	1				
N006	HECTOR OSWALDO MARTINEZ VILLARREAL	1				
N007	JAIR O ENRIQUE MARTINEZ VILLARREAL	1				
N008	ALCIRA ACEVEDO DE MARTINEZ		1			ROBERTO MARTINEZ
N009	MARIA LIGIA GOMEZ DE MARTINEZ			1		
N010	FABIO SAAVEDRA	1				
N011	JAIME ANTONIO HERNANDEZ PAEZ	1				
N012	TERESA DEL CARMEN PERILLA AVILA	1				
N013	JENNY MARTINEZ GOMEZ	1				
N014	PRESCELIA HERNANDEZ PAEZ	1				
N015	CARLOS ARTURO MARTIN RUEDA	1				
N016	BLANCA CECILIA VELASQUEZ DE MONTAÑO	1				
N017	JORGE ENRIQUE MONTAÑO				1	
N019	NELCY HERNANDEZ LEON		1			IMELDA HERNANDEZ
N020	RAMIRO ANIBAL VILLARREAL RODRIGUEZ	1				
N021	FERNANDO ANTONIO PARRA PERILLA	1				
N022	LUZ AMANDA MORALES AGUDELO	1				
N023	HELDA MARINA PAEZ UMBARILA	1				
N024	SONIA YOLANDA VILLARREAL RODRIGUEZ					
N025	OLGA ESPERANZA MARTINEZ SANCHEZ	1				
N026	JAVIER ALONSO HERNANDEZ PERILLA			1		
N027	NANCY VIVIANA DIAZ MARTINEZ				1	
N028	ALVARO ANTONIO MONTERO BERNAL	1				
N029	DOMINICA MARTINEZ HERNANDEZ				1	
N030	ADRIANA LORENA TEJADA AGUIRRE			1		
N031	LUCIANO HERNANDEZ PERILLA			1		
N033	OSCAR LEONARDO CHAPARRO PAEZ			1		
N034	JORGE GARZON AREVALO	1				
N035	AIDA PAOLA URBINA DIAZ			1		
N036	EDGAR ORLANDO MARTINEZ SANCHEZ	1				
N037	LUZ YOLANDA MARTINEZ SANCHEZ	1				
N038	SANDRA PATRICIA NIVIA FONSECA			1		
N039	BLANCA E MARTINEZ SANCHEZ	1				
N040	SANDRA MILENA HERNANDEZ MORALES			1		
N041	DAYANA CALDERON MARTINEZ	1				
N042	KARINA RODRIGUEZ	1				
N043	TANIA RODRIGUEZ HERNANDEZ			1		
N044	ESTEBAN MONTAÑO VELASQUEZ	1				
N045	CAMILA ANDREA MARTINEZ FORERO	1				
N046	OSWALDO ANDRES MARTINEZ FORERO	1				
N047	LILIANA MARCELA DIAZ BARRETO	1				
N048	MARTHA PATRICIA MARTINEZ ACEVEDO	1				
N049	PEDRO ALEJANDRO MARTINEZ FORERO				1	
N050	KIMBERLLY ANDREA PARRA SUAZO			1		
N051	DIEGO ARMANDO SAAVEDRA MARTINEZ			1		
N052	FREDY AUGUSTO MARTINEZ ACEVEDO	1				
N053	WILSON EDUARDO MARTINEZ CALDERON		1			JAIR O MARTINEZ
N054	FLOR ANGELA MARTINEZ SANCHEZ	1				
N055	PEDRO PABLO MARTINEZ VILLARREAL	1				
N056	FERNANDO MARTINEZ VILLARREAL					
N057	OSCAR DANIEL MARTINEZ GOMEZ	1				
N058	AIDA STELLA DIAZ MARTINEZ			1		
N059	CARLOS JULIO MARTINEZ SANCHEZ		1			ORLANDO MARTINEZ
N060	YENNY KATHERINE MARTIN HERNANDEZ				1	
N061	ALEJANDRO LOZANO O.				1	
N062	JAIME ANDRES HERNANDEZ M			1		
N063	ISABEL C GONZALEZ M				1	
N064	FEVER AMAURI MARTINEZ G				1	
N065	IVONNE PARRA NIÑO			1		
N066	EDWIN RICARDO RUIZ			1		
N067	MARTIN ESTEBAN LARA	1				
N068	MONICA P SAAVEDRA				1	
N069	LAURA ESTEPH. GARZON			1		
		33	4	18	10	
TOTAL ACCIONES		6930	840			
		14490	14490			
		48%	6%			

Manifiesta el señor ALVARO MONTERO BERNAL de acuerdo con el artículo 23 de los estatutos vigentes, se encuentran presentes 33 socios y se han recibido 4 poderes, para un total de 37 socios presentes o representados, que representan 7.770 acciones con derecho a voto de las 14.490 acciones con derecho a voto emitidas, es decir que se cuenta con el 54% de las acciones con derecho a voto presentes en la sesión. Se recuerda a los asambleístas que los socios MARTIN ESTEBAN LARA y DAYANA CALDERON, presentes en la sesión, están inhabilitados para votar, por lo que se constituye el quorum decisorio con 7.560 acciones que representan el 52% de las acciones con derecho a voto emitidas.

Los listados de asistencia se constituyen en el anexo 1 de la presente acta y hacen parte integral de la misma.

Los poderes allegados, 4 poderes en total, se constituyen en el anexo 2 de la presente acta y hacen parte integral de la misma.

2. Elección de presidente de la sesión, se les recuerda a los socios que de acuerdo con los estatutos vigentes el secretario de la sesión será el representante legal.

En uso de la palabra Representante Legal, atendiendo lo establecido en los artículos 39 literal e y 40 de los estatutos vigentes, actúa en calidad de secretario de la sesión, procede a proponer la elección del Presidente de la sesión ordinaria de la Asamblea General de acuerdo a las siguientes postulaciones:

- a. Oswaldo Martínez
- b. Jairo Martínez

Recibidas las postulaciones se procede a tomar las votaciones por cada uno de los candidatos y se obtiene los siguientes resultados:

CANDIDATO	ACCIONES	%*
Oswaldo Martínez	3.990	52.78%
Jairo Martínez	3.360	44,45%
Votos en Blanco / No voto	210	2.77%
TOTAL	7.350	100%

*El porcentaje se calcula sobre las 7.560 acciones habilitadas para la toma de decisiones

En uso de la palabra el secretario manifiesta que el postulado OSWALDO MARTINEZ, obtuvo 3.990 acciones a favor para ejercer como presidente de la sesión ordinaria de la Asamblea General de Accionistas, por lo que cuenta con el voto favorable del 52.77% de las acciones con derecho a voto

presentes y habilitadas para la sesión, obteniendo la mayoría decisoria conforme lo establecido en los estatutos vigentes.

El Presidente de la asamblea toma la palabra agradeciendo su elección y propone una reunión amena, rápida y que todo fluya como debe ser.

En uso de la palabra el presidente de la Junta Directiva da lectura al orden del día

3. Revisión y aprobación del orden del día

El presidente presenta el orden del día convocado en los siguientes términos:

Hora	Tema
9:00am-9:15am	Registro de Asistentes
9:15am-9:30am	Instalación, Saludo del Presidente de la Junta Directiva y Saludo del Representante Legal, Reglamento de la Asamblea General, Llamada a lista, verificación del quórum y socios inhábiles
9:30am-9:45am	Elección del Presidente de la Sesión
9:45am-10:00am	Aprobación del orden del día
10:00am-10:15am	Informe de aprobación de acta de Asamblea General sesión del 11 de Noviembre de 2018
10:15am-12:30am	Relaciones Humanas – Actividad de Planeación Mesa de trabajo Planeación de HERMAVI 2019 – Validación de Resultados
12:30am-1:00pm	Informe Presidente de la Junta Directiva Informe del Representante Legal - Informe de Correspondencia - Informe Financiero (bancos, estado general de cuentas por socio) - Informe de Gestión - Informe de Préstamos
1:00pm–1:15pm	Informe Fondo Solidaridad
1:15pm-1:45pm	Proposiciones y varios
1:45pm-3:00pm	Almuerzo, entrega de regalos y celebración cierre del año

En uso de la palabra el presidente de la Junta Directiva propone adicionar en proposiciones y varios los siguientes temas:

- Petición del socio Oscar Martínez de tener un espacio para intervención en asamblea por quince minutos
- Cobro de multas y sanciones

Una vez presentado el orden del día la Presidente de la sesión somete a votación el orden del día que es aprobado unánimemente por los socios presentes, obteniendo el voto favorable de las 7.560 acciones presentes, es decir el 100% de los asistentes a la sesión habilitados para votar, con lo que se configura el quorum decisorio previsto en los estatutos.

Se procede al desarrollo del orden del día convocado:

4. Informe de aprobación del Acta de la sesión del 11 de noviembre de 2018

En uso de la palabra el Representante Legal informa que:

- La sesión ordinaria anterior se llevó a cabo el 11 de noviembre de 2018
- Quórum Inicial 52% 30 Socios presentes y 8 poderes
- Presidente de la sesión: Jenny Martinez

- APROBACIÓN
 - Enviada por correo 21/11/2018
 - Observaciones hasta el 29/11/2018
 - No se recibieron observaciones
 - Aprobada en sesión de la JD del 01/12/2018

Relaciones Humanas – Actividad de Planeación

En este punto se concede el uso de la palabra a Liliana Ramírez, Gerente de ANDINA INVERSORES Y CONSULTORES, Asesores de HERMAVI Y ASOCIADOS S.A.S., quien informa sobre la construcción de Plan de Negocio basado en las actividades de planeación realizadas por la Junta Directiva y la Comisión Inmobiliaria, y complementada por la Asamblea General en sesiones anteriores. De igual manera expresa que se trata de una propuesta desde la Gerencia de HERMAVI para que sea analizada y aprobada por la Asamblea General, por lo que toda la información que se presenta hoy es susceptible de ser analizada, complementada, eliminada o aclarada por los miembros de la AG ya que hoy se deben dar los lineamientos para el funcionamiento de la empresa, en los términos definidos por los estatutos vigentes.

Procede el RL a realizar la exposición del Plan de Negocios (PDN) indicando que metodológicamente primero se realizará la exposición del material y luego se realizarán mesas de trabajo para la retroalimentación del mismo, si hay dudas con gusto será atendidas durante la exposición, pero las observaciones, comentarios se dejarán para las mesas.

Terminado el ejercicio de presentación y retroalimentación por parte de los socios, de manera unánime, es decir contando con el voto favorable del 100% de las acciones presentes y habilitadas con derecho a voto se aprueba el siguiente PDN para la vigencia 2018-2021:

CAPITULO I. ANTECEDENTES Y METODOLOGÍA PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS (PDN)

Para la construcción del PDN se trabajaron dos dimensiones, la primera con la Junta Directiva (JD) y la Comisión Inmobiliaria (CI), y la segunda con la Asamblea General (AG), cada una en el marco de las competencias definidas en los estatutos vigentes y actas.

1. Funciones de la AG en cuanto a la Planificación – Artículo 25

- e. Formular los planes de trabajo y actividades para ejecutar dentro de cada anualidad y aprobar el presupuesto anual presentado por la Junta Directiva.*

2. Funciones de la JD en cuanto a la Planificación – Artículo 27

- b. Proponer a la Asamblea general los planes de acción y el presupuesto de funcionamiento para cada vigencia anual, así como sus modificaciones, adiciones y demás.*
- c. Adoptar la estructura organizacional de la Sociedad conforme a estos estatutos y a los planes y presupuestos diseñados y aprobados.*

La construcción de los contenidos se realizó a través de espacios de participación colectiva, donde a través de procesos de visualización se fueron definiendo los contenidos que se presentan a continuación:

- 1. **Reglas de la construcción:** Se definieron unas reglas de trabajo conjunto que orientaron la participación de los asistentes, contando con la asistencia de los miembros principales y suplentes de la JD y la CI, para luego retroalimentarlos y validarlos a nivel de la AG.
 - a. La participación es de manera individual pero no a título o contra alguna persona, se trata de construir en función de la sociedad.
 - b. La participación busca construir, los errores o falencias serán identificados como oportunidades de mejora, los aciertos se identificarán para fortalecerlos.
 - c. El interés de la sociedad es superior a los intereses personales
 - d. Hay que pensar hacia el futuro a partir de las lecciones aprendidas buscando el mejoramiento continuo.

OBJETIVO DE LA CONSTRUCCIÓN: Construir el plan de negocios de la sociedad para la vigencia 2019-2021

FASES DE LA CONSTRUCCIÓN:

- 1. **DIAGNÓSTICO**
 - Revisión del Diagnóstico inicial 2017
 - Diagnóstico actualizado 2018

2. DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

- OBJETO / ¿QUE VENDEMOS / OFRECEMOS A NUESTROS CLIENTES?
- DEFINICIÓN DE CLIENTES / PUBLICO OBJETIVO / ¿A QUIENES LE VAMOS A OFRECER?
- HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN / COMO?
- INFRAESTRUCTURA / NECESARIA – DISPONIBLE - FALTANTE
- METAS / CORTO PLAZO (1 AÑO) / MEDIANO PLAZO (3 AÑOS) / LARGO PLAZO (10 AÑOS)

3. SEGUIMIENTO Y CONTROL

- INDICADORES

Durante las sesiones de JD con acompañamiento de la CI se realizó la revisión del diagnóstico del año 2017, que sirvió como base para la definición del objeto social definido y registrado ante la Cámara de Comercio de Bogotá, en los siguientes términos, consagrados en el artículo 2 de los estatutos vigentes:

Artículo 2°. Objeto: *La sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita tanto en Colombia como en el extranjero, en especial tendrá como objeto la inversión y administración de bienes y recursos de la misma o de terceros. Así mismo La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares conexas o complementarias que permitan facilitar y desarrollar el comercio o la industria.*

Para el desarrollo de su objeto social la sociedad podrá entre otras:

- a. Desarrollar actividades inmobiliarias en inmuebles de su propiedad o de terceros previo mandato, tales como administración de inmuebles, arrendamiento de inmuebles, compra y venta de inmuebles, entre otras.*
- b. Desarrollar actividades de mutuo o préstamo en los términos de la legislación colombiana, constituyendo para tal efecto garantías reales o personales a favor de la sociedad.*
- c. Desarrollar actividades de inversión en construcción de inmuebles, en proyectos propios o de terceros, a través de inversión directa o de mecanismos fiduciarios.*
- d. Desarrollar eventos y convenciones comerciales para su propio funcionamiento o para terceros previo mandato.*
- e. Desarrollar actividades de operador turístico para garantizar su propio funcionamiento o para terceros previo mandato*
- f. Realizar inversiones en nombre propio o de terceros previo mandato*

- g. *Realizar las gestiones de cobro de cartera prejudicial, para sí misma o para terceros previo mandato, de acuerdo con los manuales y reglamentos internos.*
- h. *Realizar las gestiones y actividades necesarias para la importación y exportación de bienes, productos y servicios, para su respectiva comercialización.*
- i. *Las demás que sean necesarias para cumplir con el objeto social, o que sean conexas, relacionadas o complementarias.*

Parágrafo: La finalidad de la sociedad es constituirse como opción de apalancamiento de recursos para el desarrollo económico, social y personal de los socios

Posteriormente se realizó la actualización del diagnóstico que arrojó los siguientes resultados para la vigencia 2018:

- a. **DEBILIDADES:** Las debilidades fueron identificadas por los miembros de la JD y la CI a partir de una lluvia de ideas donde cada uno propuso desde su visión, los factores críticos negativos internos que se deben eliminar o reducir. La lista de factores identificados por los socios se priorizó y se organizó por categorías: Prioritaria, aquellas debilidades encontradas por los socios que deben ser atendidas de manera inmediata, sin dilaciones, para garantizar éxito del negocio. Urgentes: Las debilidades que son altamente impactantes para atender pero que se pueden proyectar acciones de mejora en el corto plazo (1 año). Vulnerables, corresponde a las debilidades que impactan el negocio pero que permiten tomar acciones correctivas en el tiempo. Los resultados, luego de la retroalimentación con la Asamblea general son los siguientes, por categoría y eje de acción:

a.1. **URGENTE**

a.1.1. **RELACIONAMIENTO INTERNO**

- SOCIOS NO CREEN EN EL PROYECTO HERMAVI
- FALTA SERIEDAD DE LOS SOCIOS
- DECISIONES NO SON EQUITATIVAS
- MONOTONAS Y ABURRIDAS LAS ASAMBLES GENERALES
- FALTA DE CONFIANZA EN LOS PROCESOS
- FALTA DE COLABORACIÓN
- COMPROMISO DE TODOS LOS SOCIOS EN BUSCAR EL PRODUCTO A VENDER
- INEQUIDAD EN EL TRATO CON LOS SOCIOS
- NO TENER DEFINIDAS LAS RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

a.1.2. **LINEAS DE NEGOCIO**

- NO HEMOS AVANZADO NADA EN LOS TERCEROS
- REVISAR TEMA DE PORCENTAJES DE INTERESES
- NO ESTA CLARO EL NEGOCIO
- MUSCULO FINANCIERO PARA CONSTRUIR Y VENDER
- TENER DIVERSAS LÍNEAS DE NEGOCIO (TURISMO, INMOBILIARIA, PRESTAMOS)

a.1.3 DIRECCIONAMIENTO

- FIJAR UNA META CLARA PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA
- TOMA DE DECISIONES (MIEDO)
- TODO SE QUEDA EN IDEAS Y NO EXISTE UNA HOJA DE RUTA CLARA POR PARTE DEL R.L.
- NO TENEMOS UN PRODUCTO PARA VENDER FALTA ENFOQUE
- SE TOMAN DECISIONES DESDE LAS EMOCIONES

a.2. PRIORITARIO

a.2.1. RELACIONAMIENTO INTERNO

- FALTA PENSAMIENTO EMPRESARIAL
- INEXPERIENCIA
- FALTA LIDERAGO
- NO SE HA HECHO TRANSICIÓN SOCIO - ACCIONISTA
- POLARIZACIÓN Y “APASIONAMIENTOS” PERSONALES

a.2.2. CAPACIDADES / INFRAESTRUCTURA

- NO SE TIENEN LAS RIENDAS 100% DEL NEGOCIO
- BUSCAR GENTE CON EL CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN EL TEMA DE INMOBILIARIA PARA OBTENER MEJORES RESULTADOS
- FALTA DE PUBLICIDAD

a.3. VULNERABLE

a.3.1. CAPACIDADES / INFRAESTRUCTURA

- GENTE CAPACITADA
- SEDE ADMINISTRATIVA
- CAPACITACIÓN

a.3.2. RELACIONAMIENTO INTERNO

- CUMPLIMIENTO DE REGLAMENTOS

b. OPORTUNIDADES: A continuación, y con la misma metodología en las dos dimensiones se realizó la identificación de los aspectos positivos de la sociedad que podemos aprovechar para el posicionamiento del negocio y los resultados fueron:

CAPITALIZACIÓN CON EMISIÓN DE NUEVAS ACCIONES

GENERAR SENTIDO DE PERTENENCIA EN LOS SOCIOS Y GENERAR PENSAMIENTO EMPRESARIAL

SE TIENE BUENA PROYECCIÓN

HERMAVI SAS ES UNA OPORTUNIDAD EDE GENERAR EMPLEO PARA LOS SOCIOS

HACER PROCESOS DE PRESTAMOS MÁS ÁGILES

APALANCAMIENTO DE RECURSOS PARA SOCIOS QUE QUIERAN REALIZAR EMPRENDIMIENTOS

DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA INVERTIR EN TEMAS DE COMPRAVENTA DE PREDIOS Y REMATES

ORGANIZAR ACTIVIDADES SOCIALES CON LUCRO PARA LA EMPRESA, TENER UNA SEDE SOCIAL QUE GENERE RECURSOS

RAZON SOCIAL AMPLIA

SOCIOS CON POSIBILIDADES DE GESTIONAR NEGOCIOS PROPIOS O DE TERCEROS
CAPITAL DE TRABAJO REPRESENTATIVO PARA ENTRAR EN PROCESOS DE LICITACIONES PÚBLICAS
DISPONIBILIDAD DE CAPITAL HUMANO
RECONOCIMIENTO DE SERIEDAD

c. **FORTALEZAS:** En cuanto a la definición de los factores críticos positivos los resultados fueron:

ES UNA ENTIDAD MUY ORGANIZADA EN SUS PROCESOS INTERNOS
EXISTE UNA MUY BUENA CULTURA DE PAGO
LOS SOCIOS SON COSTANTES
HAY TRANSPARENCIA EN EL MANEJO DE LOS RECURSOS Y SE ADMINISTRAN ADECUADAMENTE
SE CUENTA CON CREDIBILIDAD ANTE LOS SOCIOS Y TERCEROS POR TENER 35 AÑOS DE EXISTENCIA
LOS PROCESOS ESTAN BIEN DOCUMENTADOS
EXISTE INTERES DE LOS SOCIOS PARA PARTICIPAR EN LOS PROCESOS
SE APALANCAN RECURSOS PARA APOYAR A LOS SOCIOS A TRAVÉS DE LOS PRESTAMOS
INTERESES Y PROYECCIONES COMUNES FUNDAMENTADA EN PRINCIPIOS Y VALORES COMUNES
SOCIOS CON EXPERIENCIA Y FOMACIÓN QUE SON UN CAPITAL PARA APROVECHAR
DIVERSIDAD DE SOCIOS, DIVERSIDAD DE IDEAS PRODUCTIVAS
RESPONSABILIDAD Y BUEN MANEJO FINANCIERO
FACILIDAD EN LA CONSECUCCIÓN DE CLIENTES (INTERNOS Y REFERIDOS)

d. **AMENAZAS:** Los socios identificaron como aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos, los siguientes:

RETIRO DE LOS SOCIOS POR INCUMPLIMIENTO O VOLUNTARIO
ESTUDIO DE LOS CRÉDITOS A LOS SOCIOS DEBE SER MÁS FORMAL VS TRATO PREFERENCIAL
QUE PERSISTA LA INCERTIDUMBRE Y SE MINE EL SENTIDO DE PERTENENCIA HACIENDO QUE LOS SOCIOS DESFALLEZCAN EN SUS COMPROMISOS
SITUACIÓN ECONOMICA Y TRIBUTARIA DEL PAIS – INTERESES A LA BAJA – LEY DE FINANCIAMIENTO Y CARGAS TRIBUTARIAS
DISPERSIÓN DE LA OPERACIÓN
COSTOS ADMINISTRACIÓN DE PRESTAMOS PUEDEN HACER QUE SEAN MAS CAROS Y POCO COMPETITIVOS
RIESGOS DE GESTIÓN DE CARTERA EN PRESTAMOS A TERCEROS

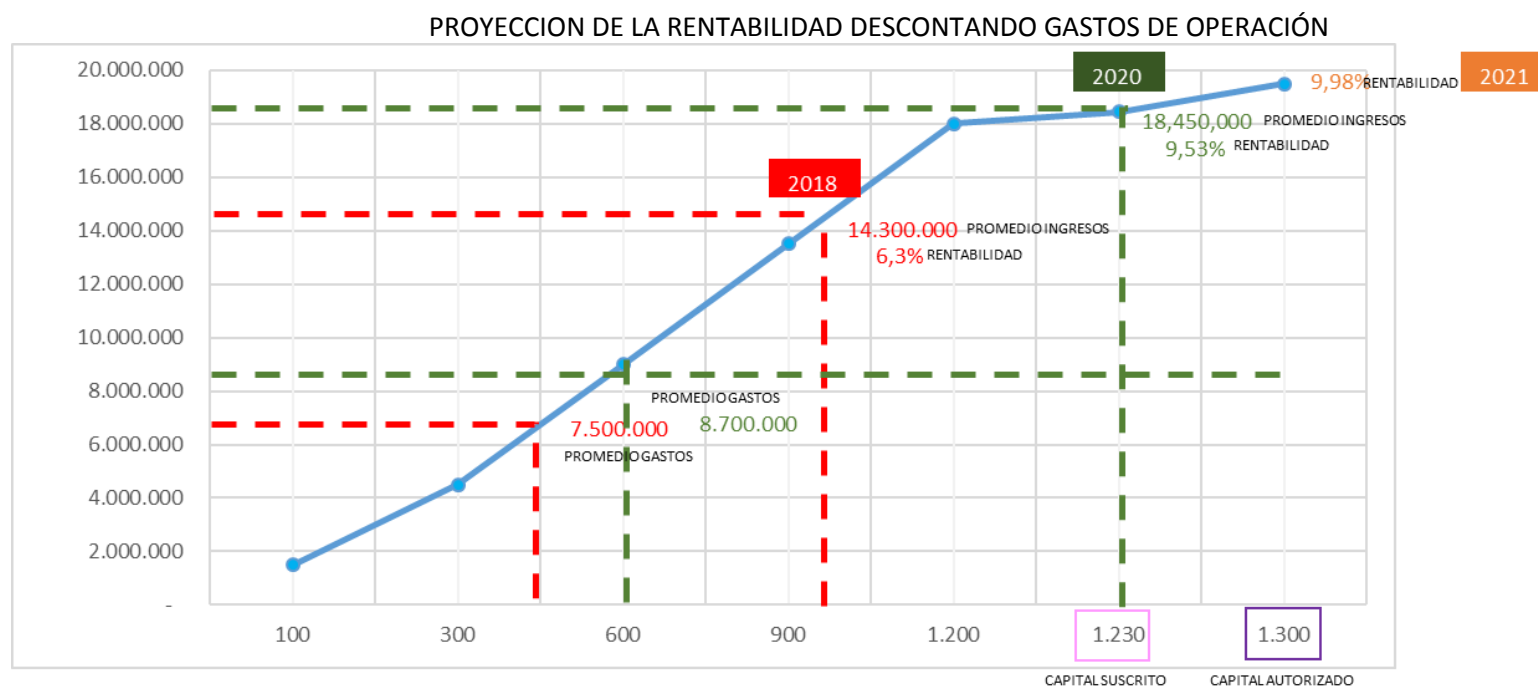
Como resultado del análisis DOFA, se han determinado prioridades para el repensar de HERMAVI SAS, atacando las debilidades, previniendo las amenazas aprovechando las oportunidades y fortalezas que los socios han identificado y a partir ellas se procede a desarrollar un objeto del Plan Negocios que atienda las expectativas de los socios y promueva el desarrollo empresarial.

CAPITULO II. PLAN DE NECOGIOS 2019-2021

A partir del diagnóstico los socios en AG determinaron una línea de acción central y unas líneas subsidiarias para el desarrollo del objeto social.

El desarrollo profundo de la línea de préstamos a terceros permitirá resolver las debilidades internas, pues se dará inicio a resultados en el corto plazo para que los socios reconozcan las fortalezas de la sociedad y se genere un ambiente de confianza financiera que afiance el sentido de pertenencia.

Con el direccionamiento de la AG, el RL realiza las proyecciones para trazar un objetivo financiero que determine el norte de la sociedad identificando unos hitos económicos que permitirán la medición del impacto de la gestión a desarrollar.



CALCULO RENTABILIDAD PROYECTADA			
CAPITAL COLOCADO	1.200.000.000	1.230.000.000	1.300.000.000
INTERESES MENSUALES PROMEDIO 1,5%	18.000.000	18.450.000	19.500.000
GASTOS PROMEDIO MES	8.686.000	8.686.000	8.686.000
RENTABILIDAD PROMEDIO MES	0,776%	0,794%	0,832%
RENTABILIDAD PROMEDIO ANUAL	9,31%	9,53%	9,98%

Se analizaron las siguientes variables:

PROMEDIO DE GASTOS: Promedio entre febrero y octubre de 2018 de los gastos en los que incurrió la sociedad para cubrir su operación y funcionamiento. Promedio 2018 \$7.500.000

PROMEDIO DE INGRESOS: Se contabilizaron los ingresos totales por concepto de recursos colocados a través de operaciones de mutuo con interés entre febrero y octubre de 2018. Promedio 2018 \$14.300.000

PROMEDIO DE GASTOS MINIMOS PROYECTADOS PARA LA VIGENCIA 2019: Se realizó una proyección de un presupuesto de operación y gastos (será expuesto en el capítulo de presupuesto de manera detallada) para la vigencia 2017 y se determinó que HERMAVI SAS requiere de al menos una infraestructura que se puede valorar en \$9.000.000 mensuales, para ejercer la administración efectiva y la colocación de los recursos a través de operaciones de mutuo.

RECUADO DE CAPITAL DE TRABAJO: El recaudo del capital de trabajo esta proyectado en 24 meses de los cuales han transcurrido los primeros 10 meses. Entre mayor sea el capital disponible, mayor será el capital colocado lo que en consecuencia redundará en mayores ingresos.

INGRESOS: Corresponde al valor proyectado en determinado periodo con el capital de trabajo.

PROMEDIO DE INGRESOS: Corresponde al valor promedio del recaudado en un periodo de tiempo. Lo que nos permite identificar este análisis es que en la actualidad los ingresos están cubriendo suficientemente los costos y gastos requeridos para la operación y adicionalmente generan una rentabilidad de capital del 6.3% acumulado en la vigencia.

Ahora bien, con la proyección del desarrollo de la actividad de préstamos a terceros, se puede determinar que la meta es la colocación del 100% de capital de trabajo, colocación que se hace en la medida en la que se realice el pago de capital por parte de los socios; proyectando que al finalizar

el año 2020 se podría alcanzar como meta de rentabilidad el 9.98% del capital de trabajo autorizado más el pago de los gastos y costos necesarios para la operación.

QUE VENDEMOS?

El diagnóstico y la definición de una proyección de metas financieras nos permitieron determinar un portafolio de productos y servicios para ofrecer a los clientes internos y externos, enfocados, pero no exclusivamente, en la línea de la colocación de capital a través de operaciones de mutuo.

Siendo de vital importancia para la HERMAVI y sus socios la protección de las inversiones, toda la operación de mutuo estará soportada en la gestión del riesgo.

Los elementos del riesgo de las operaciones de mutuo identificados para HERMAVI SAS son:

- **Probabilidad:** Entendida como la mayor o menor posibilidad de que se dé un resultado determinado de manera aleatoria. En el caso de la gestión de operaciones de mutuo, el evento o resultado es el incumplimiento (o cumplimiento) de las condiciones pactadas en el contrato. Este cálculo se realizará de manera sencilla, aplicando la fórmula de *Laplace*:

$P = \text{Resultado} / \text{Casos posibles}$

Concentración: La medida está dada por la siguiente fórmula

$\text{Préstamo Individual} / \text{Total del capital colocado por pagar (Cartera)}$

- **Exposición:** Corresponde al resultado de la siguiente formula:

$\text{Total capital pagado} / \text{Total Capital Prestado} = \% \text{ Insoluto por el deudor}$

- **Severidad:** Es el equivalente al impacto en la operación cuando se produce el resultado probable (incumplimiento) proyectando no solamente el capital en riesgo y los intereses que se dejan de percibir, sino, además, los gastos en los que se debe incurrir para la gestión de cobranza, etc.

Adicionalmente se determinó un riesgo permisible en la operación, que impactaría en la rentabilidad, pero que nos permite tener un marco de acción:

1. **Recuperación del capital:** Se trata de poner en riesgo la menor cantidad posible de capital para lo cual se determina en qué periodo del préstamo por monto y plazo se recupera el capital colocado y a partir de cuándo se generar realmente rendimiento de los recursos, es así como:

Préstamo \$1.000.000 con cuotas fijas a 1.5% de interés vencido y plazo de 12 meses, el capital se recupera en el 100% con el pago de la cuota 11, lo que quiere decir que es la cuota 12 la que realmente representa una utilidad.

Préstamo \$1.000.000 con cuotas fijas a 1.5% de interés vencido y plazo de 24 meses, el capital se recupera en el 100% con el pago de la cuota 20, lo que quiere decir que es a partir de la cuota 21 que se tiene una utilidad.

Préstamo \$1.000.000 con cuotas fijas a 1.5% de interés vencido y plazo de 36 meses, el capital se recupera en el 100% con el pago de la cuota 27, lo que quiere decir que es a partir de la cuota 28 que se tiene una utilidad.

Por su puesto que la fórmula es pareja para los préstamos sin importar su cuantía, sin embargo, a mayor interés menos cuotas se requieren para recuperar el capital e iniciar a percibir realmente utilidades de los recursos colocados.

2. **Porcentaje de incumplimiento permisible:** Ahora bien, se trata de definir un marco permisible de acción para determinar hasta donde puede asumir la operación, sin impactar en los capitales, el resultado del incumplimiento, por lo cual se analiza:

- En microcréditos la relación es de 1:10, es decir si un préstamo de \$1.000.000 a 12 meses, de cada 10 colocados resultare incumplido, la operación puede absorber la pérdida recuperando el 100% de capital colocado y generando 1/3 parte de las ganancias / utilidades / rentabilidad esperadas
- En créditos de gran envergadura la relación es 1:3, es decir que si un préstamo de \$100.000.000 a 72 meses, de cada 3 colocados resultare incumplido, la operación podría absorber la pérdida recuperando el 99% de capital colocado sin generar utilidad.

Es entonces que el marco de las operaciones de mutuo, por riesgos, capacidad de absorción y disponibilidad de recursos, se determina entre \$1.000.000 y \$100.000.000, y el horizonte de clientes a atender entre 2019 y 2020 se define entre 3 clientes (cada uno con préstamos de \$100.000.000) y 300 clientes, siendo una media permisible, tener un universo anual de 150 clientes para la colocación de recursos con operaciones de mutuo.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Todo este proceso de conceptualización previo permite fijar un portafolio de productos disponibles para los terceros, este portafolio se construyó con los insumos diseñados por los socios en la sesión de la AG del mes de octubre, donde se les pidió que estructuraran en poster, desde su vivencia como clientes de HERMAVI y como clientes de otros productos financieros del mercado.

Se definieron entonces, dos líneas gruesas de negocios:

PRESTAMOS A PERSONAS NATURALES (PERSONAL): Entiéndase como personas naturales a aquellos que tengan la capacidad jurídica de contraer obligaciones en su propio nombre, y cuenten con un ingreso soportado en una actividad lícita que le permita el pago de las obligaciones que adquieran para con HERMAVI (empleados públicos y privados, contratistas públicos y privados)

PRESTAMOS A COMECIANTES / EMPRESAS O EMPRENDIMIENTOS (COMERCIAL): Entiéndanse como personas jurídicas o comerciantes, aquellas entidades, empresas, sociedades, etc., o las personas naturales que ostentan la calidad de comerciantes en los términos de la legislación colombiana.

El portafolio entonces establece los siguientes productos detallados por cada línea y con las siguientes condiciones:

TIPO	NOMBRE	MONTO \$	%*	PLAZO MESES	GARANTÍA	CONDICIONES DOCUMENTOS
PERSONAL CON GARANTÍA PERSONAL	LIBRE INVERSION	De 1.000.000 A 20.000.000	I.C. **	12 60	CONTRATO DE MUTUO	- Empleados / Contratistas públicos o privados con contrato vigente - Antigüedad de 12 meses o más - Salario / Ingresos 2.5 veces el valor de la cuota proyectada
	CRÉDITO RÁPIDO PARA COMPRAS / VIAJES	De 500.000 A 3.000.000	I.C. * 1.5	6-18	CONTRATO DE MUTUO	
PERSONAL CON GARANTÍA REAL	HIPOTECARIO LIBRE CONSUMO	De 20.000.001 A 100.000.000	I.C. - 0.3	36-72	CONTRATO DE MUTUO HIPOTECA ABIERTA	- Empleados / Contratistas públicos o privados con contrato vigente - Antigüedad de 12 meses o más - Salario / Ingresos 2.5 veces el valor de la cuota proyectada

TIPO	NOMBRE	MONTO \$	%*	PLAZO MESES	GARANTÍA	CONDICIONES DOCUMENTOS
COMERCIAL GARANTÍA PERSONAL	INVERSIÓN LIQUIDEZ	De 3.000.000 A 25.000.000	I.C. **	6-48	CONTRATO DE MUTUO	- EMPRENDIMIENTOS: * Proyecto de emprendimiento * Estudio Financiero de factibilidad * Plan de Inversiones y retorno * Contar con el 20% del valor de la inversión. HERMAVI solo financiará el 80% del emprendimiento - EMPRESAS / NEGOCIOS YA MARCHANDO * Balance año anterior / último balance * Extractos bancarios últimos 5 meses * Plan de inversión y retorno * Flujo de caja y efectivo (disponibles) * Cámara de Comercio y RUT Nota: A partir de \$10.000.000 solamente se prestará a empresas ya constituidas.
	FINANCIACIÓN DE ACTIVOS	+ 25.000.000	I.C. – 0.3	24-72	CONTRATO DE MUTUO PRENDA HIPOTECA	Empresas y emprendimientos
	FACTORING Requiere reforma de estatutos	5.000.000 – 30.000.000	2.5% - 3.5%	3-6	ENDOSO FACTURA	Solo aplica para empresas ya constituidas

* % = Intereses mensuales a la fecha de otorgamiento del crédito. Para el momento de la Asamblea General el interés promedio del año 2018 se calculó en 1.68% mensual, presentado como ejemplo para orientar la toma de la decisión. (Fuente Superintendencia Bancaria)

** I.C. = Interés Corriente aprobado por la Superintendencia Financiera, para consultar a través del portal oficial

Todos los procesos de préstamos tendrán el soporte de análisis de riesgos, en la información de DATA CREDITO.

¿A QUIENES?

Procede la definición del público objetivo al que nos vamos a dirigir como clientes de HERMAVI SAS. En principio podríamos decir que todos los colombianos podrían ser clientes de la sociedad en tal sentido todos serían nuestro público objetivo, pero hay que tener en cuenta las limitantes que hemos definido para la operación.

CARACTERISTICAS GENERALES: Las principales características de los posibles clientes son:

PERSONAS NATURALES

- Colombianos mayores de edad
- Empleados / Contratistas públicos o privados con contrato vigente.
- Que tengan 12 meses o más en el desempeño de su empleo o actividad
- Que perciban en calidad de salario o ingresos 2.5 veces o más lo que van a pagar de cuota mensual
- Que aparezcan como propietarios del predio que van a hipotecar, cuando el predio es en comunidad, todos los de la comunidad deberán hacer parte del negocio jurídico
- Que se encuentre al día con las obligaciones tributarias del predio que va a hipotecar (predial y valorización, etc.)
- Que no tenga reporte negativo en DATA CREDITO, es decir que el score o puntaje de DATA CREDITO sea igual o superior a 550



El plan que adquirió la sociedad con DATA CRÉDITO le permite validar información comercial, histórica y actual, relativa a la situación personal, financiera, patrimonial de mercado, administrativa

y operativa, sobre el cumplimiento de obligaciones en el sector real (empresas y comerciantes) y del sector financiero.

HermaVi & Asociados S.A.S | https://www.midatacredito.com/jsp/hc/MIDCCuentasAbiertas.jsp

Soy Vendedor al Cliente

Servicio al Cliente

Mi Historia de Crédito

Mis tarjetas de crédito

Entidad	Número de cuenta	Estado	Saldo	Calificación	Tipo de reporte
BCO COLPATRIA	++6088	Al día	\$16,000	-	Positivo
BCO DE BOGOTA	++1363	Al día	\$3,670,000	A	Positivo
CREDIPACOL COLPATRIA	++9147	Al día	\$1,285,000	-	Positivo

Mis préstamos bancarios

Entidad	Número de cuenta	Estado	Saldo	Calificación	Tipo de reporte
BCO DE BOGOTA	++4305	Al día	\$19,274,000	A	Positivo

Mis cuentas de ahorro

Entidad	Número de cuenta	Estado	Fecha de apertura	Calificación	Tipo de reporte
BCO COLPATRIA	++3558	Activa	agosto 31, 2018	-	No aplica
BCO DE BOGOTA	++1029	Activa	febrero 27, 2018	-	No aplica

Consulta de productos financieros y del sector real con estado de la calificación.

HermaVi & Asociados S.A.S | https://www.midatacredito.com/jsp/hc/MIDCQuienConsultado.jsp

Cambiar mis alertas

Alerta al sistema financiero

Servicio al Cliente

Soy Vendedor al Cliente

Mi Historia de Crédito

¿Quién me ha consultado?

Fecha de consulta	Entidad	Nº de Consultas
noviembre 27, 2018	CONSULTAS LOTE	02
agosto 31, 2018	BCO COLPATRIA	01
agosto 09, 2018	BANCO DE BOGOTA S. A.	01
juno 14, 2018	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES	01

Nota: CONSULTAS EN LOTE corresponden a consultas realizadas por las Entidades para la supervisión y control del riesgo crediticio

Consulta de movimientos en el sector real y financiero a partir de ubicar quienes le han consultado en las bases de datos y en que tiempos

Permite también verificar los datos de ingresos registrados en el sector financiero, datos personales (domicilio actual, correo, teléfonos, empleadores o contratantes, etc) para evitar suplantaciones y fraudes, perfil de crédito y demás información pertinente para que se pueda conocer al cliente y disminuir el riesgo en la colocación de recursos.

Para los socios que soliciten un préstamo también aplica la consulta en DATA CREDITO.

EMPRESAS

- Inscritos en la Cámara de Comercio de Bogotá
- Colombianos mayores de 18 años – Representante Legal
- Con más de 6 meses de desarrollo de la actividad económica
- Con Registro de Obligaciones Tributarias
- Con resultados positivos en sus informes financieros – contables

- Las personas jurídicas también cuentan con un reporte en DATA CREDITO que, en el paquete adquirido por la sociedad, permite la verificación de los datos financieros y la consulta de datos de existencia y representación legal actualizados.

Adicionalmente a estas condiciones, HERMAVI SAS manejará un esquema de “Referidos”: ***es aquella persona o empresa que tiene contacto con determinada marca o producto debido a la recomendación de otra persona o empresa.***

Para este caso, el esquema de referidos tendrá como base a los socios, esto quiere decir que los clientes de HERMAVI SAS son aquellos que un socio recomiende. Inicialmente no se recibirán referidos por otra persona diferente a los socios, pues se busca que, si bien los socios no necesariamente sean codeudores del cliente externo, si exista entre el socio y el cliente una relación de dependencia que derive en un beneficio para quien recomienda.

Para que el esquema sea funcional se requiere entonces que el socio (persona que refiere) tenga un compromiso y unas sanciones cuando el cliente (persona referenciada) incumpla sus obligaciones con la sociedad, pero en contraprestación el socio percibirá un beneficio representado en una comisión.

La comisión será calculada de manera trimestral y al socio se le pagará el 10% del total de los intereses pagados por el cliente en el trimestre: ejemplo

SOCIO A – REFERIDO CLIENTE A: Préstamo por \$1.000.000 a 12 meses / cuota mensual: \$92.000

Cuota	Saldo Anterior	Intereses	Cuota / Mes	Abono Capital	Saldo final
0	\$ 1.000.000				\$ 1.000.000
1	\$ 1.000.000	\$ 16.800	\$ 93.000	\$ 76.200	\$ 923.800
2	\$ 923.800	\$ 15.520	\$ 93.000	\$ 77.480	\$ 846.320
3	\$ 846.320	\$ 14.218	\$ 93.000	\$ 78.782	\$ 767.538
4	\$ 767.538	\$ 12.895	\$ 93.000	\$ 80.105	\$ 687.433
5	\$ 687.433	\$ 11.549	\$ 93.000	\$ 81.451	\$ 605.982
6	\$ 605.982	\$ 10.180	\$ 93.000	\$ 82.820	\$ 523.162
7	\$ 523.162	\$ 8.789	\$ 93.000	\$ 84.211	\$ 438.951
8	\$ 438.951	\$ 7.374	\$ 93.000	\$ 85.626	\$ 353.326
9	\$ 353.326	\$ 5.936	\$ 93.000	\$ 87.064	\$ 266.261
10	\$ 266.261	\$ 4.473	\$ 93.000	\$ 88.527	\$ 177.735
11	\$ 177.735	\$ 2.986	\$ 93.000	\$ 90.014	\$ 87.721
12	\$ 87.721	\$ 1.474	\$ 89.194	\$ 87.721	\$ -

INTERESES PAGADOS 1ER TRIMESTRE \$46.538

COMISION \$4.653

INTERESES PAGADOS 2DO TRIMESTRE \$34.624

COMISION \$3.462

INTERESES PAGADO 3ER TRIMESTRE \$22.099

COMISION \$2.209

INTERESES PAGADOS 4TO TRIMESTRE \$8.933

COMISION \$893

TOTAL INTERESES CRÉDITO 12 MESES \$112.194

TOTAL COMISION \$11.219 (por año por millón) (la tasa varía de acuerdo al préstamo)

Este modelo busca evitar el costo de una oficina comercial que al año podría ascender mínimo a \$18.000.000¹, y poder abarcar un numero representativo de clientes potenciales, que además cuentan con el aval y la investigación previa por parte del socio interesado, no solamente en la comisión, sino en la colocación de los recursos con el menor riesgo posible.

Ahora bien, en caso de que el cliente no cumpla, el socio será sancionado dentro de la organización, procurando que las referencias a terceros se hagan con la mayor responsabilidad.

Por lo tanto, el esquema de referidos funciona con las siguientes reglas:

- Para poder hacer parte del esquema de referidos, los socios deberán tomar una capacitación y obtener la certificación de la misma. La capacitación será brindada por HERMAVI SAS
- Solo pertenecen al esquema los socios capacitados y que logren referenciar clientes a los que se efectivamente se les apruebe un préstamo
- Se mantienen en el esquema los socios con clientes que tengan préstamos y que estén al día con sus obligaciones.
- Los socios percibirán comisiones que se liquidarán de manera trimestral, calculada sobre los intereses pagado por los clientes que cada uno refiera.
- Si un cliente referido se pone en mora, el socio que lo refiere pierde la comisión durante el tiempo que el cliente se encuentre incumplido
- Una vez se ponga al día el cliente, se reanuda el pago de las comisiones al socio, pero no se podrá reclamar la comisión por el tiempo en el que el cliente haya permanecido incumplido

HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN / COMO?

El esquema de referidos se convierte en la principal herramienta de promoción de la sociedad, permitiendo que se potencialice una de fortalezas identificadas en el diagnóstico, el capital humano con el que cuenta HERMAVI SAS.

Este proceso que en marketing se conoce como voz a voz, conlleva desde la Alta gerencia de la sociedad el desarrollo de estas tres etapas:

CAPACITACIÓN: Dotar a sus validadores con las herramientas suficientes para que conozca al cliente que se quiere atraer y el producto (servicio) que se oferta de manera tal que cuando el cliente llegue a la compañía haya certeza, en el caso del HERMAVI SAS, que es un cliente altamente probable.

¹ Salario mínimo con prestaciones sociales equivalencia para tener una persona comercial en la operación

Por esto se deben hacer capacitaciones periódicas (capacitar y recapacitar), se ha previsto hacer capacitaciones de mínimo 4 horas con énfasis en los siguientes temas:

- Generalidades financieras y jurídicas de las operaciones de mutuo
- Gestión de riesgos en cartera
- Habilidades y competencias para la identificación y concreción asertiva de clientes
- Procedimientos y herramientas administrativas de HERMAVI SAS

La estructura administrativa debe entregar el conocimiento y evaluar la interiorización del mismo en los socios, ya que la operación depende del procedimiento del “voz a voz” para llegar a cumplir con las metas propuestas.

Una vez el socio haya recibido la capacitación tendrá la autorización para poder ser gestor de clientes para HERMAVI SAS y en consecuencia recibirá las autorizaciones y elementos necesarios, y consecuentemente tendrá derecho a las comisiones previstas en el esquema.

DIVERSIFICAR – CAMPAÑAS: Un producto o servicio se debe renovar con frecuencia para que los clientes (máxime en un grupo cerrado) siempre encuentren atractivo acudir al proveedor (prestador).

En el caso de la colocación de recursos resulta complejo el criterio de innovación, pero se ha previsto desde HERMAVI SAS que se desarrollen campañas dirigidas a un grupo o población específico o para atraer con una visión puntual.

Es así como para NAVIDAD, la sociedad puede prever y desarrollar una campaña para la compra de esos regalos suntuosos o “gustos” que normalmente no adquieren las personas por falta de liquidez, la compra de un TV, Celular de última gama, consola de videojuegos, computador, etc. Ofreciendo descuentos en los intereses y la acostumbrada “empieza a pagar en enero”.

Otra campaña posible es frente a un grupo específico, MUJERES AL ATAQUE, puede ser desarrollada para las mujeres emprendedoras que quieren iniciar un negocio o generar la liquidez para la compra de materias primas, con un interés más bajo, mayores plazos, asesoramiento, etc. Pueden hacer del producto una alternativa más llamativa.

PLAN VIAJERO, es una campaña que puede promover la compra de paquetes de viaje en el corto y mediano plazo para conocer un destino específico.

Todas estas campañas facilitarán la gestión del “voz a voz” y podrán ayudar a colocar los recursos con mayor facilidad

SEGUIMIENTO: La administración establece unos controles en todo el proceso, los controles deben verse reflejados en metas que permitan evaluar la eficiencia y eficacia del esquema de marketing principal.

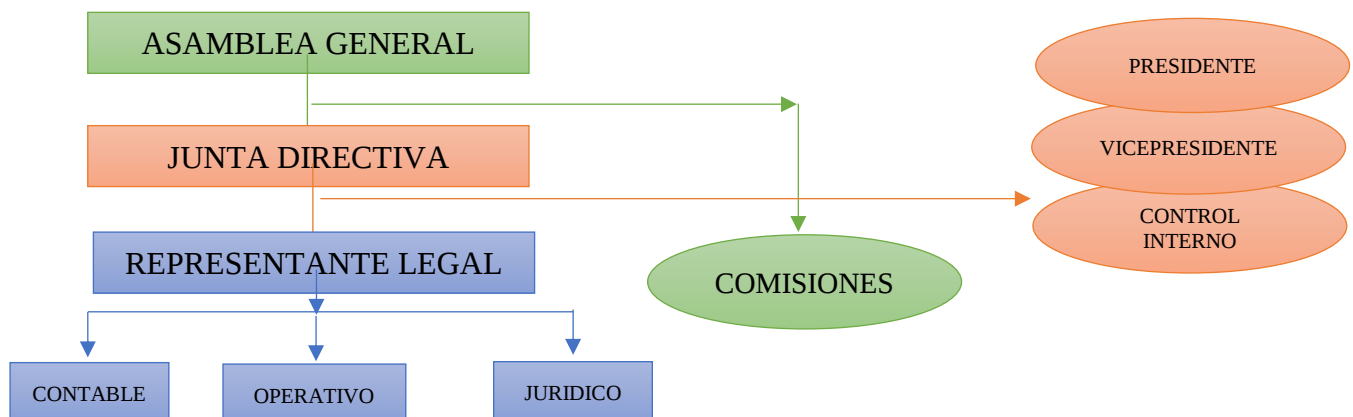
El seguimiento no puede ser tan puntual que interfiera con el desarrollo normal de las actividades, ni tan global que impida la evaluación y la toma de correctivos en tiempo para evitar impactos.

INFRAESTRUCTURA NECESARIA

Si bien la AG determinó que el accionar de la sociedad se debe enfocar en la colocación de recursos a través de contrato de mutuo con interés, también este mismo órgano definió que se deben continuar con la planeación para ir desarrollando las demás actividades previstas en el objeto social, además de la necesidad de mantener la estructura mínima para la operación básica.

Si bien actualmente en la gestión de negocios se prefiere el manejo de las compañías a partir de estructuras horizontales y no jerárquicas, es relevante para HERMAVI SAS reconocer los diferentes niveles de toma de decisiones y la relación entre estos de dependencia y/o subordinación.

El organigrama que se define es:



Las funciones de los órganos de direccionamiento están definidas en los estatutos vigentes y se detallan a continuación:

Artículo 25°. Funciones de la Asamblea General de Accionistas. - Además de las establecidas por la Ley, la Asamblea General de Accionistas tendrá específicamente las siguientes funciones:

- a. Elegir a los miembros de la Junta Directiva, en la sesión de marzo de cada anualidad, elegir al Presidente, Vicepresidente y Control Interno.
- b. Examinar, modificar, aprobar o improbar el balance general y la distribución de utilidades.
- c. Recibir, solicitar y aprobar informes de gestión a la Junta Directiva y al Representante Legal cuando lo considere pertinente.
- d. Proponer y aprobar las reformas de estatutos
- e. Formular los planes de trabajo y actividades para ejecutar dentro de cada anualidad y aprobar el presupuesto anual presentado por la Junta Directiva.
- f. Velar por el fiel cumplimiento de los estatutos.
- g. Aprobar su propio reglamento.
- h. Crear reservas y fondos para fines determinados.
- i. Aprobar las actas de las Asambleas General de Accionistas y en caso de que aplique realizar las correcciones y ajustes necesarios antes de la aprobación.
- j. Nombrar provisionalmente en caso de ausencia de un titular y su suplente de la Junta Directiva, un reemplazo mientras uno de los dos se hace presente en la asamblea.
- k. Elegir o remover al representante legal de la sociedad
- l. Elegir o remover al revisor fiscal cuando se constituya la obligación legal de proveerlo
- m. Remover a la Junta Directiva o a alguno de sus miembros cuando así lo considere

Artículo 27°. Funciones de la Junta Directiva. - Son funciones de la Junta Directiva:

- a. Cumplir y hacer cumplir los estatutos y las decisiones de la Asamblea General de Accionistas.
- b. Proponer a la Asamblea general los planes de acción y el presupuesto de funcionamiento para cada vigencia anual, así como sus modificaciones, adiciones y demás.
- c. Adoptar la estructura organizacional de la Sociedad conforme a estos estatutos y a los planes y presupuestos diseñados y aprobados.
- d. Efectuar el seguimiento, apoyo y control a las actividades desarrolladas por el Representante Legal en concordancia con los planes y presupuestos diseñados y aprobados.
- e. Proponer a la Asamblea de accionistas las reformas de estatutos.
- f. Aprobar el reglamento interno de la Junta Directiva.
- g. Revisar y dar visto bueno a los balances, el estado de pérdidas y ganancias y presentarlos a la asamblea para su estudio y aprobación.
- h. Todas aquellas que no están asignadas a otros órganos de dirección y sirvan para el desarrollo del objeto de la sociedad.

Artículo 31°. Funciones del Presidente de la Junta Directiva: Son funciones del Presidente, bajo la tutela de la Junta Directiva y la Asamblea General de Accionistas:

- a. *Presidir las reuniones de la Junta Directiva.*
- b. *Sustituir al representante legal en las sesiones de Asamblea General de Accionistas a las cuales no asista por fuerza mayor o caso fortuito*
- c. *Ejercer las funciones de representante legal suplente cuando se den faltas temporales del representante legal principal.*
- d. *Ser vocero de los propósitos institucionales de la Sociedad*
- e. *Autenticar con su firma, los actos de la Junta Directiva conjuntamente con el secretario.*
- f. *Verificar y validar los informes del Representante Legal ante la Asamblea General de Accionistas, en sus sesiones ordinarias o cuando sean solicitados.*
- g. *Suscribir a nombre y representación de la sociedad el contrato de vinculación del Representante Legal y ejercer las funciones de Jefe Inmediato.*
- h. *Convocar, cuando el representante legal no lo haga, a las sesiones de Juntas Directivas y Asambleas Generales de Accionistas.*
- i. *Las demás que le asigne la Asamblea General de Accionistas y el reglamento interno.*

Artículo 32°. Funciones del Vicepresidente de la Junta Directiva: Son funciones del Vicepresidente de la Junta Directiva:

- a. *Cumplir con las funciones asignadas al presidente en caso de faltas temporales o absolutas de este.*
- b. *Las demás que le asigne la Junta Directiva o Asamblea General.*

Artículo 34° Funciones del delegado de Control Interno: Son funciones del delegado de control interno:

- a. *Velar por el estricto cumplimiento de las obligaciones, deberes y derechos de los socios.*
- b. *Conceptuar en todos los aspectos disciplinarios, para tomar alguna decisión de acuerdo con los reglamentos internos.*
- c. *Informar a la Junta Directiva, el Representante Legal y/o la Asamblea general de Accionistas, las irregularidades que conozca en los términos y condiciones de los reglamentos internos.*
- d. *Autenticar con su firma junto con el presidente y el representante legal todo lo concerniente a manejos contables y financieros.*
- e. *Hacer inventario general de los bienes de la sociedad en colaboración del presidente de la Junta Directiva y del representante legal, para presentarlo el primer domingo de febrero de cada año para, su valoración, estudio y aprobación.*
- f. *Velar por la conservación de los bienes de la sociedad.*
- g. *Presidir el comité de solidaridad, de acuerdo con los reglamentos internos.*

Artículo 39°. Funciones del representante legal. - Además de las consagradas en la Ley el representante legal tendrá las siguientes funciones especiales;

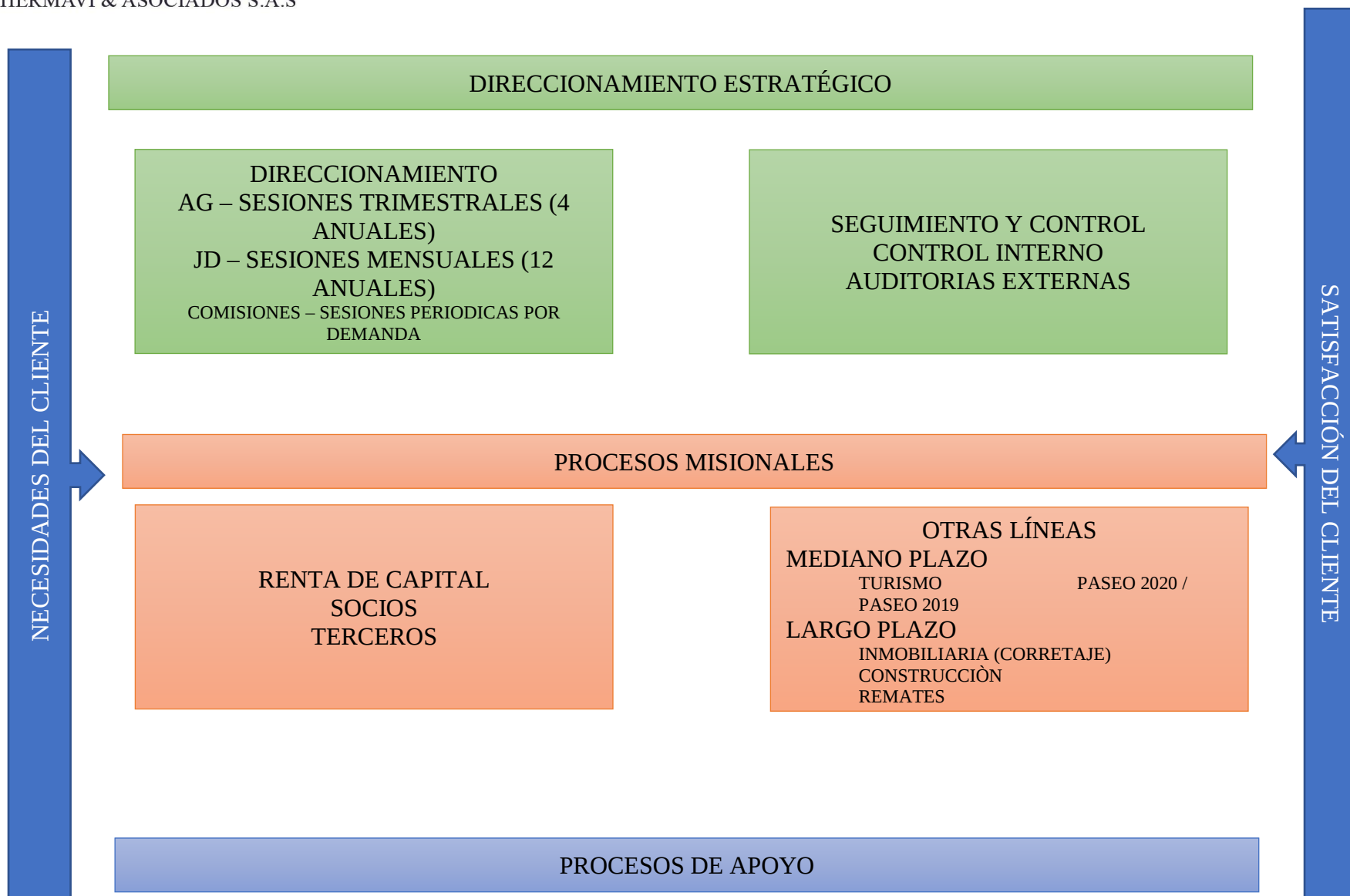
- a. Ejercer la representación legal.
- b. Dirigir el funcionamiento ordinario de la sociedad y administrar su patrimonio según las directrices de la Asamblea General de Accionistas para lo cual tiene la iniciativa del gasto.
- c. Ejecutar las decisiones de la Asamblea General de Accionistas y de la Junta Directiva
- d. Celebrar los contratos necesarios para el cumplimiento y desarrollo del objeto de la Sociedad de acuerdo con las restricciones que le imponen los presentes estatutos.
- e. Actuar como Secretario de las reuniones de la Asamblea General de Accionistas y de la Junta Directiva
- f. Nombrar y remover el personal vinculado a la sociedad
- g. Rendir informes de su gestión a la Asamblea General de Accionistas y a la Junta Directiva, en cada sesión ordinaria.
- h. Administrar correctamente los recursos de la sociedad.
- i. Las demás que le sean asignadas por la asamblea General de Accionistas.

Al representante legal no le será permitido ejercer la representación por poder de ningún socio de la sociedad.

Artículo 40°. Funciones del secretario de la Asamblea General de Accionistas. - El representante legal será el secretario en las sesiones ordinarias o extraordinarias de la Asamblea General de Accionistas y de la Junta Directiva; y en calidad de tal desarrollará las siguientes funciones:

- a. Realizar convocatorias a los miembros de la Asamblea General de Accionistas y hacerles llegar como mínimo con 24 horas de antelación, la documentación requerida para la sesión.
- b. Elaborar y suscribir con su firma las actas, comunicados y avisos de la Asamblea General de accionistas.
- c. Dar a conocer el resultado de las votaciones que se realicen dentro de la respectiva sesión.
- d. Dar respuesta conforme las instrucciones impartidas por la Asamblea General de Accionistas y /o la Junta directiva, a las comunicaciones que así se requieran.
- e. Organizar, responder y velar por el archivo físico y electrónico de los documentos de la Asamblea General de accionistas.
- f. Las demás que por naturaleza le correspondan.

La estructura jerárquica nos permite determinar niveles de toma decisiones e interrelación para la operación propiamente dicha, se ha definido desde la alta gerencia continuar con la implementación de un sistema organizacional, fundamentado en normas de calidad internacional y procurar un sistema interno de organización y operación a partir de procesos. El mapa de procesos necesario para el cumplimiento del plan de negocios es:



Si bien el centro del accionar de la operación será la renta de capital con énfasis a moverse en fuera de los socios, existen orientaciones encaminadas a desarrollar algunas actividades puntuales, que son del resorte e interés de la AG y que se definen por procesos así:

PROCESOS DE DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO:

La AG aprueba de manera unánime, que se continúe con el proceso de bancarización como se ha venido desarrollando hasta la fecha, es decir que se mantendrán los procedimientos de emisión de recibos de pago mensuales, pago con consignación a través de cuenta en AV VILLAS sin que se generen costos adicionales ni para la sociedad ni para el socio. Este proceso entonces hace parte de los procesos de apoyo, pero orientados desde el direccionamiento estratégico de la sociedad.

ASAMBLEAS GENERALES: Se continúa con las reuniones mensuales de la AG de manera ordinaria, pero se programarán ya no el primer domingo de cada mes (se requiere reformar los estatutos para hacer los ajustes pertinentes, plazo en el mes de marzo de 2019), previo cronograma, que se aclara se puede ajustar en el transcurso del año de acuerdo con las condiciones que se discutan y manteniendo la convocatoria previa por el RL o Presidente de la JD.

JUNTAS DIRECTIVAS: Las sesiones ordinarias Se realizarán el sábado anterior a la sesión ordinaria de la Asamblea General, manteniendo las convocatorias tal y cual se indica en los estatutos vigentes.

CONTROL INTERNO

Se definen dos procedimientos dentro de este proceso:

CONTROL INTERNO: A cargo del delegado de control interno, miembro de la JD elegido por la AG en la sesión del mes de marzo de cada anualidad, a su cargo quedan:

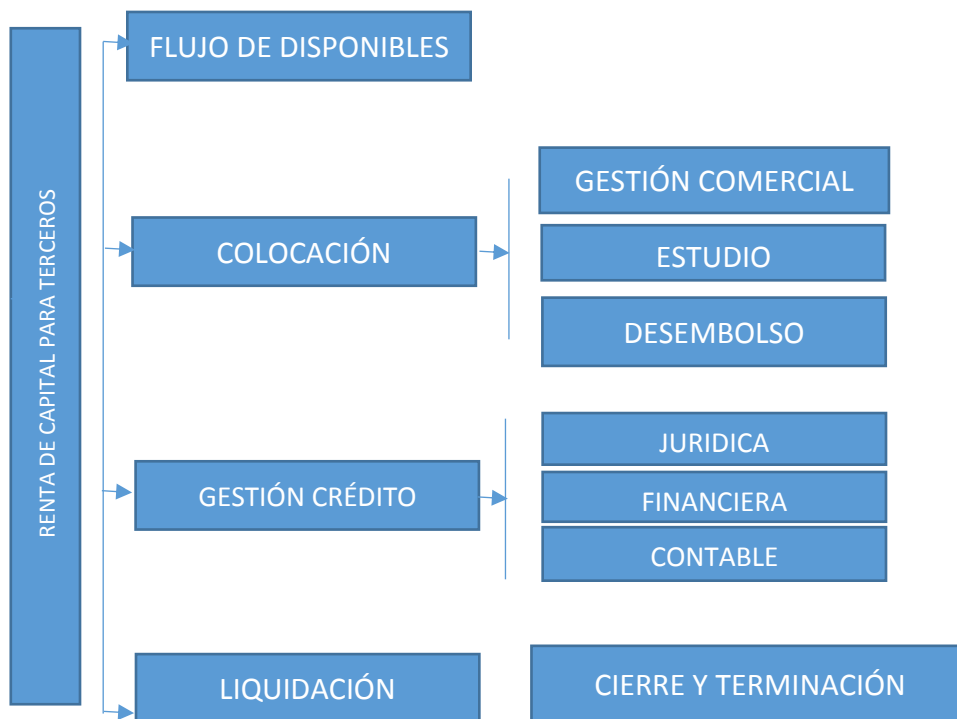
- Imposición, cobro y seguimiento de multas y sanciones a los socios por el incumplimiento de reglamentos
- Procesos sancionatorios de acuerdo con los reglamentos
- Verificación de procedimientos de la administración (JD y RL).

Adicionalmente se programarán dos auditorías externas en el año, estas auditorías podrán realizarse externas a la administración, es decir involucrando a socios que no hagan parte de la JD o de la Representación Legal; o a través de la contratación de una firma experta en auditorías.

PROCESOS MISIONALES

RENTA DE CAPITAL A TERCEROS:

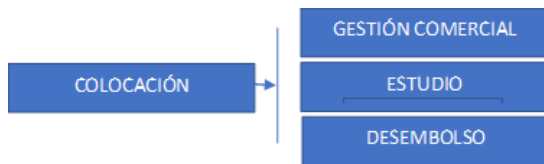
Respecto de la línea principal del negocio, se han determinado los siguientes procedimientos los cuales deberán ser detallados en el Manual correspondiente, responsabilidad en cabeza del representante legal, con el visto bueno de la Junta Directiva, de manera concordante con el Manual de renta de Capital para socios:



Cada uno de estos procedimientos requiere de la infraestructura y personal para su desarrollo, ya que en cada uno se deben realizar unas tareas específicas, tales como:

FLUJO DE DISPONIBLES

Mensualmente, la JD en su sesión ordinaria realiza la revisión de disponibles y distribuye porcentualmente la colocación de los recursos entre los socios y el portafolio de particulares, dependiendo del crecimiento necesario que se espera para poder alcanzar el objetivo propuesto.



En la gestión comercial se desarrollan tres grandes actividades: Promoción de servicios con el público objetivo, captura del cliente y diligenciamiento de la solicitud, pero como se explicó anteriormente, estas tareas serán desarrolladas por los socios que hagan parte del esquema comercial, previa capacitación.

En cuanto a las tareas para el estudio de crédito se requiere realizar la verificación en bases de datos, siendo DATACRÉDITO la fuente principal de la consulta, sin embargo, algunas consultas como el RUAF pueden complementar el estudio. Se procede con la calificación del riesgo aplicando las políticas aprobadas y se realiza la aprobación del negocio jurídico.

Una vez realizada la aprobación se da paso al desembolso, que genera las actividades de firma de garantías y traslado de recursos a la cuenta del beneficiado.

En cuanto a la gestión del crédito se deben realizar las actividades encaminadas a la emisión de los recibos de manera mensual y su notificación a los acreedores, el cobro ordinario el

seguimiento y descuento financiero y contable, y en caso de requerirse aplicar los procedimientos de cobro prejurídico o jurídico si fuera el caso.



La liquidación o cierre de los préstamos también es un procedimiento que debe considerar unas tareas como la emisión de la paz y salvo o el levantamiento de las garantías sujetas a registro.

OTRAS ACTIVIDADES MISIONALES:

PASEO 2020: Se define la realización de un programa turístico orientado a los socios, para ser desarrollado en el año 2020, para el cual se ha conformado un fondo especial que actualmente dispone de \$68.189.028, asignados individualmente a cada socio de acuerdo con los aportes realizados.

En el mes de enero de 2019 el RL presentará ante la AG una propuesta para la realización de esta actividad en la cual se analizarán posibles destinos (Crucero, Viaje a Europa, etc.); duración de la actividad atendiendo las observaciones de que para muchos socios resulta complejo destinar un tiempo largo para asistir al viaje; fechas probables; valor total; opciones de financiamiento y demás detalles, incluyendo la entrega específica por socio de los dineros aportados en el fondo creado.

Esta actividad se puede ampliar a terceros que no sean socios y que tengan la condición de ser invitados por estos, así que en la propuesta detallada se debe indicar el costo que tendía para los invitados y las opciones de financiamiento.

Para la actividad turística de 2019 se define que a más tardar en el mes de marzo el RL deberá presentar la propuesta para ser aprobada por la AG.

CAPITULO III. PRESUPUESTO

Toda la infraestructura necesaria para el funcionamiento de las líneas requiere de inversiones que se cuantifican como costos del negocio.

La estructura del presupuesto se construyó con tres grandes ejes de inversión:

COSTOS DE PESONAL: Referidos al talento humano necesario para el desarrollo de las actividades

COSTOS DE OPERACIÓN: Todos los insumos, infraestructura y demás relacionados con el negocio misional

GASTOS: Sumas que no se recuperan con el desarrollo del negocio misional, pero que son necesarias para el sostenimiento y funcionamiento mismo de la organización.

- **GASTOS NO OPERACIONALES:** Sumas que no son imputables ni a la operación ni al funcionamiento.

El presupuesto para la siguiente vigencia se aprobó por unanimidad por la A.G.así:

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COSTOS DE PERSONAL		
Representante Legal	\$2.000.000	\$24.000.000
Asesoramiento Jurídico	\$1.500.000	\$18.000.000
Contador	\$800.000	\$9.600.000
Auxiliar Administrativo	\$1.500.000	\$18.000.000
COSTOS OPERACIONALES		
DATA CREDITO	\$500.000	\$6.000.000
GASTOS LEGALES: Ejemplos: Cámara de Comercio Legalización de Nombramientos de JD, RL Emisión de acciones		\$3.500.000
CORREO / HOSTING / PAGINA		\$1.000.000
PAPELERÍA	\$100.000	\$1.200.000
SOFTWARE (Aplicativo contable, facturas electrónicas, gestión de créditos, etc.)	\$300.000	\$3.600.000
OFICINA (internet, teléfonos, archivo)	\$300.000	\$3.600.000
GASTOS		
LOGISTICA (JD / AG) Salón: 120.000 X 12 meses	\$720.000	\$8.640.000

Aseo y Cafetería: 150.000 X 12 meses Movilización JD: 250.000 X 12 meses Almuerzos: 200.000 X 12 meses		
ACTIVIDAD FIN DE AÑO		\$3.500.000
OTROS - IMPREVISTOS	\$300.000	\$3.600.000
	TOTAL	\$104.240.000

Promedio mensual: \$8.686.000

Este presupuesto es ajustado para las actividades necesarias, pero corresponde a la proyección financiera fijada en el objetivo. Sin embargo, de debe recordar que el presupuesto es un estimado que permite la planeación, pero se puede afectar, incrementando o disminuyendo en la medida en la que se vaya avanzando en la ejecución.

Cada uno de los capítulos expuestos se sometieron a aprobación de la Asamblea General y fueron aprobados como se transcribieron anteriormente de manera unánime. Se ordena al RL que inicie con la ejecución.

4. Informe presidente de la Junta Directiva

Se realiza intervención por parte del Presidente Fredy Martínez, Presidente de la JD quien informa:

- Sesiones de Junta Directiva realizadas 1 de diciembre 2018 sesión ordinaria con miembros titulares donde se realizó trabajo de planeación de AG y revisión de estados financieros encontrando todo en orden.
- Se informó gestión realizada por fallecimiento de socia Sonia Villarreal, compra de corona conmemorativa y acompañamiento en las honras fúnebres.
- Se realizó análisis de inasistencias y retardos para cobro de multas.
- Se está gestionando la búsqueda de lugar para asamblea de 2019 para realización de asado

Informe Representante Legal

En uso de la palabra el Representante Legal informa acerca de las comunicaciones recibidas en los siguientes términos:

- Informe de correspondencia: Informa el RL que se recibieron las siguientes comunicaciones:

- **Permisos, poderes y excusas**

FECHA	REMITENTE	ASUNTO
9/11/2018	IVONNE PARRA	INASISTENCIA AG DICIEMBRE POR MOTIVOS DE SALUD
29/11/2018	KIMBERLY PARRA	INASISTENCIA AG DICIEMBRE Y ENERO POR MOTIVOS LABORALES
29/11/2018	SANDRA HERNANDEZ	INASISTENCIA AG DICIEMBRE POR DESPEDIDA FIN DE AÑO DE EMPRESA DONDE LABORA
30/11/2018	PAOLA URBINA	INASISTENCIA AG DICIEMBRE POR COMPROMISO EN ESCUELA DE FUTBOL DE SU HIJO
30/11/2018	WILSON MARTINEZ	PODER AG DICIEMBRE
30/11/2018	JULIO MARTINEZ	LLEGADA A AG DICIEMBRE 11:00 AM
30/11/2018	IMELDA HERNANDEZ	RETIRO DE AG DICIEMBRE 11:00 AM Y RETORNO 02:00 PM
01/12/2018	MIRIAM MARTINEZ	INASISTENCIA POR VIAJE FUERA DEL PAIS
01/12/2018	LIGIA GOMEZ	INASISTENCIA POR VIAJE FUERA DEL PAIS

- Correspondencia observaciones, aclaraciones, solicitud de información.

JUAN DE JESUS VILLARREAL: *Agradecimiento a socios HERMAVI SAS y familiares por acompañamiento en frente al fallecimiento de su hija Sonia Villarreal.*

JUAN DE JESUS VILLARREAL y ELSA RODRIGUEZ: *Reclamación de valor nominal de acciones pagadas por socia Sonia Villarreal como padres sobrevivientes previo pago de deudas pendientes.*

Rta- El Representante Legal informa que se procederá a realizar el cruce de las acciones pagadas sin derecho a voto, con el saldo del crédito a favor de la señora Villarreal por cuanto en el contrato de mutuo se ha dejado expresamente establecida tal condición, y que en tales condiciones se procederá a informar al Señor Juan de Jesús. Frente al excedente de acciones, en caso de presentarse, se debe proceder de conformidad con la Ley.

- **Informe Financiero:** Procede el RL a informar: por la fecha en la se celebra la AG no es posible aun el cierre contable del mes ya que hace falta la verificación de extractos bancarios definitivos, y la verificación de ingresos por pagos que realizan los socios, entre otras factores. Por tal razón se presentará y se presentó ante la JD un informe financiero con corte al 29 de Noviembre, y en la tercera semana del mes de diciembre se enviará por correo electrónico a todos los socios el complemento del informe con el cierre contable.

• INGRESOS A NOVIEMBRE 29:

BANCO COLPATRIA:	\$1.000.000
BANCO AV VILLAS:	\$42.982.014
TOTAL:	
CAPITAL:	29.610.930
INTERESES:	11.757.226
MORAS:	37.300
PAGOS ANTICIPADOS:	2.457.258
ESTUDIOS PRESTAMOS	119.300

• **GASTOS**

GASTOS OPERACIONALES	
HONORARIOS ANDINA	3.064.000
HONORARIOS REPRESENTANTE LEGAL	2.000.000
REGALOS FIN DE AÑO	3.551.259
	8.615.259
EGRESOS QUE NO SON GASTOS COMPROMETIDO SIN PAGAR	
FONDO DE SOLIDARIDAD FERNANDO PARRA	150.000
FONDO DE SOLIDARIDAD SONIA VILLARREAL - RAMIRO VILLARREAL	150.000
	300.000

• **SALDOS EN BANCOS A NOVIEMBRE 29**

COLPATRIA \$ 26.560.510

AV VILLAS \$305.873.091

TOTAL \$332.433.601

- **Informe de préstamos**

Prestamos a Terceros

Se informa por parte de RL estado de cada uno de los préstamos a terceros.

NOMBRE	SALDO PRESTAMO	ESTADO A 29 DE NOVIEMBRE DE 2018				% MORA TOTAL
		CAPITAL	INTERESES	TOTAL		
ROSALBA HERNANDEZ	\$ 9.161.631	\$ -	\$ -	\$ -		0,00%
RAFAEL ORTIZ	\$ 55.638.596	\$ 48.864	\$ -	\$ 48.864		0,43%
SAMI CAMELO	\$ 6.262.727	\$ 110.600	\$ -	\$ 110.600		0,97%
PATRICIA RODRIGUEZ	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		0,00%
PAULA MOJOCOA	\$ 41.600.000	\$ -	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000		13,96%
VALERIA LARA	\$ 41.602.503	\$ 4.167.437	\$ 3.078.264	\$ 7.245.701		63,23%
CARMEN PATIÑO	\$ 62.148.748	\$ -	\$ -	\$ -		0,00%
SAID LATORRE	\$ 100.000.000	\$ -	\$ -	\$ -		0,00%
TOTAL		\$ 4.326.901	\$ 4.678.264	\$ 9.005.165		78,58%

PRESTAMO CANCELADO
PASO A PROCESO JURIDICO
PASO A PROCESO JURIDICO

Informa el RL que el préstamo de Sandra Rodríguez se encuentra pendiente por pagar un pequeño saldo de intereses y que una vez cancelado se procederá al levantamiento de la respectiva hipoteca.

La socia Dayana Calderón en uso de la palabra agradece la espera brindada al préstamo de Valeria Lara e informa que en máximo 15 días realizarán el pago total de la deuda.

El RL presenta la solicitud de préstamos del Médico Dr. Juan Carlos Angarita, quien está optando por un préstamo hipotecario. Solicita el RL que la Ag conceptue sobre la viabilidad de tal operación:



HERMAVI & ASOCIADOS S.A.S

ACTA 12 DEL LIBRO I DE ACTAS DE LA ASAMBLEA GENERAL

SOLICITUDES PARA APROBACIÓN

- JUAN CARLOS ANGARITA / MONICA MONTILLA
PRESTAMO HIPOTECARIO POR \$100.000.000
INTERESES 1,7% AL 2%
REFERIDO POR JENNY MARTINEZ GOMEZ
PREDIO: CONSULTORIO MÉDICO CR. 8 NO. 49-21 (CLINICA MARLY)

La AG por unanimidad, es decir con el voto favorable del 100% de las acciones con derecho a voto, presentes en la sesión aprueba que la JD previo estudio y cumplimiento de requisitos, aprueben, de considerarse viable, el prestamo a favor del Dr. Juan Carlos Angarita y Monica Montilla, con las condiciones que se determinen.

Prestamos a Socios

- Aprobaciones y desembolsos

BENEFICIARIO	TIPO DE PRESTAMO	ESTADO	VALOR
OLGA MARTINEZ	PERSONAL	APROBADO – DESEMBOLSADO	\$4.000.000
BLANCA MARTINEZ	PERSONAL	APROBADO – DESEMBOLSADO	\$5.000.000
JORGE GARZON	PERSONAL	APROBADO – DESEMBOLSADO	\$4.000.000
LIGIA GOMEZ	PERSONAL	APROBADO POR RATIFICAR	\$1.794.448
CARLOS MARTIN	PERSONAL	APROBADO – POR DESEMBOLSAR	\$14.000.000
		TOTAL APROBADO	\$15.794.448
		TOTAL DESEMBOLSADO	\$13.000.000
		TOTAL POR DESEMBOLSAR	\$15.794.448

5. Informe del Comité de Solidaridad

Representante Legal informa que se encuentra pendiente transferencia bancaria por solidaridad autorizada en el mes de noviembre;

- Sonia Villarreal \$150.000
- Fernando Parra: \$150.000

Para este mes no hay más reporte de solidaridad.

6. Propositiones y Varios

- Espacio intervención Oscar Martínez

Se otorgan 15 minutos para intervención de socio Oscar Martínez.

El socio Oscar Martínez da a conocer a la AG tema de reseteo monetario global y su repercusión sobre la economía mundial y las posibles consecuencias que tendríamos en nuestro país.

- **Cobro de multas**

El Presidente de la JD informa que en atención con lo determinado por el reglamento de socios, se ha realizado la revisión y validación de las multas que debe pagar cada socio por la inasistencia o retardo a las sesiones de la AG. En tal sentido se informa que estos dineros no pueden ser incluidos como un ingreso de la sociedad ya que no son propios del objeto social y en consecuencia se propone crear con ellos un fondo de destinación exclusiva para el financiamiento de las actividades de bienestar de los socios, tales como el asado de inicio del año 2019, si la AG lo aprueba.

La propuesta de la creación de un fondo con destinación específica, donde se consignarán los recursos que provengan de multas y sanciones impuestas a los socios por el incumplimiento de los reglamentos internos, es aprobada de manera unánime es decir con el voto favorable del 100% de las acciones con derecho a voto, presentes en la sesión. Así mismo se aprueba de manera unánime, que la destinación de estos recursos está encaminada a financiar actividades de bienestar para los socios, es decir que con estos recursos se autoriza al RL realizar gastos como el asado de inicio de año o las fechas relevantes de acuerdo con el Cronograma.

Se informa a los socios que a los correos electrónicos se les hará llegar la lista de las multas, y que, en caso de tener alguna inquietud o queja, se deberán comunicar con el delegado de control interno. El pago de las multas se debe hacer también en la cuenta del Banco AV VILLAS, y se les recomienda que lo hagan en recibo separado, es decir con dos consignaciones utilizando como referencia de pago el número de cédula del socio que consigna.

- **Imagen corporativa**

El Presidente de la JD le recuerda a la AG que en el segundo semestre de esta anualidad, se realizó un concurso para determinar la imagen de HERMAVI Y ASOCIADOS SAS, imagen que es la que actualmente se está utilizando en todos los documentos y ahora en la promoción ante terceros también se va a utilizar. En tal sentido propone otorgar un reconocimiento a quien se ganó la convocatoria, que fue la socia Yolanda Martínez, pero que informó que la autoría del logo es de su hija, Diana Hernández. Adicionalmente, por recomendación de ANDINA INVERSORES Y CONSULTORES, se ha sugerido hacer firmar un documento de sesión de los derechos de la propiedad intelectual para evitar a futuro complicaciones.

Se oye a algunos socios que proponen que el reconocimiento sea en efectivo.

Al terminar las intervenciones, la AG de manera unánime, es decir con el voto favorable del 100% de las acciones presentes con derecho a voto, aprueban otorgar un reconocimiento en efectivo a la señorita Diana Hernández, y delegan a la JD para que determine el monto del reconocimiento y realice las gestiones para la suscripción del documento de la cesión de los derechos.

- **Asado**

El socio Oswaldo Martínez propone realizar asado de inicio del año, que normalmente se prevé para el mes enero, en el mes de febrero, teniendo en cuenta la dificultad que se ha presentado para conseguir un espacio apto para esta actividad. La AG aprueba de manera unánime la propuesta.

• **Cumpleaños**

Se procede a felicitar a los socios que están de cumpleaños en el mes de diciembre:

NOMBRES Y APELLIDOS	DIA
LUZ AMANDA MORALES AGUDELO	15
DOMINICA MARTINEZ HERNANDEZ	13
OSWALDO ANDRES MARTINEZ FORERO	15
IVONNE PARRA NIÑO	16
LAURA STEFANIA GARZON MARTINEZ	31

- **Entrega de regalos**

Se realiza entrega de regalos por medio de tarjeta de Sodexo por valor de \$50.000 para cada socio.

Agotado el orden del día siendo las 7:10pm se da por terminada la sesión.

A continuación, se da lectura a la presente acta, ajustadas las observaciones es aprobada de manera unánime por todos los participantes; y se procede a su firma, previa revisión de la Junta Directiva.

En constancia suscriben la presente;

OSWALDO MARTINEZ
C.C 19.208.484 de Bogotá
Presidente de la Sesión

ALVARO MONTERO
C.C. 19412037 de Bogotá
Secretario de la sesión
Representante Legal