

Informe del Sr. Mauricio de Wind a la Junta General de Accionistas

Inprosa Industrial Procesadora Santay S.A.

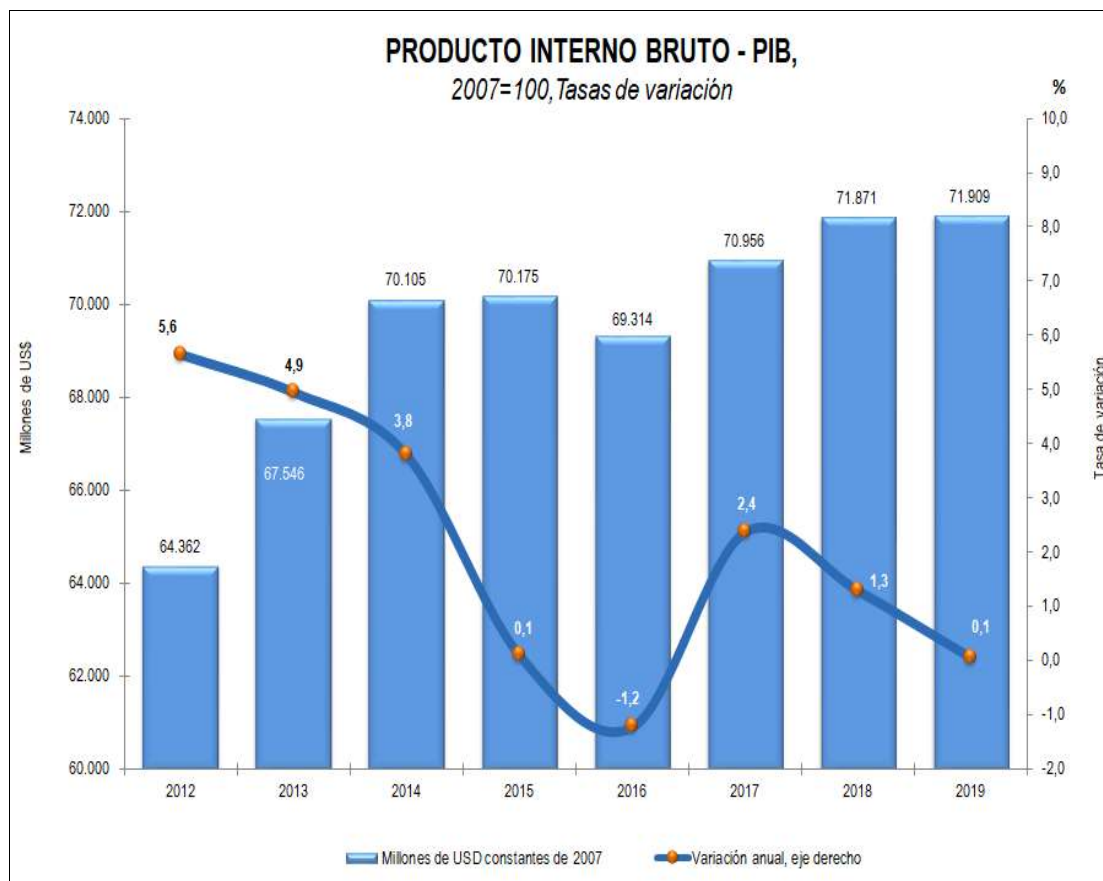
Martes, septiembre 29 de 2020

En concordancia con las disposiciones legales, presento para vuestra consideración el informe de actividades de Inprosa, correspondiente al año 2019:

Entorno:

PIB:

El año 2019 cerró con un crecimiento de 0,1% en la economía ecuatoriana, según los datos de las Cuentas Nacionales del cuarto trimestre de 2019, publicados por el Banco Central del Ecuador. De esta manera, **por sumatoria de trimestres**, el Producto Interno Bruto (PIB) totalizó USD US\$ 109.661 millones en términos corrientes y USD 71.909 millones en términos constantes.



Cuadro 1

Este crecimiento se explica por: i) incremento del 5,2% de las exportaciones de bienes y servicios; y, ii) aumento del 1,5% en el gasto de consumo final de los hogares. De su parte, las importaciones de bienes y servicios, que por su naturaleza disminuyen el PIB, fueron mayores en 1,6% a las registradas en 2018.

Petróleo y minas:

El sector creció 2,4% en 2019, reflejando un aumento en la producción hidrocarburífera de 2,7% respecto a 2018. Pese a que la producción del último trimestre de 2019 se vio afectada por las movilizaciones ocurridas a escala nacional, se observó un aumento en la producción de Petroamazonas EP de 4,4%, al pasar de 146,35 millones de barriles de crudo en 2018 a 152,86 millones en 2019.

Exportaciones e importaciones:

En el 2019, las exportaciones de bienes y servicios presentaron un incremento de 5,2% respecto a 2018. Entre los productos que presentaron un desempeño positivo en sus ventas externas anuales, de acuerdo a su importancia, están: petróleo crudo, 7,7%; camarón elaborado, 15,6%; y, pescado y otros productos acuáticos, 4,1%.

En cuanto a las importaciones, su dinamismo, en general, fue menor que el de las exportaciones, con un incremento de 1,6% con respecto al año 2018. Sin embargo, los productos que mostraron una mayor demanda, entre otros, son: aceites refinados de petróleo, 9,8% (las importaciones de derivados de petróleo pasaron de 31,46 millones a 33,57 millones de barriles en 2019); equipo de transporte, 7,1%; y, servicio de transporte y almacenamiento, 7,2%.

Conclusión:

El problema de fondo es que no se tomaron todas las medidas acordadas con el FMI, especialmente a lo relacionado con la disminución del tamaño del Estado. Por lo tanto, los problemas de flujo de caja se mantienen.

El servicio de la deuda tampoco se ha solucionado, poniendo más presión a la escuálida caja fiscal. Prácticamente el 2019 continuó con los mismos problemas de siempre, de no reducir los gastos creados por el exceso de burocracia con déficit fiscal y cubriendo el hueco con créditos del exterior.

En el 2019 la deuda ascendió a US\$ 58.559 millones que corresponde a un 53.4% del PIB que sumó según las cifras del Banco Central a US\$ 109.661 millones.

Producción y Ventas totales Inprosa:

Las ventas totales en el 2019 alcanzaron la suma de US \$ 21.154.034,97 que corresponde a 620.797 sacos de 40 kilos, en comparación con el año pasado que se vendieron 26.205.201,92 que corresponde a 745.095 sacos, es decir que las ventas disminuyeron US\$ 5.051.166,95, 19.28% y el número de sacos se redujo en 124.298, es decir el equivalente de 10.358 sacos promedio mes. Que se desglosa de la siguiente manera:

	2019		2018	Diferencia
AVES	205.936	vs	225.265	-19.329
CAMARON	248.024	vs	358.660	-110.636
CERDO	166.030	vs	161.158	4.872

Cuadro 2

Camarón:

El punto más importante de esta reducción se produce por el efecto causado al dejar de comprarnos Naturisa, que se asoció con Carguill en sus operaciones en Ecuador. Las

ventas y el número de sacos se redujeron en US\$ 5.832.400.00 y 148.810 sacos de 40 ks.

El efecto neto en la práctica, es que se vendieron 38.174 fundas más en el 2019, sino tomamos en cuenta el negocio de Naturisa:

INPROSA-NATURISA

2018		2019	
	SACOS 40 kg		SACOS 40 kg
ENERO	13.592	ENERO	5.344
FEBRERO	14.832	FEBRERO	4.710
MARZO	18.618	MARZO	5.213
ABRIL	17.759	ABRIL	2.394
MAYO	15.962	MAYO	2.987
JUNIO	15.717	JUNIO	2.602
JULIO	15.966	JULIO	2.480
AGOSTO	15.222	AGOSTO	3.445
SEPTIEMBRE	14.225	SEPTIEMBRE	1.051
OCTUBRE	16.937	OCTUBRE	1.209
NOVIEMBRE	13.401	NOVIEMBRE	494
DICIEMBRE	5.508	DICIEMBRE	-
TOTAL	177.739	TOTAL	31.929

Diferencia:	145.810	SACOS 40 kg
	145.810 sacos a US\$ 40,00: US\$5.832.400.00	

Cuadro # 3

El 2019 fue otro año de alta competitividad, tuvimos que enfrentar no solo a la enorme publicidad generada por las empresas extranjeras residentes del país, que han hecho millonarias inversiones en la instalación de sus plantas, sino en el financiamiento a sus clientes con créditos hasta 120 días, es decir a cosecha y la pelea por obtener a los clientes de mayor tamaño es frenética. Nosotros no entramos en esa pelea. La estrategia que hemos mantenido durante muchos años es la de producir alimentos de muy buena calidad y en los últimos años nos hemos especializado en producir alimentos iniciadores para laboratorios de larva: raceways y pre-criaderos, en camaroneras con buenos resultados; el tamaño de este mercado es pequeño y por lo tanto menos competitivo.

Como consecuencia de la reducción de precios del camarón y la necesidad de reducir los costos de producción, empezamos a desarrollar conjuntamente con el Biólogo Jorge Córdova, una línea que sea un complemento del alimento balanceado, que permita sustituir más o menos el 20 o 25% de alimento con un producto simbiótico peletizado (único en el mercado) que se lo denomina **GREEN PELLET**, a un costo menor que el balanceado y que produce una reducción del precio de alimentación en alrededor de 15 a 20 centavos por kilo, que es de gran ayuda para el productor camaronero.

Este producto simbiótico es el conjunto de diferentes granos como soya, trigo, palmiste, polvillo y probióticos, sirve como base para que a nivel de camaronera se lo fermente de 24 a 48 horas con melaza y otra dosis de bacterias beneficiosas que finalmente se lo

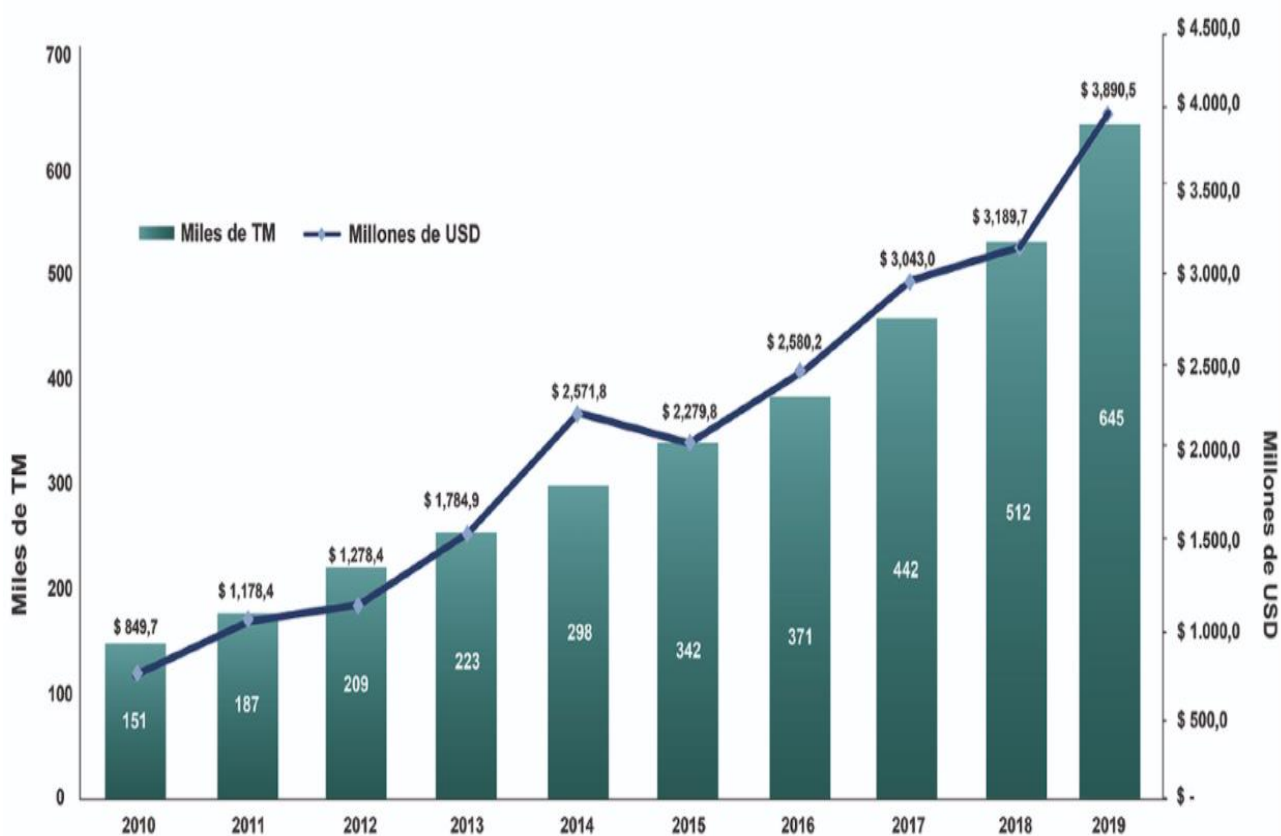
aplica en la mañana. El producto en si tiene un 20% de proteína y lo que hace es mejorar los suelos por el efecto de los microorganismos en cantidades superiores a 1×10^9 , mejora la salud del animal y finalmente, lo usa como alimento.

Algunas camaroneras las están utilizando con mucho éxito.

La eficiencia en producción ha mejorado, en base a las inversiones efectuadas en este año y de años anteriores; punto importante para poder enfrentar de mejor forma a nuestros competidores.

Los precios del camarón continuaron reduciéndose lentamente pero permanentemente durante todo el año, sin embargo, la producción se incrementó y las exportaciones crecieron en volumen en 133.000 TM, las ventas crecieron de US\$ 3.189. millones en el año 2018 a US \$3.890 millones en el 2019. De hecho, el camarón el 2019 pasó a ser el 2do producto de exportación después del petróleo.

Camarón – Reporte de Exportaciones Ecuatorianas Totales

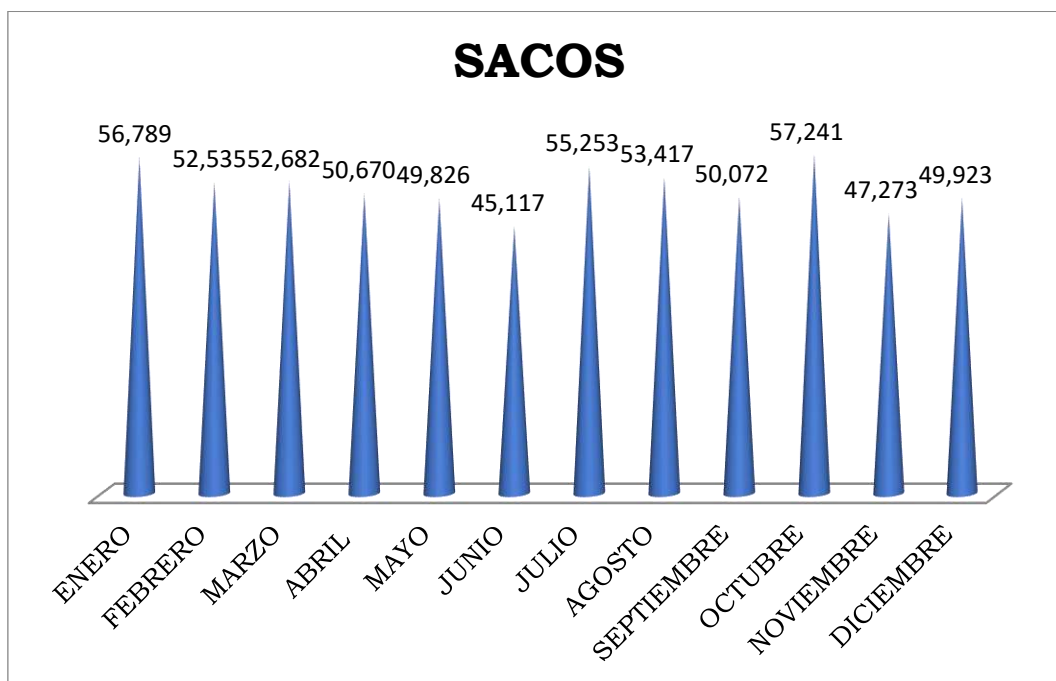


Cuadro # 4

PORCENTAJE MENSUAL VENTAS AÑO 2019

MESES	SACOS	PORCENTAJE
ENERO	56.789	9,15%
FEBRERO	52.535	8,46%
MARZO	52.682	8,49%
ABRIL	50.670	8,16%
MAYO	49.826	8,03%
JUNIO	45.117	7,27%
JULIO	55.253	8,90%
AGOSTO	53.417	8,60%
SEPTIEMBRE	50.072	8,07%
OCTUBRE	57.241	9,22%
NOVIEMBRE	47.273	7,61%
DICIEMBRE	49.923	8,04%
TOTAL	620.798	100,00%

Cuadro # 5

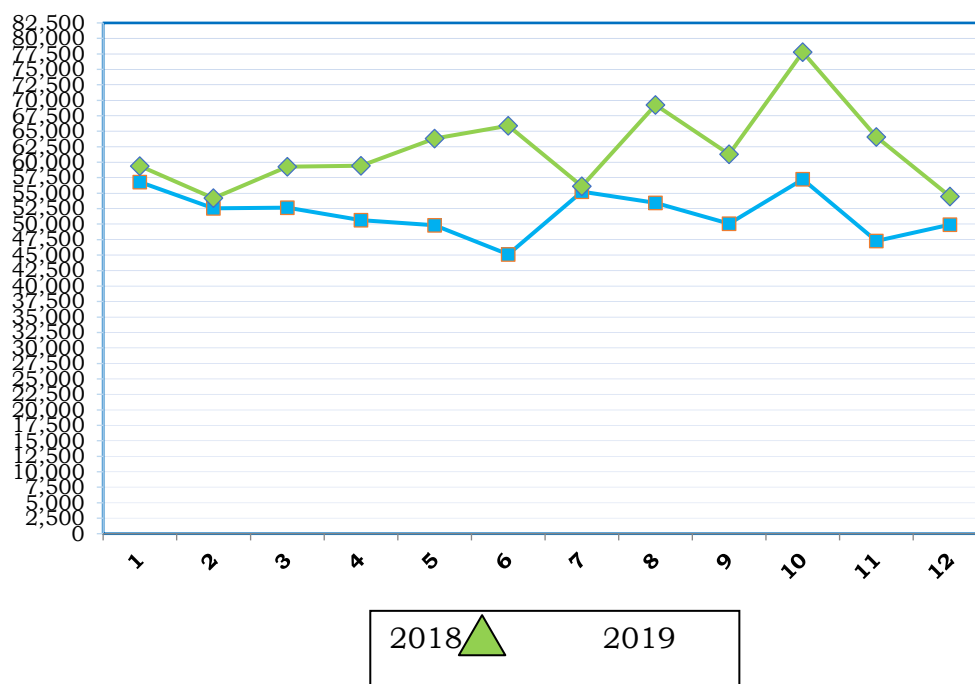


Cuadro # 6

ANALISIS COMPARATIVO EN VENTAS AÑOS 2018- 2019

AÑOS	2019	2018	AUMENTO /(-) DISMINUCION	
			VALOR	%
ENERO	56.789	59.368	-2.579	-4,54%
FEBRERO	52.535	54.190	-1.655	-3,15%
MARZO	52.682	59.258	-6.576	-12,48%
ABRIL	50.670	59.460	-8.790	-17,35%
MAYO	49.826	63.827	-14.001	-28,10%
JUNIO	45.117	65.922	-20.805	-46,11%
JULIO	55.253	56.108	-855	-1,55%
AGOSTO	53.417	69.264	-15.847	-29,67%
SEPTIEMBRE	50.072	61.321	-11.249	-22,47%
OCTUBRE	57.241	77.780	-20.539	-35,88%
NOVIEMBRE	47.273	64.110	-16.837	-35,62%
DICIEMBRE	49.923	54.487	-4.564	-9,14%
TOTALES	620.798	745.096	-124.298	-20,02%

Cuadro # 7

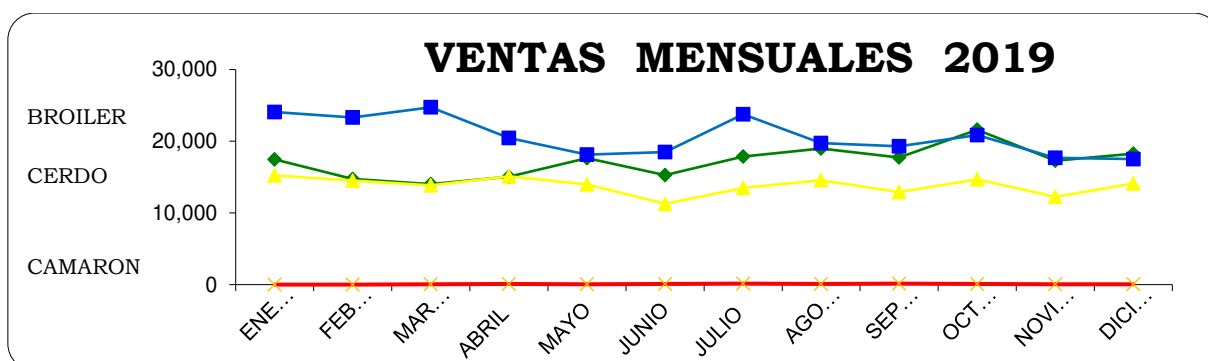
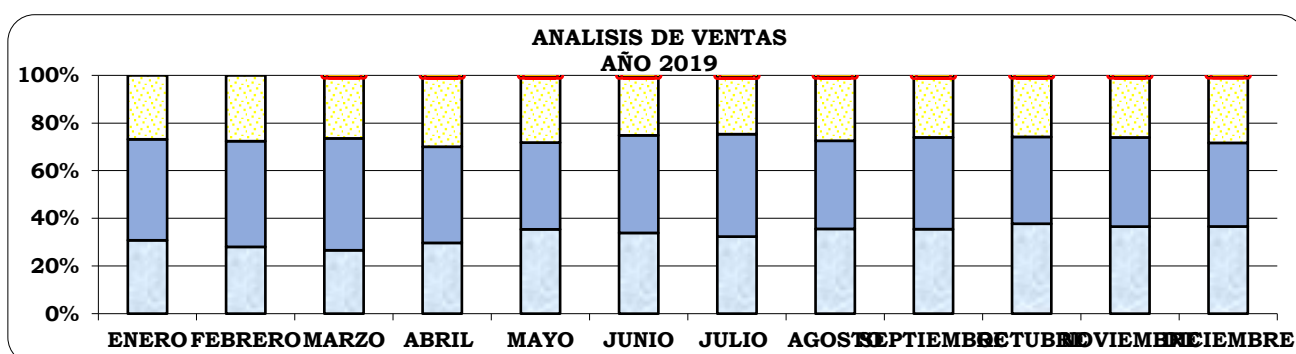


Cuadro # 8

ANALISIS DE VENTAS TOTALES AÑO 2019

MESES	VENTAS BROILER		VENTAS CAMARON		VENTAS CERDOS		GANADO		TOTALES
	SACOS	%	SACOS	%	SACOS	%	SACOS	%	
ENERO	17.485	30,79%	24.070	42,38%	15.234	26,83%	0	0,00%	56.789
FEBRERO	14.721	28,02%	23.306	44,36%	14.508	27,62%	0	0,00%	52.535
MARZO	14.013	26,60%	24.738	46,96%	13.870	26,33%	60	0,11%	52.681
ABRIL	15.047	29,70%	20.442	40,34%	15.100	29,80%	82	0,16%	50.671
MAYO	17.633	35,39%	18.143	36,41%	13.980	28,06%	70	0,14%	49.826
JUNIO	15.286	33,88%	18.478	40,96%	11.279	25,00%	74	0,16%	45.117
JULIO	17.864	32,33%	23.752	42,99%	13.495	24,42%	142	0,26%	55.253
AGOSTO	19.003	35,57%	19.751	36,98%	14.583	27,30%	80	0,15%	53.417
SEPTIEMBRE	17.755	35,46%	19.284	38,51%	12.913	25,79%	120	0,24%	50.072
OCTUBRE	21.599	37,73%	20.857	36,44%	14.709	25,70%	75	0,13%	57.240
NOVIEMBRE	17.270	36,53%	17.685	37,41%	12.256	25,93%	62	0,13%	47.273
DICIEMBRE	18.261	36,58%	17.517	35,09%	14.103	28,25%	42	0,08%	49.923
TOTAL	205.937		248.023		166.030		807		620.797
PORCENTAJE	33,17%		39,95%		26,74%		0,13%		

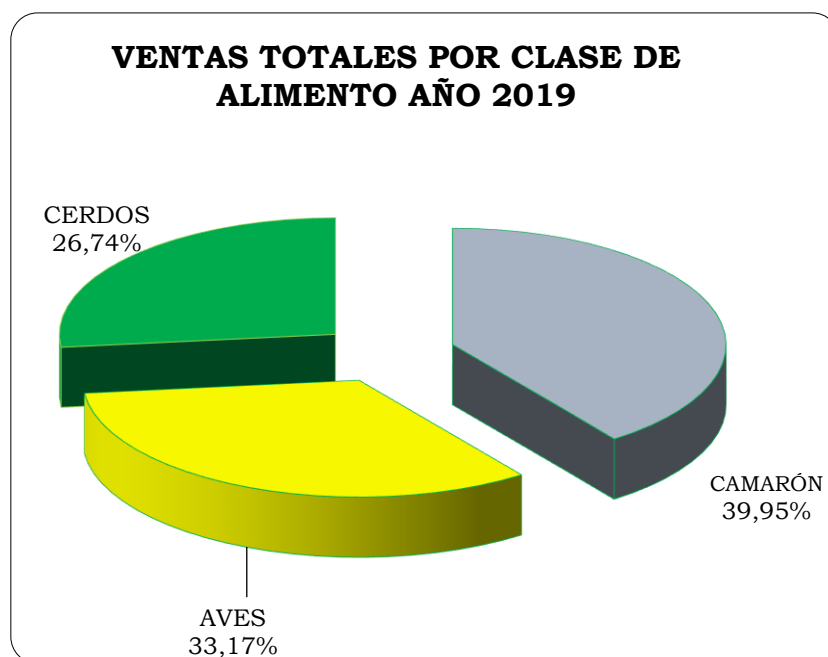
Cuadro # 9



Cuadro # 10

VENTAS TOTALES POR CLASE DE ALIMENTO EN SACOS AÑO 2019

	SACOS	%
CAMARON	248.024	39,95%
AVES	205.937	33,17%
CERDOS	166.030	26,74%
GANADO	807	0,13%
TOTAL	620.798	99,99%



Cuadro # 11

Comportamiento del mercado avícola y porcino durante el 2019:

Durante los últimos años nuestra industria ha experimentado diversos cambios, que se han convertido en aliados para la industria avícola y porcina, entre ellos está la incorporación de la tecnología de comunicación, que se viene desarrollando en estos sectores y que ofrecen grandes beneficios al sector, tratándose de laptops, teléfonos inteligentes, etc., para así recopilar información diaria, así como promocionar la venta de nuestros productos, ya que antes no se contaba con estos medios, que ahora significan una gran ayuda al control y desenvolvimiento de las actividades.

Durante el año pasado, el consumo de carnes (aves y cerdos) en general, presenta un aumento del 16% en relación al número de habitantes con respecto al 2018.

El mercado avícola, durante el 2019 nos muestra un incremento del 12% con relación al año 2018.

De igual manera, se incrementó el consumo de huevos de mesa, en un 6% en comparación con el año anterior.

El mercado de consumo de carne de cerdo, también nos indica un crecimiento significativo del 14% versus el 2018.

Cabe mencionar, que en el año 2019 entraron nuevas fábricas de la sierra a competir en la costa como es Avipaz de Tungurahua, Balproec y Exibal de la provincia de Chimborazo, con precios más bajos para incursionar en el mercado.

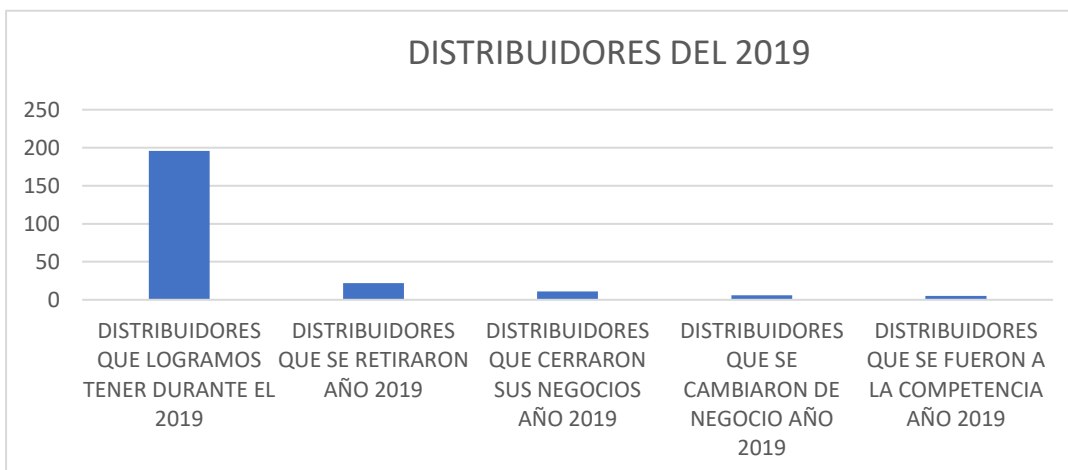
Durante el año 2018, logramos alcanzar un total de 218 distribuidores.

Debido al incremento de nuevas fábricas tuvimos una reducción en los distribuidores, como se explica en los cuadros adjuntos:

	CANTIDAD
DISTRIBUIDORES QUE TUVIMOS DURANTE EL 2018	218
Distribuidores que se retiraron el año 2019 por diferentes motivos como: *Cierre de sus negocios, 11. *Cambiaron de negocio, 6. *Distribuidores que se fueron a la competencia, 5. Que da un total de 22 distribuidores menos.	22

Cuadro # 12

Contamos en la actualidad con 196 distribuidores a nivel nacional.



A partir de julio de 2019, se llevó a cabo un plan de activaciones a todos nuestros distribuidores con el objetivo a que se sientan respaldado y muy seguro de pertenecer a **INPROSA**.

Teniendo presencia de Activaciones y Charlas Técnicas en las regiones Costa, Sierra y Oriente: en los cantones como Calderón, Rocafuerte, Paraíso de la Flor de la provincia de Manabí, seguido de Daule, Vines, Chongón, entre otras de la provincia del Guayas. Cuenca, Santo Domingo de las provincias de la Sierra y Zamora Chinchipe, Puyo del Oriente.

Con la finalidad de incentivar a las personas que serían posibles clientes y captar su atención, para que de esta manera conozcan de nuestra marca y accedan a la compra, captar clientes nuevos y posesionarnos mejor en el mercado, otorgando una breve información al cliente final, en la correcta alimentación de las diferentes etapas de aves y cerdos, obsequiándoles detalles publicitarios por haber participado y realizado la compra de nuestros productos.



**CUADRO DE ACTIVACIONES Y CHARLAS TECNICAS
ESTABLECIDAS AÑO 2019**

COSTA		
CLIENTE	LOCALIDAD	PROVINCIA
OSCAR SOLORZANO	ROCAFUERTE	MANABI
EDGAR SANTANA	CALDERON	MANANI
ERCKA MESTANZA	QUINSALOMA	EL ORO
FERNANDO GARCIA	PUEBLO VIEJO	LOS RIOS
HUGO GONZALEZ	DAULE	GUAYAS
FREDDY CORDOVA	VINCES	GUAYAS
CAROLINA MOSQUERA	MAGRO- DAULE	GUAYAS
MARFA BALCAZAR	PARAISO DE LA FLOR	MANABI
ROBERTO QUINTOÑA	CHONGON	GUAYAS
LUIS SANGA	DURAN	GUAYAS
SIERRA		
FRANCISCO CABRERA	AUSTRO	CUENCA
FERNANDO GOMEZ	SAN LUIS DE PAMBIL	GUARANDA
FRANKLIN AMBULUDI	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO
ORIENTE		
JUAN CARLOS SARANGO	NANGARITZA	ZAMORA CHINCHIPE
LUIS DEFAZ	PUYO	PASTAZA

Cuadro # 14

Hemos crecido en el Austro, Pastaza, Francisco de Orellana y Zamora Chinchipe.

A continuación, imágenes de nuestros clientes, a quienes que se les ha realizado activaciones y charlas técnicas



Cliente potencial del Austro: Francisco Cabrera



Cliente nuevo del Puyo-Pastaza: Luis Defaz



Cliente fuerte de Zamora Chinchipe: Juan Zarango



Charlas Técnicas



Charlas Técnicas

EQUIPOS INSTALADOS DE CONSTRUCCIÓN NACIONAL E IMPORTADOS, AMPLIACIONES REALIZADAS:

Durante el 2019, se hicieron las siguientes instalaciones de equipos, tantos de construcción nacional como importados:

1 mezcladora tipo V importada procedencia China Marca Serpro.	Instalado funcionando
1 transportador sinfín tipo bazuca de 6 m Inoxidable	
1 transportador sinfín tipo bazuca de 3 m Inoxidable	
Uso área de Micros hacer premezclas alimento aves y cerdos	
4 extractores eólicos, uso bodega # 1 externa Granja Bonanza	Instalado funcionando
2 rodillos importados en acero inoxidable procedencia China Marca Serpro. Uso Línea de producción # 2	Por instalar
1 Desmoronador importado procedencia China Marca Fansum	Por instalar
Capacidad 8 tn/h. Uso producción para alimento de larvas camarones.	
Construcción de una bodega externa con estructura metálica	Avance 70%
Área 256 m.2 (Granja Bonanza) para almacenar materias primas.	
Construcción de una bodega con estructura metálica en patios para materias primas. Área 78 metros cuadrados.	Concluida funcionando
Importación de una Zaranda procedencia China Marca Fansum, capacidad 8 tn/h, para uso producción línea # 2.	Por instalar
Compra local de un arrancador suave Marca Siemens de 400 Hp., uso Molino Champion.	Instalado funcionando
Compra local de 4 Ventiladores Axiales para ser distribuidos en áreas de producción.	Instalados funcionando
Importación de una máquina para coser sacos automática procedencia China Marca Hebei. Uso producción de alimentos Varios.	Por instalar
Compra local de una Zaranda en acero al carbono de capacidad 10 tn/h para uso tolva de producto terminado.	Instalado funcionando
Compra local de un acondicionador de aire Split capacidad 60.000 BTU para uso cuarto de tableros eléctricos de los molinos.	Instalado funcionando
Importación de un Plan Sifter procedencia China Marca Fansum, para uso tamizar alimento para larvas de camarón.	Instalado funcionando
Construcción Local de un Elevador en acero inoxidable de 24m. de altura capacidad 20 Tn/h., uso producción de alimentos para larvas de Camarón.	Avance 70 %
Construcción local de una torre con estructura metálica de 19 m de altura. Uso instalar equipo para producir alimento larvas de camarón.	Avance 60%
Compra Local de dos Cabinas de Ozono.	Instalado funcionando
Uso desinfección de personal Administración y Producción.	
Construcción local de dos túneles con aspersores.	Instalado funcionando

Uso 1 para granja Bonanza desinfección de personal y choferes	
1 para Inprosa desinfección de choferes y contratistas.	
Compra local de 1 Bomba lavadora de presión de 4 Hp 2200 Psi Uso para limpieza de cisternas y áreas externas.	Instalado funcionando
Compra local de un motor eléctrico marca Siemens de 250 Kw. 1760 rpm de alta eficiencia. Uso Molino Champion.	Instalado funcionando
Compra local de un arrancador suave Marca Siemens de 400 Hp., para uso Molino Dinnissen.	Instalado funcionando
Construcción local de 2 tanques en acero inoxidable capacidad c/u 3000 Galones Incluye línea de vapor, para almacenar aceite de pescado.	Instalado funcionando

Cuadro # 15

DATOS INPROSA VENTAS Y PRODUCCIÓN TOTAL EN EL AÑO 2019:

VENTAS TOTALES:

	AÑO 2019	AÑO 2018	% 2018-2019	DIFERENCIA
VENTAS NETAS	21.154.034,97	26.205.201,92	-19,28%	5.051.166,95
SACOS VENDIDOS	620.797,00	745.095,00	-16,68%	-124.298,00
PRODUCCION (KILOS)	25.538.427,00	30.323.543,00	-15,78%	4.785.116,00

Cuadro # 16

INVENTARIOS:

Los saldos de inventario en el 2019 en comparación del 2018, son los siguientes:

	AÑO 2019	AÑO 2018
MATERIA PRIMA	1.530.510,04	2.603.477,48
PRODUCTO TERMINADO	953.821,45	511.700,12
MATERIALES	237.689,36	226.469,08
	2.722.020,85	3.341.646,68

Cuadro # 17

VENTAS POR SEGMENTO:

El detalle por segmento se refleja en el siguiente cuadro, de los años 2018 y 2019:

	VENTAS NETAS 2019			VENTAS NETAS 2018		
	SACOS	DOLARES	%	SACOS	DOLARES	%
AVES	205.936	4.878.808,10	23,06%	225.265	5.255.845,10	20,06%
CAMARON	248.024	11.754.675,86	55,57%	358.660	16.446.819,55	62,76%
CERDOS	166.030	3.696.165,92	17,47%	161.158	3.592.522,90	13,71%
GANADO	807	9.999,00	0,05%	12	146,40	0,00%
OTROS		814.386,09	3,85%		909.867,97	3,47%
	620.797	21.154.034,97	100,00%	745.095	26.205.201,92	100,00%

ESTRUCTURA CARTERA DE CREDITO DE LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS:

Continuamos con nuestra política de un manejo conservador en cuanto al crédito.

Graficamos la estructura crediticia del año 2019, 2018 y 2017:

ESTRUCTURA CARTERA CREDITO	2019	%	2018	%	2017	%
CORRIENTE	1.168.660,61	37,00%	1.724.957,43	52,16%	2.095.193,31	67,93%
1-15 DIAS	492.072,39	15,58%	775.355,95	23,45%	539.780,68	17,50%
16-30 DIAS	267.520,59	8,47%	229.440,52	6,94%	186.181,99	6,04%
31-60 DIAS	324.085,86	10,26%	203.847,39	6,16%	81.091,13	2,63%
61-90 DIAS	167.755,99	5,31%	162.315,97	4,91%	59.533,60	1,93%
MAS 90 DIAS	738.296,90	23,38%	211.122,23	6,38%	122.636,26	3,98%
	3.158.392,34	100,00%	3.307.039,49	100,00%	3.084.416,97	100,00%

Cuadro # 19

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL:

En el año 2019, como todos los años, se continuó con la política de capacitar al personal en diversas áreas de interés:

- ✓ Curso de Buenas Prácticas de Manufactura
- ✓ Charlas sobre Alcohol y Drogas
- ✓ Charla sobre Equipos de Protección Personal
- ✓ Charla y practica sobre Prevención de Accidentes Laborales
- ✓ Capacitación de Brigadas
- ✓ Manejo de Químicos y Desechos Peligros

UTILIDADES DEL AÑO, DISTRIBUCIÓN DEL 15% A EMPLEADOS.

	AÑO 2019	AÑO 2018	% 2018-2019	DIFERENCIA
UTILIDADES BRUTAS	1.568.935,32	2.579.710,88	-39,18%	-1.010.775,56
IMPUESTO A LA RENTA	384.677,91	590.565,25	-34,86%	-205.887,34
ACTIVOS FIJOS NUEVOS	925.388,22	845.771,11	9,41%	79.617,11

Cuadro # 20

	AÑO 2019	AÑO 2018
Utilidad Antes 15% de I. Renta	1.568.935,32	2.579.710,88
15% Participación trabajadores	286.414,50	386.956,63
Impuesto a la renta	384.677,91	590.565,25
10% Reserva Legal	89.783,99	160.218,90
Utilidades Netas	808.058,92	1.441.970,10

Cuadro # 21

En el 2019, las utilidades (brutas) antes del Impuesto a la Renta y distribución de utilidades fueron de US \$ 1.568.935,32 en comparación al año 2018 que ascendieron a US \$ 2.579.710,91.

Las utilidades netas en el 2019, ascendieron a US \$ 808.058,92, en comparación a las del 2018 que totalizaron US \$ 1.441.970,00.

DISTRIBUCIÓN DEL 15% DE EMPLEADOS

La participación del 15% de las utilidades para los empleados en 2019 fue de US \$ 286.414,50, en el año 2018 esta cifra fue de US \$ 386.956,63.

IMPUESTO A LA RENTA

El Resultado en 2019 generó a favor del fisco la suma de US \$ 384.677,91 por el pago del Impuesto a la Renta vs el año 2018 cuya cifra fue de US \$ 590.565,25 por el mismo concepto.

Finalmente, el 2019 fue un año muy competitivo que lo mencioné anteriormente, pero también fue un año en la cual desarrollamos algunos productos como el **Green Pellet** e incorporamos algunos ingredientes nuevos a nuestras fórmulas para poder ajustar, modificando básicamente las fórmulas de engorde y enfrentar de cierta forma a la competencia para mantener nuestra cartera de clientes.

Antes de concluir este informe, debo agradecer a los señores empleados y funcionarios de Inprosa por su permanente esfuerzo, especial mención y agradecimiento a los señores accionistas por el apoyo demostrado a esta administración.

Pongo a vuestra consideración este informe.


Mauricio de Wind Cordova
Gerente General

Durán septiembre 29 de 2020