

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tell. (593 7) 573192. Tealeaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



INFORME DE OPERACIÓN ILELSA

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda
PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo

PERIODO: Enero 2016 – Diciembre 2016

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señorita Comisario

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, de las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, y, de los Estatutos y Reglamentos de Industria Licorera Embotelladora de Loja S.A.- ILELSA, me dirijo a ustedes, señores accionistas, para presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el ejercicio económico del 2016.

1 ENTORNO EMPRESARIAL:

El año 2016 empezó con la confirmación de la existente y fuerte caída de los precios del petróleo que conjuntamente con el excesivo gasto corriente por parte del Aparato Estatal dio lugar a una gran falta de liquidez en el mercado, creando una recesión económica en el País, recesión que afectó directamente también a la industria nacional por la baja en la capacidad adquisitiva de los consumidores.

En este año el Gobierno Nacional conjuntamente con los Gobiernos Seccionales intensificaron el control para la venta de bebidas alcohólicas, manteniendo horarios mas firmes, durante los cuales no se pueden vender este tipo de productos, y restringiendo cada vez mas locales, centros de deportes, estadios, etc en los cuales no se autorizó la venta ni siquiera de bebidas de moderación como la cerveza.

El Gobierno Nacional, a través del Servicio de Rentas Internas en conjunto con las entidades Aduaneras y de Salud, siguieron con el proyecto del SIMAR (Sistema de Identificación, Marcación y Rastreo) para las bebidas alcohólicas y cigarrillos, este proyecto no se materializó efectivamente en el año 2016 para los licores nacionales y no tuvo la trascendencia esperada en los licores importados, sin embargo se culminaron los trabajos preliminares para lograr su puesta en marcha en el año 2017. Esto se debe básicamente a que el Gobierno ha expresado que al evitar la evasión tributaria en este tipo de productos se podrá incrementar mas de cien millones de dólares mensuales su recaudación fiscal.

En el plano netamente económico, la inflación real del año 2016 registrada por el INEC fue de 1.12%, frente al 3.38% del 2015; inferior a la proyectada a inicios de año, sin embargo, a pesar de que parecería ser un parámetro macroeconómico muy relevante para la economía del país, la misma tuvo un menor valor debido a la falta de liquidez y

por lo tanto, a la carencia de recursos de los consumidores que con su disminución en el consumo forzaron a que los precios no suban.

El 31 de marzo del 2016 la Asamblea Nacional recibió la décima reforma tributaria en nueve años de gobierno, reforma que fue aprobada casi sin cambios y en la cual se decía textualmente "El proyecto busca recaudar unos 300 millones de dólares por el incremento a los consumos especiales (ICE)", incluyendo en esta reforma no solamente los licores sino también las bebidas azucaradas.

Entre otros cambios importantes que se dieron en la industria nacional, y que los exponemos por tratarse de productos que afectan directamente a ILELSA tenemos los siguientes:

1. La sobre oferta de leche existente en el país hizo que los dardos se dirijan a aquellos productores de leche con suero, aprovechando la oportunidad para obtener mas ingresos para el estado y es así que se incluyó el cobro del IVA a estos productos que antes estaban exonerados del mismo.

2. La fusión global de las dos mas grandes cerveceras del país ha enfrentado a la industria con las instituciones estatales y en especial con la Superintendencia de Poder del Mercado que ha puesto trabas y objeciones a esta fusión, sin embargo los puntos importantes a tomar en cuenta dentro de esta fusión son los siguientes:

- La venta a un tercero de la planta de producción de Ambev
- El grupo deberá vender las marcas; Zenda, Dorada, Biela y Maltin
- Se deberá consecionar la marca Brahma
- Imponer un límite de publicidad a las marcas Pilsener, Club, Budweiser, Pony Malta

En cuanto a los impuestos directos para la industria licorera, el mes de enero existió un incremento en el valor del ICE subiendo la tasa referencial desde 7.10 a 7.24; que si bien es cierto, no representó un porcentaje tan alto, creó de todas maneras la necesidad de realizar reajustes en los precios de venta.

Como se indicó el año pasado, aproximadamente el 35% del empleo se encuentra en el sector manufacturero del país, que ha sido uno de los mas golpeados por la crisis, por esta razón durante los últimos meses del año 2016 se habló mucho de que en este momento lo mas importante es "proteger el empleo" para evitar pedidos desmesurados en alzas salariales, lo cual tuvo oídos y para esta fecha sabemos que el incremento salarial fue bajo.

Con respecto al abastecimiento de materia prima, este año ha sido constante sin problemas de escases y mas bien con existencia de superávit que en un determinado momento restan liquidez a la compañía.

Es importante indicar también que a partir del 26 de enero del 2016 rige la posibilidad de que los industriales puedan firmar un nuevo tipo de contrato laboral: Contrato por obra o servicio determinado. Existe un máximo de 15% de la nómina que puede tener este tipo de contrato.

2 PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que hemos venido manejando, durante el año 2016, existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- La línea de cervezas, cuyo proveedor es AmBev Ecuador volvió a constituirse como la distribución mas rentable para la compañía. La fusión con Cervecería Nacional nos creó graves problemas de desorganización, nos quitaron Budweiser y luego de un mes nos volvieron a dar, perdimos Corona que nos ayudaba a abrir puertas en los sitios de diversión nocturna. La fuerza de nuestra compañía está básicamente en Brahma y Zenda, dos de las cervezas que serán conccionadas y vendidas, por lo cual no existe una seguridad de hasta cuando podremos mantener las utilidades generadas por estas líneas. Los productos desechables no mantienen una exclusividad, lo que significa que al vender muchas compañías existen rompimiento de precios que disminuyen la utilidad. Es importante decir que la administración de la compañía ha tenido que tomar recaudos importantes con respecto al envase subiendo precios, quitando préstamos, etc., pues este rubro podría significar a ILELSA un desembolso muy importante si la línea saldría de los productos de distribución o si este envase puede también ser usado por la distribución de Cervecería Nacional.
- Los productos lácteos que son proveídos por ReyBanPack constituyen nuestra segunda fuente de ingresos en distribución, sin embargo la pelea de precios entre las industrias lácteas hacen que en un momento seamos competitivos y pocos días después ya no lo seamos; estos ha hecho que las ventas y las utilidades tengan un importante decrecimiento durante el 2016.
- El agua "Alben", nuestra propia marca maquilada por parte de INDULOJA no ha significado una alta rentabilidad para ILELSA, sin embargo a pesar de la gran competencia de productos como Vivant, Cielo, Pure Water; nos ha permitido generar una marca y una proyección con otros productos derivados que podrán, en un futuro, constituir un pilar para la empresa, puesto que la tendencia de mercado está en las aguas naturales y sabor izadas que no contienen azúcar.
- La distribución de Sunny (Quicornac) ha crecido ligeramente a pesar de que son productos de buena calidad pero con un precio superior a la competencia. Lastimosamente las variaciones en promociones que afectan directamente al precio ha hecho que en zonas mas competitivas como Cuenca o Quito, las ventas no puedan incrementarse; sin embargo el nivel de utilidad sigue siendo importante para nuestra compañía.
- Los productos de atún y sardinas entregados por SALICA DEL ECUADOR se mantuvieron hasta Octubre con un ligero crecimiento, sin embargo por decisión de esa compañía ellos pusieron otro distribuidor (Calva y Calva) rompiendo nuestro acuerdo, razón por la cual nosotros decidimos dejar la línea. Se trata de una línea muy complicada por su precio y que no ha representado una gran utilidad para ILELSA entonces compartir la misma no conviene por la utilidad que esta puede gnerarnos.
- Las demás líneas como forestea, cremas, yogures y quesos solamente constituyen un relleno para ciertos mercados y para servicio al personal.

En el año 2016 se mantuvo el Cantaclaro "Reserva Especial" que es un producto de aguardiente con un añejamiento el mismo que no ha tenido un despegue en ventas por problemas de aceptación del mercado, pero cuyo proceso de fabricación no requiere gastos adicionales, entonces contribuye de alguna manera en la utilidad de la compañía. Es importante indicar que este producto tiene un distribuidor exclusivo para todo el país que es la compañía Distrimaxi.

El mes de agosto del 2016 se lanzó al mercado el Aguardiente Cantaclaro Faja Negra, un producto mas refinado, y con mayor grado, que ha tenido un desarrollo importante y que pasará a constituir una interesante fuente de ingresos. La exclusividad de la venta también se le ha dado a la compañía Distrimaxi

La venta de aguardiente Cantaclaro disminuyó en relación al año 2015 debido a la fuerte competencia de productos baratos como Ron San Jorge, Cognac Monte Carlo, etc., y por la falta de liquidez del mercado que hace que los cliente deban usar su poco dinero en productos de primera necesidad. En forma de referencia es importante indicar que según los datos obtenidos en las compañías licoreras que pertenecen a ADILE, ha existido en el año 2016 una disminución de aproximadamente 40% en las ventas del grupo de empresas licoreras asociadas.

En cuanto a las agencias, este año se han mantenido las agencias de: Catacocha, Cariamanga, Macará, Yantzaza, Quito y Cuenca, habiendo cerrado definitivamente la agencia de Huaquillas, porque su nivel de ventas no daba un rendimiento adecuado para cubrir los gastos y lo mas importante no presentaba una proyección de crecimiento. Las agencias de Quito y Cuenca no han generado una rentabilidad, sin embargo su proyección de crecimiento es importante para que en años venideros puedan significar un aporte de utilidad para la compañía.

En resumen, y como lo hemos mencionado varios años, las agencias nos han permitido afianzar el posicionamiento de todos nuestros productos no solamente a nivel provincial sino incursionar ya de una manera efectiva a nivel nacional. Nuestra fuerza de distribución con énfasis en la cobertura vuelve a darnos una gran influencia como uno de los mejores distribuidores, lo cual permite conseguir mejores condiciones en los productos a distribuir y que seamos buscados por otras compañías para mejorar su distribución especialmente en la provincia de Loja y Zamora.

3 ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

Durante el 2015 y 2016 se realizaron cambios importantes en la infraestructura de la planta industrial, cambios que abarcan tanques, control de flujo, filtros, etc., a mas de una modificación casi total de la infraestructura física que ha involucrado costos importantes para la compañía. Todas estas modificaciones nos llevaron a conseguir la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) que fueron consideradas como un requerimiento obligatorio para todas las fábricas alimenticias, pero que en la práctica, por la imposibilidad de controlar fueron postergadas. En todo caso ha sido decisión de la administración de la Empresa mantener la certificación y mas bien optar por una certificación FCC22000 que nos permita exportar el producto cuando a si se requiera.

En todo caso las certificaciones internacionales tienen dos objetivos generales que son inculcar un procedimiento y una forma de trabajo, que ayudará a incrementar la productividad y calidad del producto para mejorar su competitividad, y permitirnos incursionar en mercados mas competitivos que a largo plazo pueden generar ingresos importantes para la compañía.

En este año se cambió la máquina etiquetadora, no comprando una máquina nueva sino adaptando la parte nueva a la estructura existente, lo cual ha significado un importante plus en la presentación del producto, así mismo se cambió el túnel de termo encogido por un equipo moderno, que servía para secar también la botella y evitar que la etiqueta patine y se descentre; y en la línea de 750 cc se adaptó un blower para secar la botella en los 360°; todas estas modificaciones han significado un costo para la empresa cuya utilidad se demostrará en la aceptación del producto en el mercado.

La mayor parte de las instalaciones fueron remodeladas en el año 2015, sin embargo modificaciones, ajustes, nuevas necesidades, como por ejemplo la instalación de una bomba para el vaciado de remesas han tenido un costo importante para la empresa, pero este tipo de gastos se verán recompensados en el futuro según sea el caso.

Cumpliendo los requerimientos de Seguridad y Salud, cambiamos el área de enfermería a un local que presta mejores condiciones, y mantenemos la atención médica dos veces por semana, así mismo, el área de comedor cumple las funciones acorde a las disposiciones reglamentarias.

Durante este año dimos mucha importancia al área de caja y cobranzas, para mejorar su funcionamiento y la seguridad, se adaptó en la parte alta del edificio una zona con equipos modernos, cajas fuertes e infraestructura inviolable para que las personas que trabajan allí se sientan cómodas y puedan garantizar una mayor seguridad en caso de asaltos, robos o intrusos que puedan ingresar a la compañía.

En el área de sistemas se ha continuado trabajando sobre el programa SAGE para darle mayor versatilidad y corregir las deficiencias, especialmente en el área de ventas y control contable. Se continúa utilizando los teléfonos celulares con plataforma Android para realizar las ventas, el programa ha ido actualizándose siempre pensando en funcionalidad y seguridad, pues cuando alguna persona sale de la compañía el programa es bloqueado para evitar señales fraudulentas.

En cuanto a la maquinaria industrial, como se trata de equipos que ya tienen su edad, siempre existirán problemas de mantenimiento que durante el año han sido solventados con importaciones y cambios que muchas veces requieren adaptaciones, pero en términos generales existe un buen desempeño de los mismos, haciendo que no se requieran cambios completos, a excepción de la máquina taponadora la cual debería ser cambiada con un equipo más moderno y versátil para mejorar la calidad del producto final.

Finalmente podemos afirmar que los objetivos planteados para la mejora de las instalaciones se han cumplido según el cronograma establecido.

4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En la parte administrativa, podemos afirmar que se han cumplido los objetivos previstos; aunque la rentabilidad no ha alcanzado los valores deseables dentro del ejercicio económico. A pesar de las diferentes circunstancias que se han presentado en el campo de las ventas, se ha procurado que la utilidad de la compañía sobrepase al menos los estándares de este tipo de empresas.

De igual manera quiero informarles, que las disposiciones emanadas por las Juntas Generales y Directorio se han cumplido en su totalidad, manteniéndose pendiente por un año más la disposición que nos pedía vender parte del terreno a la compañía Ecuapasta S.A., aspecto que no ha podido cumplirse debido a las incongruencias en las escrituras, lo cual ha impedido que el Municipio de Loja acepte la subdivisión. Este trámite continuará en el 2017 hasta que finalmente pueda culminar.

Dentro del 2016, aparte de las salidas normales de personal, hemos prescindido de varios vendedores, en los que pudimos confirmar malos manejos económicos. El juicio por US\$ 25.000,00 con el Sr. Xavier Buenaño, ex chofer-vendedor de catacocha se ha derivado en un pago de US\$9000.00 por parte de la aseguradora con un compromiso de que el juicio sea seguido por nosotros y que cualquier reintegro tenga una proporcionalidad entre la compañía Aseguradora y nosotros; para el mes de noviembre se pudo localizar a este individuo y conseguimos detenerlo en lago agrio y obtener su prisión, lugar en el que se encontró para fin del año; pero que para la fecha de este informe me complace en informarles que el valor fue reintegrado a las arcas de la compañía

Dento del grupo de vendedores que dejaron la Empresa, hemos tratado de llegar a acuerdos de pago para evitar juicios y lograr reintegrar en forma efectiva los valores adeudados.

Dentro del personal administrativo no han existido mayores cambios, y los que se han dado han sido sin influir mayormente en la estabilidad de la compañía.

Separando estos problemas se puede afirmar que en términos generales la rotación de personal en este año ha estado dentro de los parámetros empresariales normales.

En cuanto a las remuneraciones, el año 2016 no se incrementaron los sueldos y las diferencias existentes en la parte financiera han sido mayormente por nuevo personal contratado en las agencias. En el caso de Loja se han reducido entre 3 y 4 puestos esperando la necesidad para ver si se les remplace, pero en todo caso la operación ha continuado normalmente sin estas personas. En el año 2016 no se realizó ninguna cancelación adicional para nivelar a salario digno con nuestros trabajadores.

En referencia a la relación con otras instituciones como SRI, MUNICIPIO, DIRECCIÓN DE SALUD y otras, no hubieron inconvenientes, más, por el contrario se han presentado todas las informaciones necesarias para cumplir con lo dispuesto por ellas, e inclusive se pasó las inspecciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social sin inconvenientes ni requisitos importantes a cumplir en las nuevas inspecciones.

En el ámbito legal durante el 2015 han existido varias demandas tramitadas con diferentes abogados, en casos de cobranzas pero no han existido problemas legales importantes relacionadas a la empresa en si.

Es importante informar que cumpliendo las disposiciones emanadas por la Superintendencia de Compañías y previa aprobación de la Junta General se procedió a contratar al Lic. Victor Albuja, contador certificado y poseedor de la autorización correspondiente para que realice la Auditoría Externa de ILELSA.

5 ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y ESTADO DE RESULTADOS:

Para el año 2016, como fue determinado por la Superintendencia de Compañías, los Estados Financieros han sido presentados cumpliendo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, además de los estados fiscales como lo requiere el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Los datos comparativos mas relevantes entre el año 2015 y 2016 se presentan en forma redondeada a continuación:

En cuanto a las ventas de Cantaclaro, estas bajaron de US\$1.569.984 en el 2015 a US\$ 1.047.079 en el 2016; Cabe indicar que en este año en el valor de ventas no se ha incluido el ICE, aspecto que si fue incluido en el 2015; por lo tanto no puede realizarse una comparación directa de valores.

El valor de ventas de los productos distribuidos a pesar de la crisis tuvo un pequeño decremento y pasó de US\$1.525.428 en el 2015 a US\$1.402.919 en el 2016 lo que significa un decremento de US\$ 122.509 equivalente al 8.03%. En este decremento es importante considerar la fuerte baja de los productos lácteos.

Las ventas de cerveza en el año 2015 fueron de US\$442.222, y en el año 2016 fueron de US\$459.827 es decir un incremento del 3.9%, incremento que se ha debido mas a la variación de precios que a la cantidad vendida por lo tanto la subida no se ve reflejada en la utilidad general.

Las bebidas lácteas pasaron de US\$380.447 en el 2015 a US\$258.101 en el 2016 con un decremento del 32.1%, sin embargo ante tan grande caída sigue siendo un producto importante para la empresa.

El agua Alben que es un producto propio pasó de vender en el año 2015 US\$87.069; a US\$108.657 con un incremento del 24.7% lo que demuestra que a pesar de la gran competencia la marca sigue afianzándose aunque la rentabilidad actual no sea lo que la compañía aspira.

En cuanto a los costos del cantaclaro, cabe indicar que dentro del costo del mismo existe un valor del ICE de US\$18.25 + el IVA que se carga al producto; lo que da un total de impuestos de US\$20.81, sin embargo es importante indicar que el valor

promedio disminuyó en relación al 2015 por la baja en el grado alcohólico del producto.

El grupo denominado "costos y gastos" paso del valor de US\$3.118.226 en el 2015 a US\$2.469.429 en el 2016; valor que aunque parezca un decremento este esta directamente relacionado al decremento de ventas.

La gastos de ventas pasaron de US\$456.846 en el 2015 a US\$484.625 en el 2016, incremento que se debe especialmente al incremento de personal en agencias (personal + otros) para evitar una caída de ventas tan fuerte.

Luego de este rápido análisis de las cuentas del estado de resultados, procederemos a analizar las cuentas del Estado de Situación Financiera:

El activo total de la compañía pasó de US\$1.849.126 en el 2015, a US\$1.804.988 en el año 2016; la reducción se debe especialmente a depreciaciones y reducción en activos financieros especialmente cuentas por cobrar. El valor de los activos nos obliga a contar con Auditoría Externa..

El activo financiero de la compañía fue de US\$362.267 en el 2015 y de US\$434.156 en el 2016 con un incremento del 19.8%. Este decremento se debe principalmente a la necesidad de aumentar el crédito para poder realizar la labor de ventas.

La cuenta de inventarios en el año 2015 fue de US\$332.932, y en el año 2016 de US\$312.236. Un pequeño decremento que indica un mejor manejo de stocks para evitar tener recursos inmovilizados.

El activo no corriente pasó de US\$857.784 en el 2015 a US\$938.552 en el año 2016, habiendo bajado porque en este año no existió reavalúo y la cuenta se ha reducido por la aplicación de las depreciaciones correspondientes.

El pasivo pasó de US\$753.334 en el año 2015 a US\$723.742 en el año 2016. Este decrecimiento se debe básicamente a una disminución en las cuentas por pagar proveedores.

El patrimonio neto del año 2015 fue de US\$ 1.095.791 y el del 2016 fue de US\$ 1.181.246 con un incremento a pesar de la no utilidad existente en el año, sin embargo este rubro representa un gran respaldo propio que tiene ILELSA y sus accionistas para cumplir sus obligaciones y continuar con la operación normal de la compañía.

El capital suscrito y pagado en el 2015 fue de US\$50.000, que es el mismo capital del año 2016, es decir que legalmente no ha existido un incremento de capital.

Es importante indicar que en el año 2016 ILELSA al igual que en años anteriores es la compañía en Loja que mas impuestos pagó al Servicio de Rentas Internas por su obligación de incluir el ICE en algunos de sus productos.

Luego de esta presentación de las cuentas, quiero informarles que la utilidad de la compañía antes de impuestos en el año 2016 fue de (US\$14.545.48) por lo que al existir pérdida no se pueden repartir utilidades ni a los trabajadores ni a los accionistas

y el impuesto a la renta pagado en forma anticipada deberá ser analizada por el departamento legal para ver la factibilidad de reintegro. Al existir pérdida no se podrá provisionar ni reservas legales ni facultativas.

6 RECOMENDACIONES:

Para el próximo año es necesario proponer y también recordar algunos aspectos que serán considerados como recomendaciones para el nuevo año:

- Se deberá mantener las informaciones, registros y tomar en cuenta los nuevos requerimientos para poder mantener la certificación de BPM ya que ha sido un proceso que ha costado a la compañía y que en cualquier momento puede ser nuevamente un requisito indispensable generado por el Gobierno Nacional, así mismo se sugiere continuar con el proceso de certificación de FCC22000 para estar siempre en condiciones de exportar nuestro producto.
- Es de primordial importancia también, continuar con los trámites para renovar el permiso de Gestión Ambiental y no descuidar las normas de Salud para evitar problemas en cualquier momento,
- Se requerirá incluir dentro del presupuesto del año la compra de una nueva máquina taponadora, pues la existente no garantiza la calidad uniforme en toda la producción y con el crecimiento de la compañía estamos llegando a mercados mucho mas exigentes y una falla en el equipo podrá significar un pago adicional por el uso de stickers SIMAR.
- Será importante el continuar creciendo las ventas a nivel nacional puesto que el querer solamente mantenerse en Loja y Zamora no podrá garantizar ingresos que permitan el mayor desarrollo de la empresa, a pesar de que este crecimiento pueda significar un desembolso importante para la compañía.
- Se sugiere empezar a comprar barriles de roble para crear nuestros propios añejos que en el futuro nos podrán dar la oportunidad de producir un aguardiente especial, o ron directamente en ILELSA.
- Se sugiere incluir dentro de la cartera algunos otros productos de alta rotación pero a nivel nacional, para mejorar los ingresos y facilitar la llegada a otros mercados
- Se recomienda también aprobar una reforma de la escritura incrementando el capital social y otras correcciones que han sido detectadas durante el movimiento de estos años.

Con estos antecedentes, señores accionistas, conjuntamente con el Presidente agradecemos su presencia en esta junta, y agradecemos al Directorio por su apoyo en

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tell. (593 7) 573192. Tealeaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



nuestra gestión, al Ing. Armando Arce, por su labor como Comisario, al Dr. Víctor Albuja como Auditor Externo, al personal administrativo, técnico. de planta y de ventas que permitieron con su trabajo el mejor desarrollo de la empresa durante este año de labores.

De ustedes muy atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'E. Ripalda'.

Ing. Edwin Ripalda Q.

GERENTE GENERAL

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Burneo'.

Ing. Felipe Burneo A.

PRESIDENTE

Loja, marzo del 2017