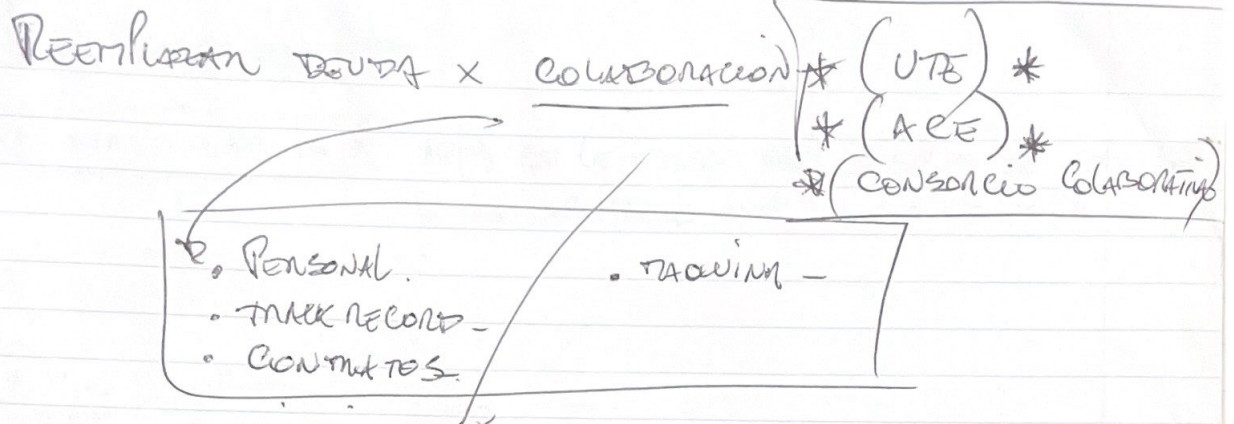


Wic messina.

CONTRATO ASOCIATIVO



NO DAN LEGITIMIZACIÓN A UN FONDO QUE NO TIENE PATENTE.
COSTO PRESTARIO: DESPREZADO. — muy ridículo —

NO ES PRESTARIO

ES APOORTE:

PLAN DE TAREAS: (NOBBERTO). — → MEMO.

QUIENES SON: — (COMPLIANCE):

QUIEN
APORTE
GARANTIAS:

CONDICIONES →

¿QUIEN ES EL DUEÑO DE LOS FONDOS?

Para Reunion JDD:

① WALTER PROECO, 14/9 se le mando mail despues de reunion
y no aparecio mas, nunca contesto -

② MULTAS ?

③ FIN.

UFINA.

QUE CONTESTAN?

CUAL ES EL PLAN

CLAUDIO → RELUENO?

PREPAMIENTO?

CANTERA CERCANA?

• Prioridad Solucionar PIA : | CUANTO \$ PARA 2022 ? |

- RESULTADOS NOVIEMBRE/OCTUBRE → CUANTO DESTINO A PIA -
• DARLE MAS ?

DESTINO POR
SI SE DA LO DEL
FONDO.

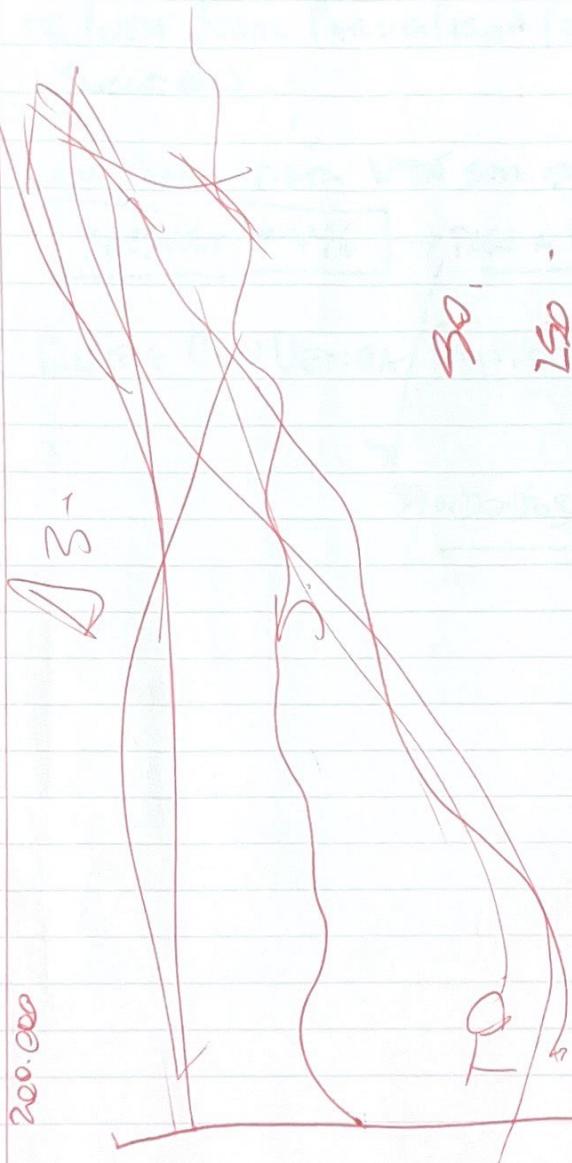
• QUE PASO CON CLAUDIO X.
RELLENAR CONTRA ACCIONES

- NO ESPERAN A TENER ?
UTILIDADES DE PIA : 6
- AVANZAR ?

① • ↓ INVERSIONES 2022..?

② • PENCE ? → ABOGADO EN BS. AS -

40 200 = 200.000
 50 250 =



30.
 250

2016

2002021 200

40. 14.

327 40

200

ON? SON PASIVOS QUE DEBE ASUMIR EL CONPRADOR?

SE PUEDE SUBIR PARTICIPACION PERSONAL P/ OTRAS PARTICIPACIONES EN SOCIEDADES.

PARA GARANTIZAR DEBE SER EN BLANCO, SOC. PAGAN 35% } UTA
[PASSAULT Y UY6] → PAGA A TI EN ESPECIE → REDUCCION DE CAPITAL
INDIV. " 15%

QUIZA CONVENIR PRIMERO SUBIRSE AL FONDO.

DIVIDENDOS EN ACCIONES A TI Y A ROLLO.

¿QUIEN LO FIRMA?

¿QUIEN SE OBLIGA?

CAMBIO DE DIRECTORIO
GARANTIAS.

→ LAS PROPIAS ACCIONES.

NO PONER MAS EN RIESGO →

AFOROS EL CONTROL
HACER ULTIMO PAGO

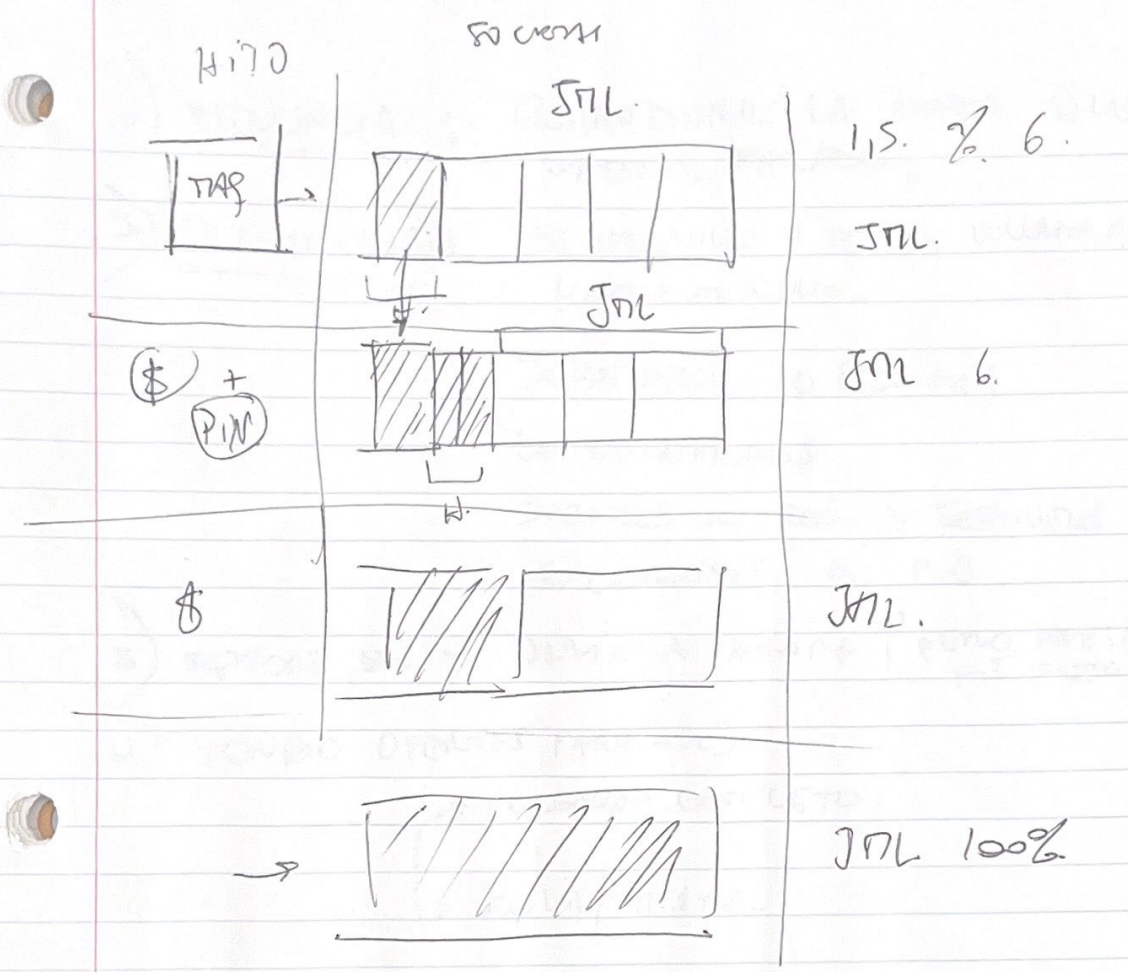
INGRESOS EXTRAORDINARIOS

NUOVO ACCORDO → NUOVO DIRETTORIO [PARTE II.]

↳

EXISTE COMO VALIDO Y SUFICIENTE GARANTIZAR
SOLO CON LAS ACCIONES?

QUE DATO PUEDE HACER QUE CAMBIE AL PRESIDENTE?
SI EL PRESIDENTE NO LO CONOSCO.



1) DENUNCIA : COMO DORRE LA DATA QUE ME
HABIAS PASADO.

2) ULTIMA CHARLA: SE ESTABUO Y TE DICE VOLVIERA
HASAR EN JULIO.

DESDE ABRIL NO PUSO MAS

LA ENCAMINAMOS.

SACAMOS DE ROJO Y DESTINAMOS
EXCEDENTES AL PLO.

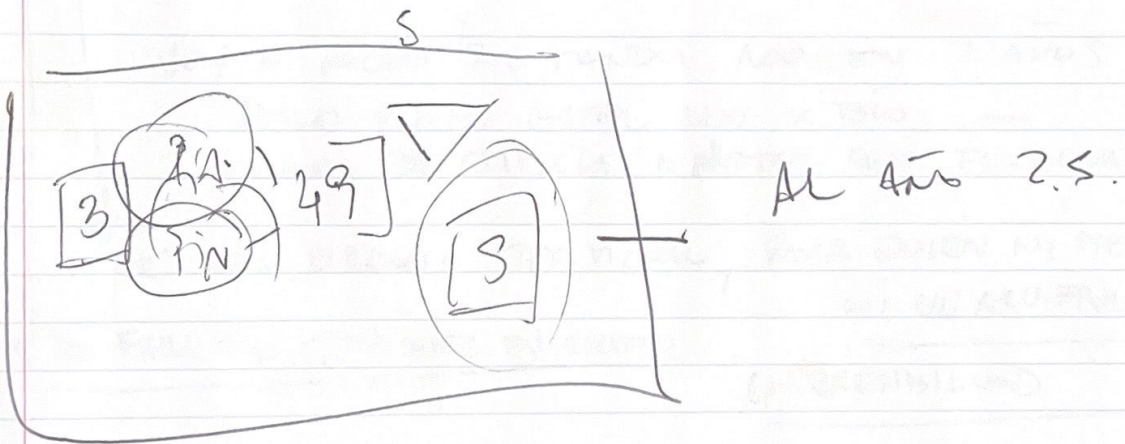
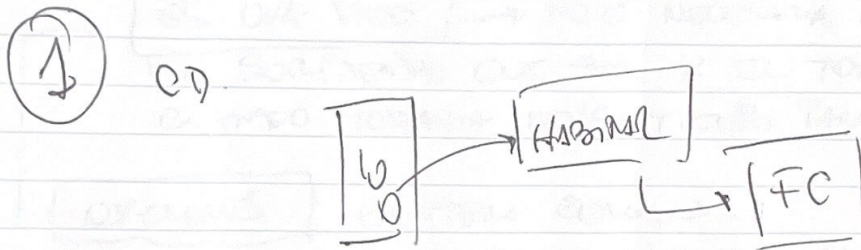
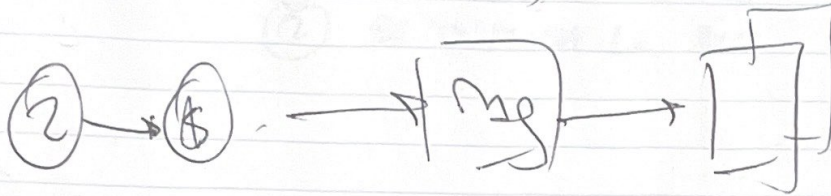
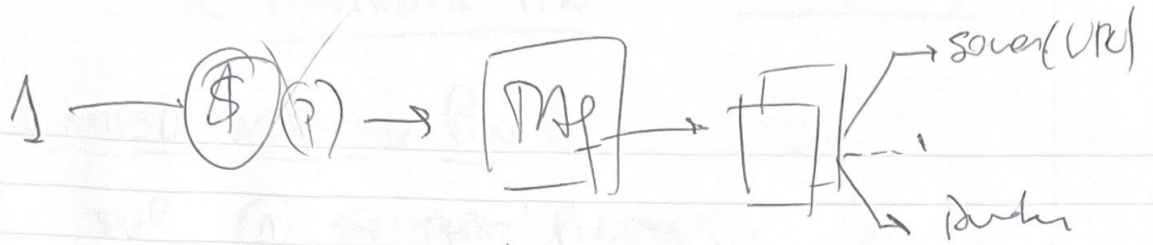
3) ~~PARTE~~ DE JULIO A AHOYA (PERO PAGUE LO QUE
ME PREOCUPA -

4) TENGO OFERTAS PARCIALES.

↳ NO SALGO COMPLETO.

↳ VOLIA/TREATER.

ME PARECE JUSTO QUE LO SEPA Y DARE LA CHANCE DE RETORNO.



ESTRATEGIA PIN

100 114... 40.
581 107...
05 116. } 21.200.

(1) CAMBIA ASPECTO PIN:

- DUP
- (1) SE TAPAN PILETAS.
 - (2) SE DUPLICA LA BIO.

(2) OFERTA DE CLAUDIO: ESTÁ ADELANZADA EN EL TIEMPO. SIN NECESIDAD -

ES UNA RED. → NO ES NECESARIA ATENCIÓN X LOS 200.
ME SORPRENDE QUE SEA X EL TOTAL DEL PROBLEMA -
CUANDO TODAVÍA TENGO TIEMPO PARA REDUCIR LAS

OPCIONES: CANTERA CONCRETA -
RELLENAR EL MISMO LUGAR. -

VOY A NECESITAR TANTO 100 EN 2 AÑOS -
PERO PUEDO HACER 100 X BIO. -
AHORA SE EMPIEZA A NOTAR QUE FUNCIONA.

ES UNA OPCIÓN TERMINAL, PARA QUIEN NI MÁS TIEMPO
NI UN ACUERDO -

SI FALLA BIO TERMINAR EN RELLENO.

O CREDITICIÓN.

(3) CREDITICIÓN → OPCIÓN A MARTÍN -

AGENDA AL EXPEDIENTE DONDE SE HABLA
DE MATERIAL X CONTINGENCIA QUE NO ES NINGUNA Y
Y NO ES ASÍ PARA PROCESOS INTERNOS -
CONVIERTE, FIRMAS, ETC. -

BONDS BBS | ES - -

Good Year. 2026 4,400. 2031 | 4,800 -

ALCONIK. 2025 3,300 -

MONTMOUNTAIN. 3,700 -

STARWOOD → 100.000

LORD ASSET → POPULIST - 25.000

AS SYSTEM: REPUBLICAN - 126.000

Licitacion PASADA

446000

- PAGA SOLICITA
- CONTRATO 1 + 1
- PRECIO = PRESUP. OFICIAL
- PLIEGO ABIERTO

Licitacion Canon.

PAGA ASPIRANTE.

CANON FIJO

PERIODO 1 AÑO

VARIABLE DE COSTIZACION

(CANTO TRANS FICION)

↳ PRECIO MAS BARATO.
(CANON FIJO)

PLIEGO CONTRATO

(+ MAS ESPALDA + PATRIMONIO
DE 500
MILLON.

+

↳ + VENTAS ANUALES

(2 VECES MAS
QUE EL PAGO
ANUAL.

FACT 250.
ANTECEDENTE 500

↳ CANTIDAD MINIMA
EMPLEADOS

PLANTEL 4 MENOS DE 30 KHz.

+ ANTECEDENTES 15 AÑOS
EN EL MERCADO.

5 AÑOS -

Soc. SIMPLIFICADA . S.S.A. -

ANTES A NOMBRAS DE EL . -

JUAN MANUEL OCARPO

→ EMPLEADO . O SOCIO -

SURLENTE IGLESIAS SLODAP ..

SI SE PUEDE TERMINAR QUE PASA?

ADMINISTRADOR LO PUEDO PONER YO . ?

NO ESTA CONSTITUIDO TODAVIA .

S.S.A. NO ESTA ACTUALIZADA NO ESTA REGULARIZADA .

} CUMPLIR
CON LA
INSCRIPCION

1. NO ESTA LIMITADO A LAS ACCIONES / AMPLIO

3.3. EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE) ANTICIPADO -

• EL FIDUCIARIO DEBE SEGUIR LINEAMIENTOS & FIDUCIARIOS

4.4.5. EL FIDUCIARIO NO PODRA X SI NI PARA OTRO (NI)
(EN COMISION, AGENCIAR) . -

REEMPLAZO DE FIDUCIARIO, (SIN CAUSA & CON CAUSA) NO

AMPLIAN CAUSALES DE TERMINACION ANTICIPADA

↳ (AÑEGAN QUE NO SE HABA LA OPERACION .) . -

6.32. PONER PLAZO PARA CUMPLIRLO, (2 AÑOS) -

• LAS SOCIEDADES DEBERIAN TENER UN ACTA DE CONSTATACION
DE QUE ACOMODAMOS . . .

BENEFICIOS, ACOMODAN INTERESES, #

① Fideicomiso Exclusivo de Acciones (específico)
Porque el original es amplio -

② Titular Administrador? EXPANSION In Ocampo. en Puerto?

③ DE TODAS LAS SOCIEDADES AGEN DE INGRESO AL FIDEICOMISO

④ Correcciones de forma. -

⑤ EXTINCION (2 AÑOS) - -

ACORDADO
ENTRE CONTADORES
ABOGADOS

PRESTA SERVICIO / MONTO AL COSTO

PASIVO PIA → EMITE FACTURA X ANTICIPO
QUE NO FIJA PRECIO

x 6%

PASIVO PIN →

x 14%

DE LA EMPRESA QUE PRESTA EL
SERVICIO

Y LUEGO CESA CREDITO

A TESTA

CUANDO SE CIERRE OPERACION → A TESTA HACE VALOR
CREDITO

BOMBADEO CONTRATO MEDIACION ENTRE COMPAÑIA Y SU TENDIDO
LOCALIDAD Y SERVICIOS

SIDE LETTER x 6% YPF, ESTRUCTURA DE
PRECIOS

PUEDO DAR GARANTIA CHEQUE PROPIO

EMITEN FACT. X ANTICIPO X SERVICIO PRESTADO. SE LLEVAN TIENEN
LUEGO CESA FACTURAN AL COMPAÑIA Y ESA DEUDA SE
CAPITALIZA

PARA LIBERAR YPF. CHAMAN CON CLAUDIO
ESTA CHAMADA CON ENTRE CONTADORES / ABOGADOS
TIENEN QUE PASAR PRECIO

CUANDO ESTA LA FIRMA DEL FIDEI COMISO - ?

NO ENTAN EMPRESAS → SOLO JNL Y ROCIO -

* COMPRA UNA DE RL Y JNL A DASSAULT Y LY6. -

(2) QUE ES LO QUE ESTA A LA UTA? *

(3) LIBROS → CUANDO VA A ESTAR. ?

PRECIOS DE ADQUISICION - ?

Lo suwencia del libro de negocios
de DASSAULT / LY6. -

211.000.000 - A 326.000.000. DIFERENCIA -

Lo DEFINIR SI NECESITAN 15 DIAS? (PREFERIBIS)
S CUANDO ESTAMOS. ?

QUE ES LO QUE VANOS A VENDER?

NO ES NECESARIO EL FIDEI COMISO DE ADMIN. STRAION

APROBIMOS ENTRE REGULAR / EXCENO.

→ CUANTO ES EL CAPITAL ?

DIFERENCIA CON CECILIA -

QUIEN VENDE Y QUE VENDE

COSTO DEL SERVICIO; NO EL PRECIO, EL VALOR

JUSTIFICAR
LA CAPITALIZ
DE DEUDA EN 2017

ESTAN ASUSTADOS - / MOLESTADOS -

NECESITAMOS LABORA . NINGUNA REUNION --

CAUTOS CON QUIENES SON LOS COMPRADORES -

SOFITA QUE PIDIO COPIA A RELENOS -

LIMPIAN → TRANSPORTES LOCALES (EMPRESAS) - INDICA PORQUE
ES EL MAS BARATO

NO ESTAMOS EN VTA

CONCENTRADOS EN SOLUCIONAR PASIVS | SEGUN PLAN -

NO CONTESTAN. -

SI HAY FALTA
LLEVAMOS

2 AÑOS ESTA TRATADO. -

A ORO RELLENDO

PLAN DE INVERSIONES -

① REUNIONES CON TEMARIO FIJO PREESTABLECIDO CADA
TRES SEMANAS -

- ② INFO A PASAR A LOS ARBITROS -
- ③ CUESTIONES OPERATIVAS RELEVANTES QUE PUEDAN AFFECTAR
PASIVO AMBIENTAL O PASIVO CONTABLE INFO EN LA TRANSICION -
- ④ RELACION A INFO CON/AL ESTUDIO SOTO -
- ⑤ RELACION E INFO CON RESPONSABLES OPERATIVOS AL GRUPO UNICENT -

MULTS. BALANCEO - ESCRIBANIA → X ARBITRAJE -

① CPR-JTA REUNIONES

② GESTION. → INCIDE EN LA UTA DE RECURSOS -

NO HAY PLAN DE TRANSICION -

16% CLAVE → PONER DIRECTOR -

↳ 1 CRITERIO ANTES -

↳ 2 CRITERIO DESPUES -

CUANTO MAS INFORMACION ARRIBA DE LA UTA

MAS CUBIERTOS -

FECHA: MENSUAL - REUNION DIRECTIVA -

o SEMANAL -

3 AREAS

TECNICA →

JURIDICA →

CONTABLE →

↓ INFORMACION

BOGOTIA / BALANCEO

PAUL - SOTO -

LE POLITICA CONTABLE
POLITICA FISCAL

(DIRECCION ASISTIDA)

(16% ACTA DE

INFORMACION OPERATIVA → } QUE ~~SEA~~ **Formal**
 " CONTABLE → }

Guía de Transporte (CONTADOR / TRANSPORTES / PRO INICIO / PRO FINAL)

→ ENTRA EN EL RELLENO → CERTIFICA TRATAMIENTO

→ ELLOS EMITEN DISPOSICION FINAL.
 → NOSOTROS AL CLIENTE. (YPF)

MAIL: INTERLOCUTORES OPERATIVO → NIEB.
 CONTABLE → RAUL.
 LEGAL → NORBERTO.
 ↓
 CLAUDIO VECENA. → RESPONSABLES DE EJECUCION

m^3
 220.000 BIN - \$ 3.000. - 700.000.000. + TRANSPORTES
 45.000 m^3 PCA - 155.000.000. -

SALIDA BUENOS AIRES (SOTA) - $\left(\frac{2.400.000 \text{ u\$}}{2\%} \right)$
 48.000 - 0

— NO TIENE CREDITO FISCAL.

— NOSOTROS SI —

— QUENIA EMITE FACTURA EL TRABAJADOR —

— COMO TRANSFERIR CREDITO FISCAL IVA — ✓

AVANZA OBRA → FACTURAR → INCREMENTAR.

↓ DEUDA NOSOTRA HACIA ELLOS (TRANSFERIR CREDITOS)

NO QUIEREN FACTURAR. — (visión P/NOSOTROS) —

COMPLETA OBRA — ACTA (x 10%), → CARTA DE PAGO —

↓ FACTURA DE ANTICIPA —

Reclamos?

① Firma de último Balance: !
x PAEZ.. ¿Hay Quien Pasa PPF? Firma Si? No?

② Detalles Operación..? copia de lo firmado a la ESER Bank. —

Convenio de Honorarios.-

Artículo primero. Partes: Entre los Sres. Juan Manuel Luis, D.N.I. __, por actuación propia y en su carácter de representante legal de la firma que gira en plaza bajo la denominación: DASSAULT S.A., CUIT N° 30-70806934-1, con domicilio legal en _____, de _____, circunstancias que acredita en este acto, con domicilio electrónico en correo electrónico: _____, donde se considerarán válidas todas las notificaciones, mensajes y demás intercambios epistolares cursados con el Abogado al igual que en su wapp y celular número: +54 9 11 _____, en adelante denominado El Cliente, y el Abogado OCTAVIO ARAOZ DE LAMADRID (T. 67, F. 319 CPACF), domiciliado en: calle san Martín N° 948, piso 6° de esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina, con domicilio electrónico en oalamadrid@lajam.com.ar, donde se considerarán válidas todas las notificaciones, mensajes y demás intercambios epistolares cursados con el Abogado al igual que en su wapp y celular número: 115-044-3693; se ha convenido en celebrar el presente convenio de honorarios profesionales conforme al régimen general establecido en los Arts. 4°, 16. 23.c, 44.b, sgtes. y conchs. de la Ley Nacional número 27423, las previsiones generales contenidas en el Código Civil y Comercial de la Nación y las estipulaciones especiales siguientes:

Artículo Segundo. Objeto: 1.- Las partes acuerdan que por el asesoramiento profesional y asistencia legal en derecho público, extrajudicial y en sede administrativa, sin patrocinio letrado, brindada por el Abogado hasta el presente, expresamente aceptada y ratificada en este acto por el cliente, en el marco de la Licitación Pública N° 30-0003-LPU21, Expediente EX2021-69060140-APN-DCYC/PFA, cuyo objeto es "Servicio de elaboración in situ alimentos distribución con sistema de autoservicio de comidas, con destino al departamento escuela de cadetes y al departamento escuela federal de suboficiales y agentes PFA" para el análisis de los pliegos de bases y condiciones al igual que para la elaboración y presentación de la oferta licitatoria con más la asistencia brindada para la emisión de las respuestas a los requerimientos de la comisión de evaluación de ofertas, y por la continuidad en la asistencia profesional actual y futura que El Cliente le ratifica al profesional encomendar en dicho marco licitatorio, así como en su eventual adjudicación y ulterior ejecución contractual pública, en sede administrativa y con carácter extrajudicial en los aspectos jurídicos-administrativos de las distintas vicisitudes contractuales integrales en que prosiga su asistencia, comprensiva de todo consejo profesional brindado y ratificado, pasado, actual o futuro, sea con o sin patrocinio letrado, formal o informalmente, de forma personal o verbal o telefónicamente o mediante el intercambio de correos electrónicos entre los especificados en el encabezamiento o por intermedio de la proyección de dictámenes, informes, proyectos de peticiones, impugnaciones o reclamaciones administrativas o demás labores que el Cliente le encomiende realizar al abogado, éste le reconoce al Abogado como únicos honorarios profesionales por todo concepto las sumas líquidas - descontada la carga tributaria correspondiente- resultantes del 11 % (once por ciento), descontada la correspondiente carga tributaria, de todas las sumas que, por causa contractual directamente derivada del citado proceso licitatorio -como ser certificaciones mensuales básicas y consecutivas a mes vencido, ampliaciones o adicionales derivados de la sustancia contractual administrativa afincada en la orden de compra abierta del contrato administrativo referenciado, eventuales ajustes de precio, y toda otra vicisitud inherente a la ejecución contractual administrativa del cliente que enriquezca lícitamente al contrato principal, resultando la presente enunciación de carácter no limitativo-, el cliente facture y perciba del comitente.-

1.1.- Las partes acuerdan liquidar los honorarios convenidos en el porcentaje pactado, de la siguiente manera: se conviene estipular en la suma de dólares estadounidenses billete un ciento diez mil (USD 110.000) el honorario que se integrara en billetes de dicha moneda solo en caso de que el Cliente resulte adjudicatario de la apuntada licitación pública, fraccionándose dicho eventual pago mediante las siguientes dos integraciones que solo serán exigibles de operarse los siguientes resultados: a) la suma de dólares estadounidenses billete

SS

PROBLEMA → MORBIDE.

ESTRATEGIAS PARA
EVITAR ADAPTATION

↳ SE PARECE LA REALIDAD

CSGO → ANTES SI / AHORA NO → FALSO.

SIMPLEMENTE HAY PROBLEMAS —

Pero hoy estamos mejor que ayer

UNO ES PROTAGONISTA

EL ADAPTADO NO ACTIVO SO PROTAGONISTA —

PROEDICA ANTI DEBILIDAD → SE RESPONDE MEJOR.

DEJARSE LLEVAR : UNO NO CONDUCE TANTO COMO
OTRO. ENPIEZAN A FUNCIONAR
LAS COSAS —

Si SE RELAJA LAS COSAS PASAN. —

NO PUEDEN NO HABER PROBLEMAS

en

PENSAMIENTO CRITICO : NO SIRVE —

ESTAMOS PASADOS DE CRITICA

LA CRITICA SOLA NO BASTA. —

HACER LAS PISAS CON EL PROBLEMA. —

HACER INPLETO, TRABAJARLO Y LUEGO DEJARLO
"DESCANSAR" NO TE CANSAS

ACTUAR → TRABAJARLOS → DEJARLOS

DEJAR QUE ALGO PASÉ

UNO NO ES SUS PROBLEMAS -
IDENTIDAD → UNO ES LO QUE QUERES -
LA OBTENCIÓN ES EL DESO.

QUE QUERES ??

NO QUIEREN SOY. -

DESIDENTIFICARSE DE SUS PROBLEMAS. -

HAY QUE VIVIR DESDE LA MIRADA PROPIA -
SON EL SUJETO QUE TIENE 1 DUEÑO COMO
SON LAS COSAS. - -

ABANDONARME A LO QUE VENDRA

FELICIDAD ES DESO CUMPLIDO (QUE SE
SUPERAN LOS OBSTACULOS). -

↓ VIVIR UN DRAMA -

OBSTACULO → PROBLEMA RELEVANTE. -

o ~~NO~~ ESCAPARME DEL OBSTACULO (TELODRAMA)

↳ OCEIA - VICTIMIZACIÓN - -
(EL MUNDO ES INJUSTO). -

GRANDES TITULOS PARA GANAR RESPONSABILIDAD

DRAMA ≠ TELODRAMA. PARTE DE
ENTRENER OBSTACULOS

↓
(DESO) ≠ SUEÑO
IDEAL (IDEALISTA AFERA AL MUNDO)
MOTIVOS

↳ UNO NO LO ELIGE
TE Pasa. -

TODO TIENE SU

↳ META
OBSESIVO

PROPIO:
OBSTACULOS SON PARTE DEL PROYECTO

LAS DECISIONES NO SE TOMAN

SE FORMAN.

¿Que se elige y que no se elige?

DECISION → PENSANDO →

logran la
cambios

EL DESEO ESTA EN LOS RIES.

Info

NO SIEMPRE ES PROCASTINAR. PUEDE SER QUE LA
DECISION SE ESTA FORMANDO