

**INFORME DE LABORES DE LA GERENCIA GENERAL DE LA EMPRESA SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE A LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL EJERCICIO 1 DE ENERO DEL 2003 31 DICIEMBRE DEL 2003.**

En cumplimiento de mi obligación como Gerente de la Empresa informo a Uds., Señores Socios, sobre las actividades de la compañía correspondientes al ejercicio 2003, informe que debo presentar por imperativo del ordenamiento legal, consagrado en la Ley de Compañías, así como en los Estatutos Sociales que regulan la vida jurídica de esta institución. Al igual que en años anteriores dividiré el informe en capítulos, cuyo esquema ha sido establecido por la Intendencia de Compañías, concretando en cada uno de ellos los requisitos mínimos:

Al iniciar este informe no puedo menos que ratificar a la Junta el hecho de que todos los que hacemos la Empresa, Directivos y Trabajadores, hemos sentido profundamente el fallecimiento de quién fue fundador, mentalizador, propulsor, directivo, socio mayoritario y Presidente Vitalicio de la Empresa: Gerardo Serrano Ledesma. Estuvimos presentes en sus funerales y consideramos que su desaparición deja un vacío muy difícil de llenar y considero que la Junta, debe tratar de que su memoria permanezca en esta empresa como símbolo de trabajo y superación, de la manera en que Uds., Señores Socios, consideren procedente.

**1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO AL QUE CORRESPONDE EL INFORME.**

Es tradicional, como en todos los años, considerar como punto inicial del informe el afirmar si se han cumplido o no los objetivos propuestos para el ejercicio, si se han obtenido los resultados que la Junta General proyectó para el ejercicio, así como si comparativamente los resultados con los del ejercicio anterior, han sido superados, y en qué medida o si no lo han sido que se puntualicen las razones para tal suceso y que se anoten las fortalezas o debilidades que se hayan presentado en el negocio.

Luego de cuatro años de dolarización, es posible hacer una apreciación si el hecho de haber cambiado el sistema monetario, eliminando las ventajas que tenían los procesos de devaluación para el caso de las exportaciones, presenta o no ventajas para las actividades de la empresa. La dolarización que trajo como secuela inmediata el alza en los precios de materia prima, de mano de obra, de transportes, de tasas de interés, y la imposibilidad de elevar los precios a los importadores de sombreros, motivó como es lógico la baja de las utilidades, pues tal situación significa que nosotros seguimos vendiendo el producto a casi los mismos precios que tenían antes de la dolarización, frente al hecho real de la elevación sustancial de todos los costos de producción. Aparte, además, de una significativa suma de ingresos que se producían por la permanente liquidez con que se contaba en aquellos tiempos, en los cuales el dinero se depositaba para pocos días con buenas tasas de interés, ingresos que igualmente en el presente han desaparecido.

La comercialización del sombrero de paja toquilla, que tiene su competidor en los sombreros de origen chino, en el ejercicio 2003 ha tenido un considerable repunte. Nuevamente Estados Unidos está incrementando, no en el nivel de años anteriores, sus pedidos. Se ha intensificado el mercado con Europa, fundamentalmente Francia, España, Italia y Alemania, y en los últimos meses del año se incrementó el mercado con el Japón. También se debe resaltar el hecho de los últimos meses del año 2003, en que por la devaluación del dolare frente al euro, las exportaciones de sombrero a Europa se han visto incrementadas.

Igualmente se debe consignar como un logro del presente ejercicio la exportación que ha logrado la Gerencia de Comercialización de la Empresa, de una gran cantidad de sombreros que han permanecido por varios años en nuestros inventarios, y que por su misma calidad y terminado se volvía cada vez más difícil su venta. Se trata de unos cuatro mil sombreros que se han vendido a un precio razonable, pues a mas de recuperar su costo, genera temporalmente liquidez a la empresa y se consigue sin lugar a dudas algo de utilidad. Si bien la transacción se realizó en el ejercicio 2003, los resultados se incluirán en el año 2004, pues ha sido en este ejercicio en el que se realizó la exportación.

En lo que se relaciona con la devolución de tributos por parte del SRI, se ha mejorado sustancialmente, y en este ejercicio se consiguió por fin una sentencia de casación de la Corte Suprema de Justicia sobre nuestros planteamientos de años anteriores. De igual manera se obtuvo sentencia favorable de un proceso por devolución de tributos correspondientes al año 1993. Esto además constituye un buen precedente de aplicación de la Ley tributaria, a favor de los intereses de la empresa.

## **2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA Y DEL DIRECTORIO.-**

Se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta, en el sentido de que se procure bajar el valor de los inventarios, procurando la venta de ese gran número de sombreros que constituyen una carga para la situación financiera de la empresa. Se ha conseguido la venta de los sombreros como anteriormente se informó que constaban por varios años en el inventario y existe igualmente la posibilidad de realizar en el año 2004 la venta de los sombreros que tiene la empresa en el exterior, de los cuales se han obtenido ya algunas propuestas. Esta aspiración no es sólo una expectativa, pues, por disposición de la empresa, el Agente, a cuyo cargo están los sombreros, ha manifestado ya que los clientes que ha conseguido para el producto, están realizando algunas pruebas en base a las cuales es casi segura su venta.

De igual manera se ha conseguido una relación comercial para vender nuestro producto en el aeropuerto de Quito. Si bien las ventas no son todavía de mucha consideración, sin embargo se nota un interés en incrementar las ventas, lo que consideramos sumamente positivo.

En este ejercicio se procedió a dar cumplimiento a lo que, por recomendación del señor Comisario, la Junta General resolvió en ejercicios anteriores, esto elevar el capital de la compañía, cuando menos en el valor de las utilidades del año 2002, pues, en caso de no

habérselo realizado hasta el 31 de Diciembre del año 2003, la empresa hubiere tenido que pagar un valor mayor de Impuesto a la Renta, por el incentivo que contempla la Ley de Régimen Tributario, en el sentido de que las utilidades que se destinen a incrementar el capital de las empresas, en lugar del 25% de Impuestos lo hagan únicamente con una tarifa del 15%. Este detalle se debe tener en cuenta para el destino de las utilidades de este ejercicio.

Si bien se ha contado con una mayor liquidez en la Empresa, la misma no ha sido suficiente para cancelar todas las obligaciones pendientes. Sin embargo se canceló un préstamo de 25.000 en el Banco Bolivariano, sin embargo a los pocos días siguientes se tuvo que conseguir un préstamo de \$ 10.000, esta vez en la Cooperativa de la Cámara de Comercio por la facilidad en los trámites. Se mantiene la deuda con los Gerentes por la imposibilidad de cancelarles las remuneraciones que, hacen ya tres años, fijó para ellos, la Junta General. Se ha cancelado en parte esta deuda y existe la esperanza de que en el presente ejercicio se consiga cancelar, sino en su totalidad, en su mayor parte.

Una alternativa que sugiero aprovechando que los Bancos están ofreciendo créditos con tasas que oscilan alrededor del 10%, un préstamo global para cancelar todos los créditos que en la actualidad tiene la EMPRESA, préstamo que al ser a largo plazo se pagaría en varios años, y que además permitiría hacer unas adecuaciones que se sugieren en otra parte de este informe, así como adquirir prensas mas modernas, de las cuales tenemos las cotizaciones, y cuya necesidad en ya sentida..

### **3.- INFORMES SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y SOCIAL.**

Durante el año 2003 se realizó una exposición en la Bolsa Internacional de Turismo.. Para esta exposición se elaboraron afiches de propaganda que fueron exhibidos en la exposición y que luego serán colocados en el aeropuerto de esta ciudad, para lo cual se han realizado las gestiones ante la Dirección de Aviación Civil trámite que está demorando mucho en la concesión del espacio respectivo.

Durante este año se han adquirido, por su valor residual, las maquinas que eran objeto de arrendamiento Mercantil ,que se utilizan en lo que se refiere a su parte administrativa y contable, buscando en todo caso adquirir en las mejores condiciones de tecnología y que estén acordes con los programas que implementa el SRI.

Tenemos ya elaborado y en circulación el nuevo catálogo En el se incluyen sombreros terminados, con todos los modelos que podemos fabricar y entre los que se incluyen los elaborados con las hormas que se importaron a inicios del 2002. De igual manera estos modelos se han incorporado a la página WEB y se han obtenido, por este mecanismo, algunos contactos. Además hay que dejar expresa constancia que estos costos de propaganda del producto son financiados conjuntamente con el CORPEI. Vale la pena indicar que el

catálogo ha recibido muy positivos comentarios de clientes tanto el País como del exterior.

En el campo laboral en este ejercicio no se han presentado mayores novedades. El personal se ha mantenido en funciones, y no se ha incorporado nuevo elemento, pese a que en algunos meses es sentida la falta de personal pues muchas de las vacantes que quedaron en ejercicios anteriores no fueron llenadas.

En el mes de Diciembre el Gerente de Comercialización tuvo un accidente de tránsito en la Camioneta de propiedad de la Empresa. Los daños de la camioneta fueron considerables, circunstancia que motivó a que la Gerencia tome la decisión de vender el vehículo sin repararlo, toda vez que lo considerable de los daños, no garantizaban una buena recuperación del automotor. Sobre el valor de la venta, se realizarán los ajustes necesarios para procurar adquirir un vehículo en mejores condiciones, pues el que se accidentó ya tenía un uso de nueve años y con seguridad con el valor de la venta, más lo que tenemos la seguridad nos reconocerá la compañía aseguradora, y un poco que se pudiera ajustar, se puede conseguir uno en mejores condiciones. Lógicamente el ajuste que se menciona del valor tiene que ser cubierto por el Gerente de Comercialización. Contablemente la Empresa no sufre ningún quebranto económico, sin embargo eso no quita la obligación de reponer el automotor de similares o mejores características, sin que exista un costo para la empresa. Se han realizado las gestiones ante la firma aseguradora, de lo que hasta la fecha no se tiene una decisión definitiva.

En el informe del ejercicio anterior expresaba que manteníamos en inventarios un número considerable de cajas de cartón. Pese a ello, por el incremento en las ventas, en este año hemos realizado nuevos contratos para la confección de cajas, modificando su tamaño, tanto por el menor costo que significa para la empresa, tanto para rebajar el costo a los clientes, pues en las actuales, con menores dimensiones, se empacan el mismo número de sombreros, lo que es un aliciente para nuestros clientes, por cuanto les disminuye el costo de transporte.

## **INFORME FINANCIERO SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2003**

### **1.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

**( Expresado en Miles de Dólares)**

<b>CUENTAS</b>	<b>2,002</b>	<b>2,003</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
<b>Ventas Netas</b>	<b>270,886.01</b>	<b>359,584.53</b>	<b>88,698.52</b>	<b>32.74%</b>
Ventas País	29,127.21	25,186.17	- 3,941.04	-13.53%
Ventas Exterior	241,758.80	334,398.36	92,639.56	38.32%
<b>Costo de Ventas</b>	<b>162,921.78</b>	<b>231,513.72</b>	<b>68,591.94</b>	<b>42.10%</b>
Materia Prima Empleada	107,657.22	169,645.87	61,988.65	57.58%
Mano de Obra Directa	13,008.76	18,485.90	5,477.14	42.10%
Gastos de Fabricación	68,497.67	83,240.99	14,743.32	21.52%
Diferencia de inventarios	26,241.87	39,859.04	- 13,617.17	51.89%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>107,964.23</b>	<b>128,070.81</b>	<b>20,106.58</b>	<b>18.62%</b>

<b>Gastos Operativos</b>	<b>92,699.70</b>	<b>88,566.24</b>	<b>- 4,133.46</b>	<b>-4.46%</b>
Gastos de Administración	57,019.04	61,141.27	4,122.23	7.23%
Gastos de Ventas	35,680.66	27,424.97	- 8,255.69	-23.14%
<b>Utilidad Operacional:</b>	<b>15,264.53</b>	<b>39,504.57</b>	<b>24,240.04</b>	<b>158.80%</b>
Ingresos no Operativos	29,134.08	11,545.30	- 17,588.78	-60.37%
Gastos no Operativos	10,089.34	16,833.43	6,744.09	66.84%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>34,309.27</b>	<b>34,216.44</b>	<b>- 92.83</b>	<b>-0.27%</b>

Las ventas netas durante el año 2003, fueron de USD 359.584,53, habiéndose registrado un incremento del 32,74% con relación a lo facturado en el año 2002, incremento que se refleja en las ventas al exterior (USD 92.639,56), no así en las ventas en el país que sufrieron una disminución (USD 3.941,04) debido a la competencia desleal que existe en el país en los últimos años.

El costo de ventas en el 2003, se incremento en un 42,10% en comparación a lo registrado en el año 2002, pero si analizamos en comparación con el volumen de ventas de cada periodo, en el 2003 este rubro se incrementa a 64% frente al 60% que registro en el año 2002; por lo tanto el margen de contribución en este año es de 4 puntos mas que el año anterior. Los elementos del costo analizados con relación al año 2002 presentan un aumento por efecto básicamente del incremento en el costo de la materia prima y los gastos de fabricación; si analizamos el comportamiento de estos elementos dentro del costo, la materia prima del 40% en el año 2002 sube al 47% en el año 2003, la mano de obra directa se mantiene en el mismo porcentaje que el año 2002 del 5%, y los gastos de fabricación del 25% registrado en el año 2002 baja al 23% en el año 2003.

En el año 2003 los gastos operativos llegaron a USD 88.566,24 cifra que representó el 24,63% de las ventas netas, a diferencia del 34,22% que se registro en el año 2002, se puede decir que existe una disminución del 9.59%

Los ingresos no operativos en el año 2003 disminuyeron en un 60,37% con relación al año 2002, ya que en este periodo no existe ingresos extraordinarios como los que se presentaron en el año 2002.

Los gastos no operativos en el año 2003 se incrementaron en un 66.84% en comparación con el año 2002 como consecuencia del pago de intereses de los prestamos bancarios y de terceros.

La utilidad operacional del ejercicio económico 2003 llega a USD 39.504,57, cifra que representa el 10.99% sobre las ventas netas. Resultado que comparado con el año 2002 se incrementó en 5.35%.

En esta forma, la utilidad antes de impuestos y reparto a trabajadores, del ejercicio económico 2003 llega a los USD 34.216,44 cifra que representa el 9.52% sobre las ventas netas. Resultado que comparado con el año 2002 disminuye en el 0.27%.

**I.- BALANCE GENERAL**  
**( Expresado en Miles de Dólares)**

CUENTAS	2,002	2,003	Variación	%
<b>ACTIVO</b>	<b>512,043.07</b>	<b>523,040.89</b>	<b>10,997.82</b>	<b>2.15%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>474,771.44</b>	<b>488,823.65</b>	<b>14,052.21</b>	<b>2.96%</b>
<b>Disponible</b>	13,742.04	20,257.22	6,515.18	47.41%
<b>Exigible</b>	146,339.01	119,104.59	-27,234.42	-18.61%
<b>Realizable</b>	292,053.57	332,020.07	39,966.50	13.68%
<b>Otros Activos Corrientes</b>	22,636.82	17,441.77	- 5,195.05	-22.95%
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>37,271.63</b>	<b>34,217.24</b>	<b>- 3,054.39</b>	<b>-8.19%</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>512,043.07</b>	<b>523,040.89</b>	<b>10,997.82</b>	<b>2.15%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>206,310.03</b>	<b>204,094.07</b>	<b>- 2,215.96</b>	<b>-1.07%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>175,577.29</b>	<b>171,738.73</b>	<b>- 3,838.56</b>	<b>-2.19%</b>
<b>Pasivo Operativo</b>	149,223.10	136,440.28	- 12,782.82	-8.57%
<b>Provisiones a Corto Plazo</b>	26,354.19	35,298.45	8,944.26	33.94%
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>30,732.74</b>	<b>32,355.34</b>	<b>1,622.60</b>	<b>5.28%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>271,423.77</b>	<b>284,730.38</b>	<b>13,306.61</b>	<b>4.90%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>34,309.27</b>	<b>34,216.44</b>	<b>- 92.83</b>	<b>-0.27%</b>

La situación general de la empresa en el año 2003 se ve incrementada en términos monetarios con relación al año 2002 en el 2.15%, siendo el Activo Corriente el que mayor representación tiene dentro del Activo Total con el 93,46% al interior del cual los inventarios representan el 63.48% de los Activos, el Exigible representa el 22.77%, Otros Activos Corrientes el 3.33% y el 3.88% restante esta formado por el Disponible

El Activo Fijo disminuyó en USD 3,054.39; como consecuencia de la depreciación correspondiente al año 2003.

El Pasivo Total presenta un disminución neta de USD 2,215.96 con relación al año 2002, la disminución se genera en el pasivo corriente, como consecuencia de la cancelación del préstamo bancario (banco Bolivariano)

Por último el Patrimonio Neto se incrementó en el año 2003 a los USD 318,946.82 es decir USD 13,213.78 más que lo registrado en el año 2002. El Capital y las Reservas presentan en el año 2003 un incremento de USD 13,306.61 con relación al año 2002, su comportamiento de participación frente al Activo Total en sus respectivos ejercicios económicos a mejorado, ya que en el año 2002 representaba el 53% y en el año 2003 el 54,43%. Si incluimos dentro de la participación patrimonial a las utilidades del periodo en el año 2003 esta representa el 60,98% del Activo Total en comparación con el año 2002 que fue del 59,71%, este leve incremento se debe en parte a la capitalización y en parte al aumento de la Reserva Legal.

**5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.-**

De conformidad con lo que se expuso anteriormente me permito recomendar que las utilidades de este ejercicio se destinen, luego del 15% de trabajadores e impuestos, a incrementar las reservas facultativas para capitalizar en este ejercicio, por la urgente necesidad de conseguir la mayor liquidez en la empresa, única forma de fortalecer las actividades de la compañía y además por el incentivo tributario que ello significa. De esta manera la utilidad del ejercicio permanece en la compañía, evitando en lo posible préstamos que generan altos intereses, lo que se trataría de evitar a toda costa. Tengo la esperanza de que si se procede así la Empresa, a muy corto plazo, tendrá la liquidez necesaria que tanta falta hace para enfrentar con mayor solvencia las múltiples necesidades y compromisos pendientes, y sobre todo para que los socios puedan beneficiarse de la distribución de utilidades en ejercicios futuros. Además se mantendría una leve liquidez para realizar gastos que necesitan urgente atención, tal como por ej. Tratar de pagar los créditos pendientes, para optimizar las utilidades de los futuros ejercicios, procurando que desaparezcan los costos financieros que en dolares son muy elevados.. De igual manera ha sido preocupación de los que administramos la empresa, procurar eliminar y rebajar los actuales costos de producción, como por ej. una distinta utilización del caldero, que según informes técnicos, es sobre dimensionado para las necesidades de la empresa. Se puede reemplazar con utilización de calentadores de gas, parcialmente para cada actividad, por su menor costo, limitando el uso del caldero, únicamente para las temporadas en que el trabajo de la compañía, justifique tal uso.

Para en caso de que se resuelva la distribución de las utilidades, se podría más bien tomar la decisión de devolver algunos valores que figuran en el balance como aportes para futura capitalización. Encarezco además tomar en cuenta que este retiro de fondos debe realizarse en el momento en que, por la disponibilidad de recursos, se puedan entregar los valores correspondientes, sin recurrir a préstamos, sino con valores propios, los que aspiro existirán, según las proyecciones actuales, aproximadamente en el mes de Junio del presente año. El valor que recomiendo podría ser entregado a los socios, de lo que tienen depositado, sería en un monto no mayor al del capital que la empresa mantenía hasta el mes de Diciembre del dos mil tres.

## **6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO.**

Me permito transcribir las mismas recomendaciones que he realizado en años anteriores :Si bien la limitación económica es el aspecto fundamental para no poder participar en ferias internacionales, es necesario buscar los mecanismos adecuados para tener presencia en las mismas. El costo de la presencia en eventos internacionales se comparte con la Corpei, lo que indudablemente es un incentivo y una positiva ayuda para poder promocionar nuestro producto. Considero que en la actualidad esperar que se produzcan pedidos únicamente en base al bien ganado prestigio de la empresa, y a la calidad indiscutible de nuestro producto, no es lo más recomendable. Hay que destinar algún valor para enviar muestras sin costo a posibles clientes. Juzgamos necesario implementar esta política, pues si bien pueden darse costos para la empresa que no generen resultados inmediatos, éstos se verían

compensados en el momento en que se consigan pedidos por este mecanismo. En el año 2004 se llevará en Ecuador un evento turístico de importancia mundial: la elección de MISS UNIVERSO. La Empresa, a través de su Gerente de Comercialización, ha tenido reuniones con la Ministra Ivonne Baki, con esperanzadores resultados de que esta oportunidad, redunde en beneficio de la promoción que la venta de nuestro producto necesita. Para conseguir este propósito se han donado sombreros acabados, en elegantes estuches de madera con los nombres de periodistas, artistas invitadas, etc. así como el obsequio de nuestros catálogos. Esperamos resultados positivos y consideramos que con costos limitados para la empresa, la promoción puede ser considerablemente significativa.

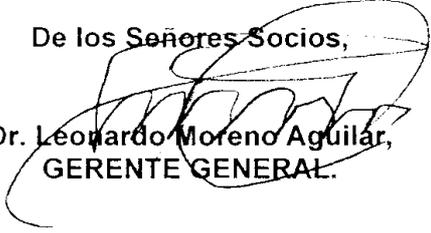
El personal ha respondido siempre con eficiencia y gran espíritu de colaboración, cuando, por las circunstancias, se les ha exigido horas extras e inclusive trabajos en sábados y días festivos. Lamentablemente no han existido disponibilidades para mejorar sus remuneraciones, pero de parte de Gerencia se han reconocido valores que estuvieron vigentes en años anteriores, como un sobresueldo al final del ejercicio y una bonificación para las festividades del carnaval, en valores iguales a los que se entregaron en años anteriores. Considero que reconocer algún porcentaje sobre las ventas, cuando éstas superen un determinado valor, sería la mejor muestra de la buena voluntad que tiene la empresa de mejorar sus remuneraciones, y como efectivo mecanismo para conservarlos a todos en sus trabajos, siempre en base a los resultados que se puedan ir obteniendo como resultado del esfuerzo y la eficiencia que demuestra el personal. Sugiero que se podría reconocer una comisión especial del un 3% sobre las ventas, cuando éstas superen los \$ 200.000.000. La comisión se distribuiría en un valor igual para todos en una parte de la comisión, otro en proporción igualmente al rendimiento de cada uno y por último otro porcentaje en proporción a la remuneración de cada empleado.

Al terminar este informe quiero expresar a Uds., Señores Socios, el agradecimiento formal por la confianza que se ha venido manteniendo hacia mi persona, y un especial reconocimiento para todo el personal que hace la compañía por su dedicación, su competencia, su mística de trabajo, sin cuyas cualidades no sería posible conseguir los resultados que están en vuestra consideración, que, sin ser los que todos deseamos, son significativos, en medio de la difícil situación económica del Ecuador y del mundo.

Debo aclarar, por último, que considero imprescindible que la empresa debe ser manejada por profesionales de la Administración pues debo reconocer que mi criterio eminentemente conservador ha obstaculizado iniciativas que posiblemente son las mejores para los intereses de la Empresa, como por ej. Adquirir nuevas y más modernas prensas, construir un pequeño módulo para que los turistas puedan apreciar el proceso del sombrero, que si bien tenemos en su mayor parte, parece que es fundamental que los visitantes aprecien a personas tejiendo el sombrero, hecho que parece que exigen los guías turísticos con quienes en varias oportunidades hemos hablado. Inclusive tenemos elaborado un anteproyecto de lo que implica esta recomendación. Acorde con este punto deben Uds. pensar, Señores Socios, en la designación de un Gerente cuyo perfil podría y debería ser establecido por la Junta de

vigilancia. De mi parte, en lo que pueda, seguiré colaborando con la empresa con toda la mejor voluntad y dentro de mis áreas específicas, buscando en todo caso la superación constante de la compañía.

De los Señores Socios,



Dr. Leonardo Moreno Aguilar,  
GERENTE GENERAL.