



Industria Recicladora de Caucho Ecocaucho S.A.

**Informe de Gerencia
2016**

**Juan Bermeo P
Gerente General**

Marzo 05, 2017

INDICE

	Página
FILOSOFÍA	03
I. INTRODUCCIÓN	04
II. DESARROLLO DEL PLAN Y GESTIÓN	06
1. Operación Ecocaucho sin costo	06
2. Reducción Costo operativo	06
3. Generación ventas por US\$ 62.900 mensuales	07
4. Producción y venta neumáticos renovados	11
5. Encargar a Poxicoat venta e instalación de fundido en sitio	12
6. Detener la línea de triturado	12
7. Cerrar la bodega de Catequilla	12
8. Buscar la venta de la línea de desulfurización	12
9. No realizar inversiones durante el 2016	13
10. Resumen cronológico de las actividades 2016	13
III. PERSPECTIVAS 2017	15
IV. CONCLUSIONES	16
V. CERTIFICADO	17
VI. ANEXO INFORME COMISARIO EJERCICIO ECONÓMICO 2016	18
VII. ANEXO INFORME AUDITORIA EXTERNA Y ESTADOS FINANCIEROS EJERCICIO ECONÓMICO 2016	19



FILOSOFÍA DE LA ORGANIZACIÓN

MISIÓN

Limpiamos el mundo, transformando llantas desechadas en soluciones innovadoras, para mejorar la calidad de vida

VISIÓN

Somos la primera opción en productos reciclados de caucho en el Ecuador, listos para competir a nivel internacional

OBJETIVO

Cuidar el medio ambiente; renovando y reciclando neumáticos fuera de uso, con procesos mejorados continuamente.

Reciclando 200 mil NFU / año

VALORES CORPORATIVOS

- Respeto y pasión por la naturaleza y la vida
 - Innovación
 - Confianza
 - Solidaridad



I. INTRODUCCIÓN

Ante la posibilidad de parar la Planta de Ecocaucho S.A., en Directorio del 23 de noviembre del 2015, INDIMA presentó un análisis de la situación de Ecocaucho, bajo las siguientes opciones:

Opción 1 Cierre de la Planta.- Con lo cual se tendría una pérdida de US\$ 238.422,81 durante el año 2016, conforme el siguiente detalle:

Costos fijos

Arriendo	- US\$	6.900,00
Servicios Básicos	- US\$	50,00
Seguro pre-pagado	- US\$	796,99
Impuestos y patentes	- US\$	711,89
Gastos bancarios	- US\$	100,00
Intereses en préstamos	- US\$	2.383,34
Gastos no previstos	- US\$	1.000,00
Subtotal gasto mensual	- US\$	11.942,22
Total gasto anual	- US\$	143.306,58

Costos adicionales

Liquidación del personal	- US\$	24.000,00
Liquidación del equipo de ventas	- US\$	20.000,00
Liquidación del Gerente General	- US\$	21.000,00
Cuentas por Pagar Proveedores	- US\$	57.481,46
Venta del producto terminado	US\$	39.307,45

Flujo Neto al 23/nov/2015

Salida de Efectivo	- US\$	134.423,68
Entrada de Efectivo	US\$	39.307,45
Flujo para cierre	- US\$	95.116,23
Flujo mensual planta cerrada	- US\$	11.942,22
Flujo anual planta cerrada	- US\$	143.306,58
Total requerido	US\$	238.422,81
		=====

Opción 2 "Propuesta Ralentí".- Mantener una operación mínima de la Planta, para cubrir costos fijos, con el objetivo de:

- ✓ Reducir el requerimiento de flujo a menos de US\$ - 166.373,00 (30% menos que opción 1)
- ✓ Mantener y desarrollar el conocimiento alcanzado, en la realización de nuevos productos
- ✓ Mantener y desarrollar el conocimiento alcanzado, en la comercialización de productos de la línea de renovado y prensado.



PROPUESTA RALENTÍ	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Ventas	49.000	62.900	62.900	62.900	62.900	62.900	62.900
35%							
Margen Contribucion	17.150	22.015	22.015	22.015	22.015	22.015	22.015
<i>Costos Fijos</i>							
Nomina	(25.014)	(25.014)	(10.700)	(10.700)	(10.700)	(7.700)	(7.700)
Equipo de Ventas	(8.502)	(8.502)	(2.613)	(2.839)	(3.105)	(3.105)	(3.105)
Liquidación		-	(48.678)	-	-	-	-
Costos Fijos Fabricación	(31.462)	(31.853)	(20.412)	(20.412)	(18.344)	(18.344)	(18.344)
Gastos fijos	(15.047)	(21.047)	-	-	-	-	-
Total costos y gastos fijos	(80.025)	(86.416)	(82.402)	(33.950)	(32.149)	(29.149)	(29.149)
Resultado	(62.875)	(64.401)	(60.387)	(11.935)	(10.134)	(7.134)	(7.134)
Depreciacion	7.352	7.352	7.352	7.352	7.352	7.352	7.352
Back office	3.300	3.300	-	-	-	-	-
Necesidad de flujo mensual	(52.223)	(53.749)	(53.035)	(4.583)	(2.782)	218	218
TOTAL FLUJO REQUERIDO	(166.373)						

Para lograr la "propuesta Ralentí" presentada, se planteó el siguiente esquema:

1. Indima asume la operación de Ecocaucho.
2. Reducción del costo operativo.
3. Generación de ventas mínimas suficientes para alcanzar el punto de equilibrio.
4. Abrir el mercado de neumáticos renovados.
5. Encargar a Poxicoat, la venta e instalación de pisos "fundido en sitio".
6. Detener la línea de triturado.
7. Buscar la venta de la "línea de desulfurización".
8. Cerrar la bodega ubicada en Catequilla.
9. No realizar inversiones durante el 2016.

La "propuesta ralentí" presentada por Indima, fue aprobada por el Directorio el 23 de noviembre de 2015.



II. DESARROLLO DEL PLAN Y GESTION 2016

1.- **Operación sin costo.**- Indima S.A. asume la operación de Eco Caucho sin costo, hasta que se genere utilidad:

- Ing. Juan Bermeo, es nombrado Gerente General de Eco Caucho S.A. y tiene a su cargo la representación legal de la empresa y el área de Desarrollo de nuevos productos.
- Ing. Rommel Vernaza, asume la responsabilidad de las áreas de Planificación y Control de la Producción, Calidad, Logística y Compras.
- Ing. Alfonso Altamirano, asume la responsabilidad de la reestructuración del Área de Ventas, adecuada para el modelo de negocio y conjuntamente con la Subgerencia Financiera, la recuperación de la cartera.
- Srta. Daniela López, asume la responsabilidad sobre la Contabilidad, Finanzas y todo lo relacionado con el SRI y Superintendencia de Compañías.
- Ing. Amada San Lucas, asume la responsabilidad de la parte de Gestión Humana, Área de Sistemas, Mantenimiento, Seguridad y Salud Ocupacional, nómina y todo el proceso de desvinculación del personal.

2.- **Reducción del costo operativo.**- Se propuso la reducción de costos, en base a los siguientes cambios:

- Reestructuración de la organización para tener el personal mínimo:
 - ✓ 08 Operarios
 - ✓ 01 Coordinador de Planta
 - ✓ 01 Responsable de Bodega
 - ✓ 01 Supervisor de Mantenimiento
 - ✓ 01 Vendedor de neumáticos
 - ✓ 01 Vendedor de prensado
- La nómina se redujo en el 68%, ya que de 24 personas en nómina del 2015 se pasó a 16 personas a nómina de inicios del 2016, terminando el año con 13 personas; como se detalla a continuación:

Año 2015						Año 2016					
Mes	Op.	Adm.	Com	Total	Costo de nómina	Mes	Op.	Adm.	Com	Total	Costo de nómina
ene-15	15	6	3	24	27.103,78	ene-16	13	1	2	16	11.466,42
feb-15	14	6	3	23	29.684,83	feb-16	13	1	2	16	11.918,00
mar-15	13	6	4	23	28.350,59	mar-16	11	1	2	14	10.144,78
abr-15	21	5	4	30	35.002,90	abr-16	10	1	1	12	9.381,21
may-15	24	5	4	33	36.122,00	may-16	10	1	1	12	9.177,39
jun-15	24	5	4	33	36.609,13	jun-16	10	1	1	12	9.833,94
jul-15	24	5	4	33	35.687,74	jul-16	10	1	2	13	10.559,50
ago-15	26	5	5	36	37.423,54	ago-16	10	1	0	11	12.279,61
sep-15	31	7	5	43	40.361,23	sep-16	10	1	2	13	10.062,64
oct-15	31	7	5	43	36.376,41	oct-16	10	1	2	13	10.636,61
nov-15	22	6	6	34	32.218,23	nov-16	10	1	2	13	9.758,18
dic-15	14	5	5	24	22.560,00	dic-16	10	1	2	13	10.698,86
					Total						Total
					397.500,38						125.917,14



- El costo de desvinculación del personal fue de US\$ 39.000.
- El arriendo en el 2015 fue de US\$ 84.879 y en el 2016 bajó a US\$ 68.589, lo que significó una reducción del 19%
- Culminación de la venta del proceso de reencauche en frío.- Si bien la venta fue a un valor más bajo que el registrado en libros, esta gestión nos permitió deshacernos de activos improductivos y generar flujo

Maquinaria para Re-encauche en Frio	275.000,00
Depreciación acumulada 30/09/2014	<u>18.333,00</u>
Valor neto maquinaria frio	256.667,00
Valor de venta	220.000,00
Perdida de venta en maquinaria reencauche frío	- 36.667,00

3.- Generación de ventas por US\$ 62.900,00 mensuales

La "propuesta ralenti" fue elaborada con la información histórica de ventas al 23 de noviembre del 2015, más adelante esta información resultó estar distorsionada, debido a que muchas de las ventas correspondieron a ventas irreales, que luego fueron anuladas con notas de crédito y muchas otras resultaron incobrables.

A esto se sumó la iliquidez generalizada de los mercados, lo cual impactó en el área de la construcción, afectando la venta de la línea de prensado y la línea de renovado, de la cual específicamente hablaremos en el punto No. 4.

A continuación se encuentra el cuadro del pronóstico de ventas versus los datos reales; el cual tiene un cumplimiento del 73%, debido a los temas comentados:

VENTAS	PRONÓSTICO	REAL	% CUMPLIMIENTO
Línea de Prensado	426.000	362.345	85%
Línea de Renovado	316.800	108.316	34%
Fundido en sitio	0	78.225	
Gestor Ambiental	12.000		0%
Total Ventas	754.800	548.886	73%

A fin de lograr las ventas de US\$ 548.886, dentro del área Comercial y de Cartera, durante el año 2016, se implementó un proceso de aprobación de ventas, mediante el análisis crediticio de potenciales clientes, lo cual contribuyó a no generar ventas incobrables.



Debido a la falta del "Registro Ambiental", no se pudo cumplir la meta de venta de certificados ambientales, cuyo "Registro Ambiental" se obtuvo recién en enero de este año.

Se reestructuró el área de Ventas y se realizaron varios cambios, hasta lograr el esquema actual, que consiste en:

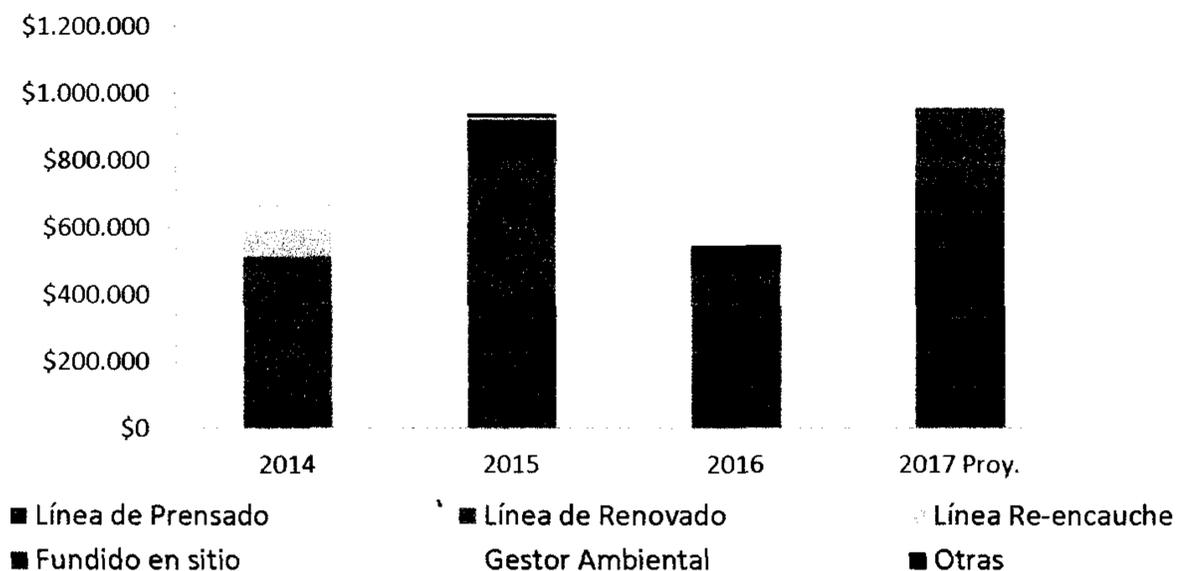
- 1) Venta de llantas a través de almacenes de fábrica y 2) Venta de pisos a través de almacenes de fábrica, más 2 Asesores Comerciales, uno para la ciudad de Quito y otro a nivel nacional.

A continuación se detallan las ventas mensuales durante el 2016:

VENTAS ECOCAUCHO S.A. (Línea de producto) en US\$													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Tot
Llantas	7.774	14.261	20.033	11.530	15.027	8.150	1.298	1.477	8.644	7.113	7.287	5.722	108.316
Ecomulch	0	0	0	0	0	0	0	0	294	17	113	220	643
Ecopisos	29.882	5.953	25.133	19.473	14.308	5.538	23.941	28.553	9.329	33.806	17.979	13.656	227.550
Ecoalfombras	0	130	2.434	73	0	217	839	3.929	495	3.718	367	5.007	17.210
Ecoviales	9.877	10.931	5.371	4.949	25.738	5.116	15.202	2.310	3.635	10.462	4.007	3.092	100.688
Instalación	1.370	286	551	0	209	4.201	382	5.053	523	1.343	330	2.007	16.254
Materia Prima	486	16.338	6.702	3.520	14.775	4.876	4.841	715	20.153	1.519	2.341	1.960	78.225
	49.388	47.900	60.224	39.544	70.056	28.099	46.502	42.036	43.071	57.979	32.423	31.663	548.885

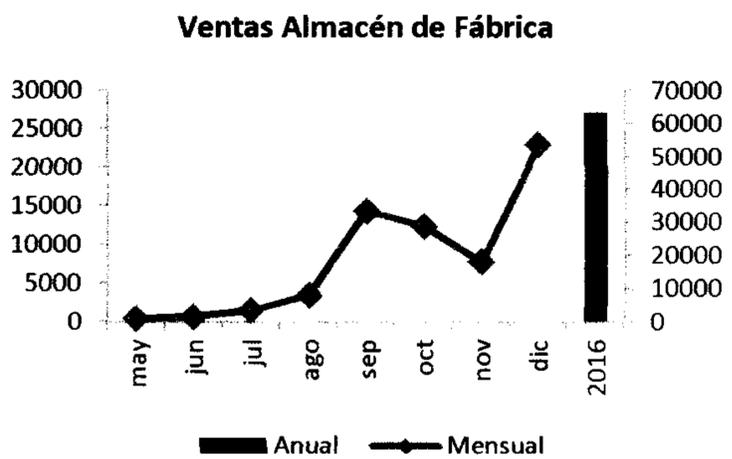
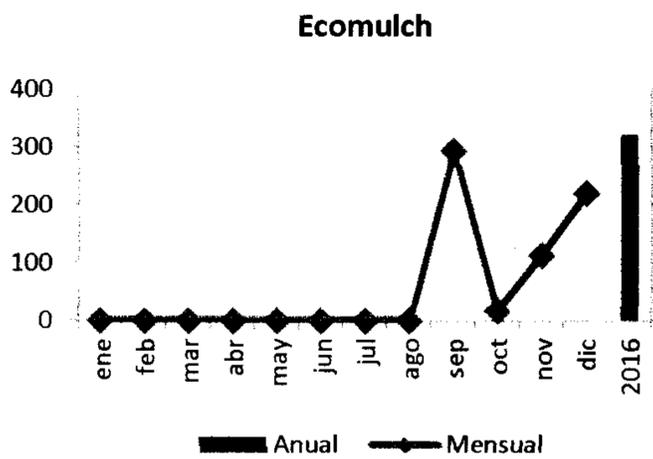
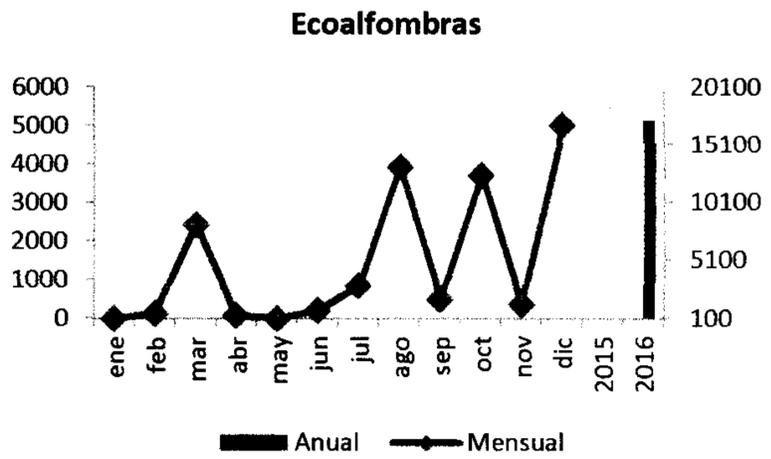
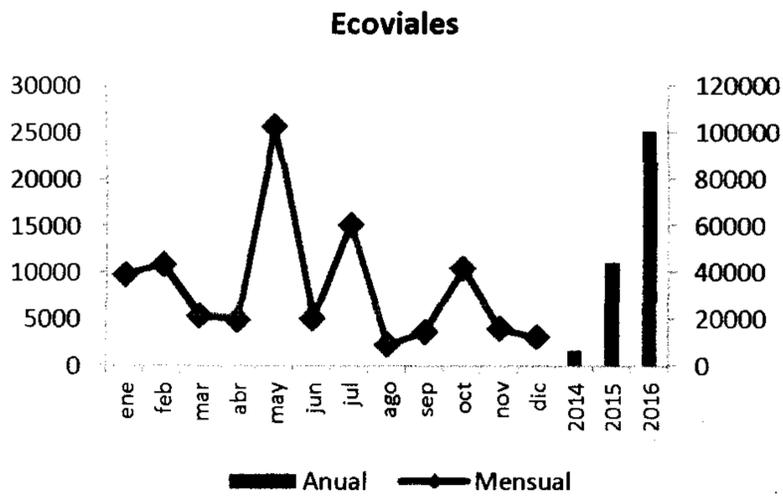
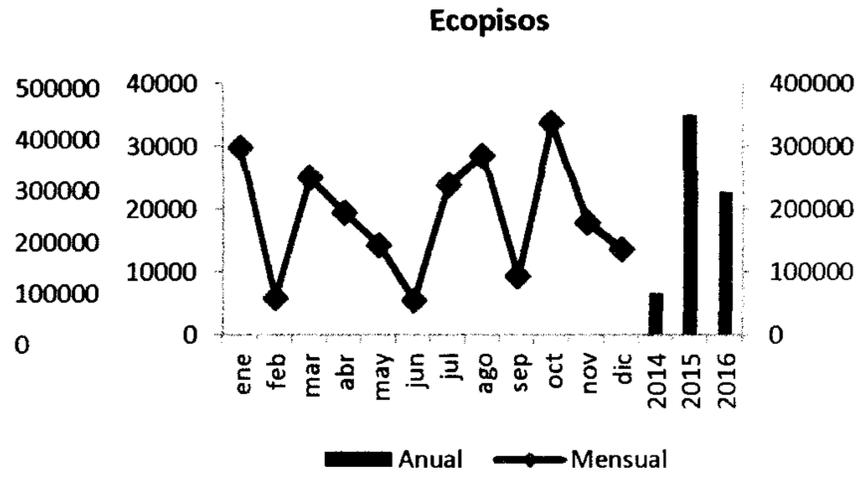
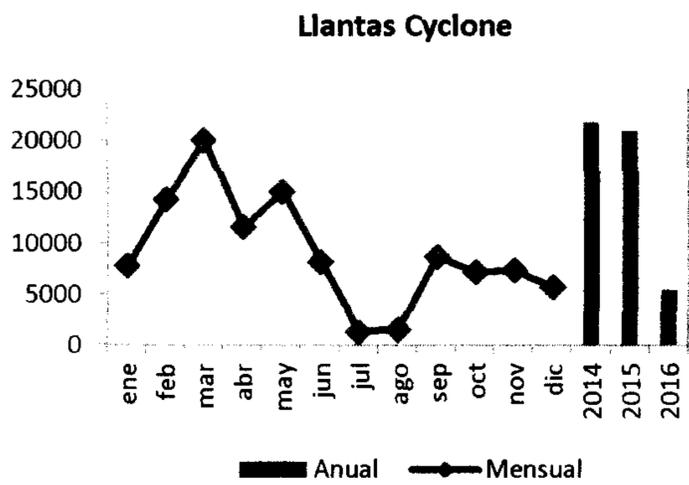
A continuación se detallan las ventas anuales por Línea de Producción:

Variación anual de las ventas por Línea de producción





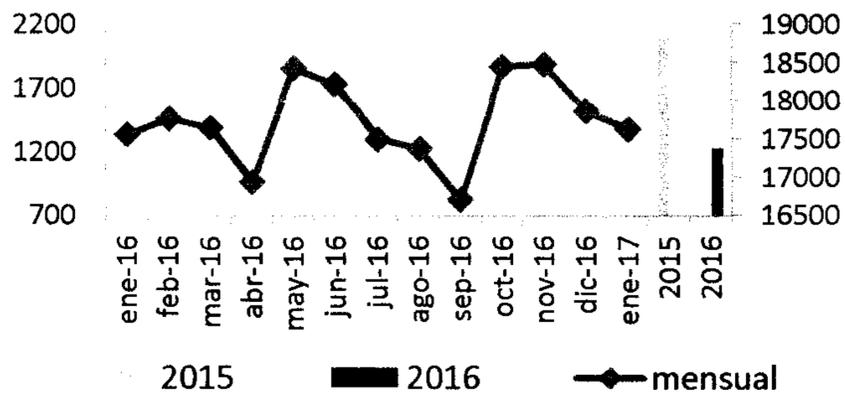
A continuación se detallan las ventas mensuales y anuales en dólares, por Línea de Producto :



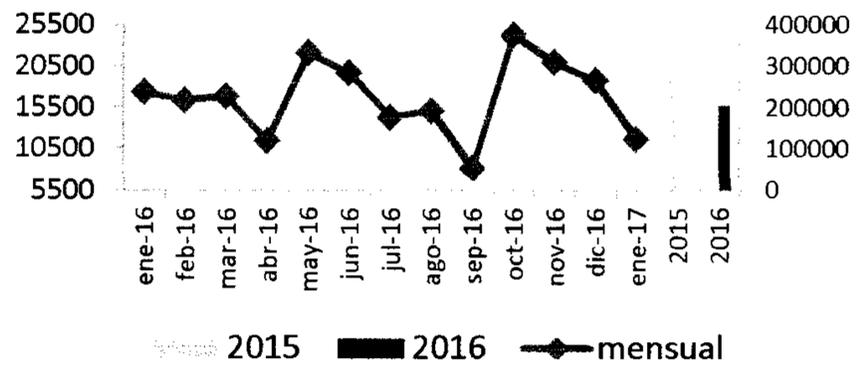


A continuación se detalla la producción mensual y anual, por Línea de Producción durante el 2016:

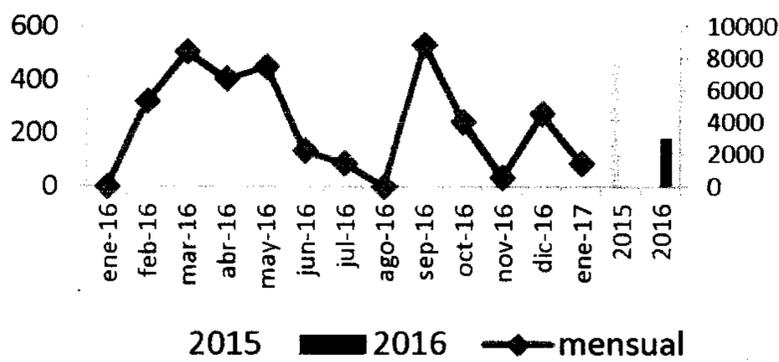
Producción Línea de Prensado (m2)



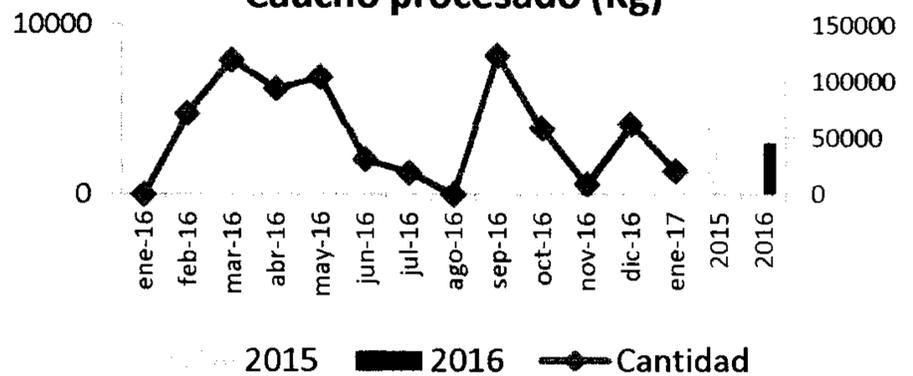
Producción Línea de Prensado Gránulo de Caucho (Kg)



Producción Línea de Renovado (unds.)



Producción Línea de Renovado Caucho procesado (Kg)





4.- Producción y venta de neumáticos renovados

Para la comercialización de los neumáticos, al inicio de la “propuesta ralenti”, se trabajó con los siguientes canales de distribución de las llantas:

- ✓ Mansuera (Casabaca Holding S.A.)
- ✓ Tecnoscape (Indima S.A.)

A pesar de los esfuerzos en ventas, se redujo la venta de llantas, debido a que la salvaguardia impuesta a neumáticos en el 2016 fue levantada casi inmediatamente, a esto se sumó la devaluación del peso colombiano, lo cual incidió en una reducción de los precios de venta de neumáticos nuevos.

Adicionalmente, Ecocaucho contaba con un alto nivel de “orbitira” (caucho para renovado), el mismo que tiene un tiempo limitado de vida útil, esto incidió en que tomemos la decisión de producir el mayor número de neumáticos para no desperdiciar esta materia prima, prefiriendo tener inventario de neumáticos renovados y listos para la venta, en lugar de “orbitira” caducada.

El volumen de producción de la línea de renovado es limitado a 760 llantas mensuales, por turno; así mismo existen referencias de carcazas de difícil consecución.

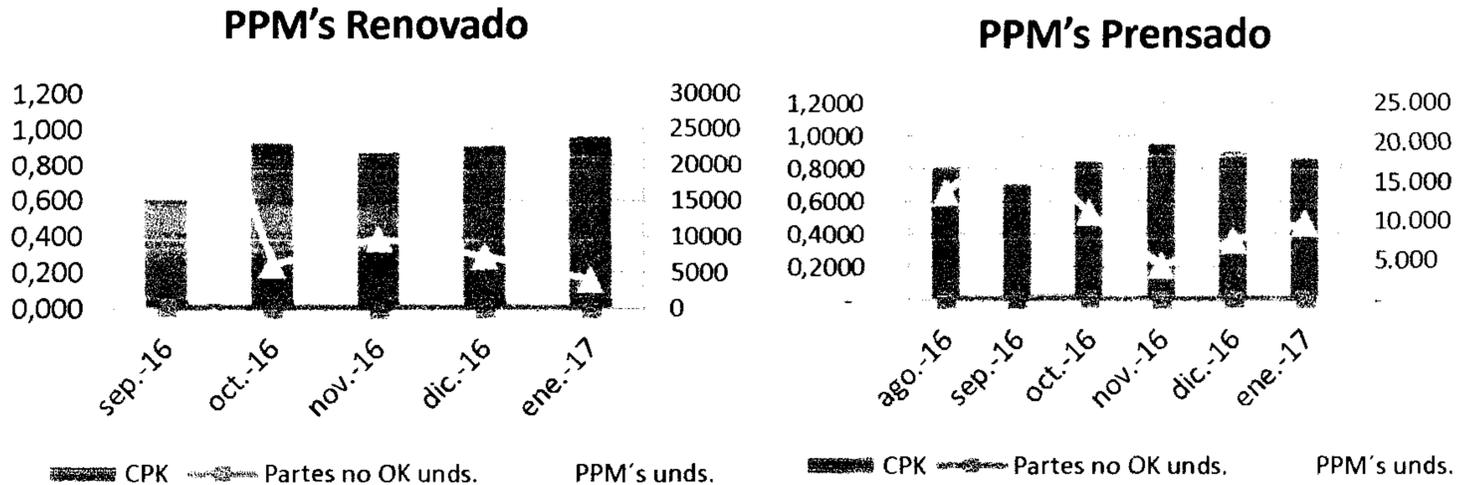
Por otro lado, el margen entre el costo y el precio de venta al público no permitió el pago de comisiones o el otorgamiento de descuentos a distribuidores o intermediarios, lo cual nos llevó a buscar mecanismos de acercamiento directo al cliente final, primero mediante el contacto con Cooperativas de Taxi y camionetas, sin mucho éxito.

Finalmente, en el mes de agosto se realizó un profundo análisis del mercado de neumáticos y se ajustaron los precios y encontramos que la venta directa a través de nuestros almacenes de fábrica era el camino más adecuado para llegar al cliente final, a un precio competitivo y dejando un margen razonable a la empresa, por esta razón se decidió replicar el concepto de almacén de fábrica, en todos los puntos de Tecnoscape para el año 2017.

El nivel de ventas requerido para cubrir el punto de equilibrio de la línea de neumáticos es de \$ 14.000 mensuales, lo que equivale a 233 llantas.

En la línea de renovado, se trabajó en minimizar los problemas de calidad generados por la contaminación, aislando la línea de renovado, así como también el polvo utilizado en el molino. También se inició un proyecto para mejorar el balanceo de nuestros neumáticos. La línea está operada por 2 personas, con lo cual se logra una producción de 760 unds.

Se realizó un mantenimiento exhaustivo del caldero, por lo que la línea de renovado se encuentra operativa 100%.



CPK Indicador de capacidad del proceso que va de 0-1,66. Empresas de talla mundial tienen entre 1,33 y 1,66
PPM Partes defectuosas por millón

5.- Encargar a Poxicoat, la venta e instalación de pisos de "fundido en sitio".

Se decidió encargar a Poxicoat, Empresa de PF Group S.A., la venta, debido a que cuenta con el equipo de ventas e instalación de pisos con resina epóxica.

Ecocaucho vendió a Poxicoat el gránulo de caucho requerido para estas instalaciones, así como el EPDM, con lo cual se redujo el inventario.

La venta total a Poxicoat fue de US\$ 62.018,98.

6.- Detener la línea de triturado

Luego de realizar un análisis comparativo de costos de polvo de caucho producido en Ecocaucho versus el mercado, se decidió detener la línea de triturado y comprar al proveedor Proneumacosa.

Se acordó con el proveedor, que por todos los neumáticos fuera de uso NFU entregados por Ecocaucho, Proneumacosa entregaría un certificado ambiental, manteniendo así la posibilidad de generar un ingreso proveniente de la venta del servicio de disposición adecuada de NFU, requerido a los importadores de neumáticos nuevos.

7.- Cerrar de bodega de Catequilla

Se decidió el cierre de la bodega ubicada en Catequilla y el traslado de los neumáticos NFU a Proneumacosa, con quien se acordó la recepción de aproximadamente 50.000 neumáticos y se coordinó la logística para transportar todos los NFU para su debida molienda, así mismo se reubicaron en bodegas más cercanas ciertas maquinarias que estuvieron almacenadas en Catequilla. Con esto se cerró la bodega de Catequilla y se redujo este costo fijo de US\$ 600 por el arriendo y US\$ 500 por el sueldo de la cuidadora.

8.- Buscar la venta de la "línea de desulfurización".

Se realizó una oferta a una empresa centroamericana que tenía interés en estos equipos, lamentablemente la empresa no desarrolló el proyecto. Los equipos se mantienen guardados adecuadamente.



9.- No realizar inversiones durante el 2016.

Independientemente de las inversiones que no se debían hacer en el 2016, fue necesario hacer pequeñas inversiones para nuevos desarrollos , como los que se detallan:

- ✓ Rodapie (Ecoalfombra)
- ✓ Piso anti-estrés (Econfort)

10.- Resumen cronológico de las actividades realizadas durante el 2016:

ENERO

- Traslado materiales Catequilla a Proneumacosa
- Piso fundido colegio SEK
- Proyecto venta de equipos de desulfurización a Guatemala
- Acuerdos comerciales con PRONEUMACOSA

FEBRERO

- Proyecto divisores de vía Loja
- Proyecto de pisos de caucho Continental Cuenca (Parque el Vergel)
- Proyecto Rancho San Francisco
- Acercamiento de proveedor de gránulo de caucho Bélgica
- Inicio de la elaboración de los siguientes planes ambientales:
 - Plan de Manejo Ambiental
 - Plan de Contingencias
 - Plan de Manejo de Desechos
 - Plan de Monitoreo y seguimiento
 - Plan de Prevención y Mitigación de Impactos
 - Plan de Seguridad y Salud Ocupacional.

MARZO

- Cambios de proveedor de gránulo de caucho (de Proneumacosa a Rubberaction), por motivos de mantenimiento de máquinas
- Colocación de exhibidores de llantas MANSUERA
- Reestructuración del Área de Ventas

ABRIL

- Compra de serpentín del caldero
- Construcción de racks para llantas
- Creación de lista de productos para la ECOP

MAYO

- Reunión del Comité Técnico de elastómeros para la edición de la norma técnica



NTE-INEN 4649

- Desarrollo de la alfombra de 151x98 cm tipo rodapié
- Desarrollo de laminado para suelas de zapatos
- Remodelación de moldes de piso tipo piedra a piso liso
- Desarrollo de piso chispita
- Prueba de distribución de partículas de neumáticos según norma INEN 2680
- Inicio ventas en Almacén de Fábrica

JUNIO

- Colocación de logo de ECOCAUCHO en elementos viales
- Desarrollo de pisos color gris
- Análisis de químicos del polvo de caucho

JULIO

- Análisis del desarrollo de porta cables
- Fabricación a doble turno de rompe-velocidades para proyecto Condado Shopping
- Pruebas de lámina de caucho para suela de caucho
- Desarrollo de ECOMULCH

AGOSTO

- Creación de criterios de aceptación de productos de ECOCAUCHO
- Instalación de elementos viales Condado Shopping
- Piso milano gris proyecto FEDEGUAYAS
- Benchmarking de llantas
- Diseño de molde para alfombras anti stress

SEPTIEMBRE

- Benchmarking de laminado de caucho como impermeabilizante
- Armado de molde de alfombra anti stress
- Creación de indicadores de PPM's
- Pruebas de laminado para impermeabilizantes

OCTUBRE

- Pruebas de envejecimiento para impermeabilizantes y techos

NOVIEMBRE

- Diseño y elaboración de racks para almacenaje de llantas

DICIEMBRE

- Desarrollo de laboratorio ECOCAUCHO
- Cambio de formulación en productos, pruebas realizadas por PF GROUP



III. PERSPECTIVAS 2017

La estabilización del precio del petróleo en alrededor de US\$ 50 y una vez superada la etapa política de elecciones, esperamos que la tendencia lenta de recuperación de los mercados, se mantenga.

Luego de analizar, con mayor conocimiento cada uno de los mercados y de los productos de Ecocaucho, hemos elaborado un pronóstico de ventas que detallamos a continuación:

Plan 2017	CYCLONE	ECOPISOS	ECOALFOMBRAS	ECOVIALES	ECOMULCH	NUEVOS	TOTAL
US\$	\$246.120	\$343.800	\$235.200	\$100.256	\$7.417	\$5.500	\$938.293

Proyecciones	2018	2019	2020	2021
US\$	\$1.164.963	\$1.484.805	\$1.749.577	\$1.749.577

El haber encontrado un mecanismo de ventas de los neumáticos renovados, más la paulatina aceptación de los productos nuevos de Ecocaucho en los diferentes mercados, nos permiten estar confiados para cumplir este plan, apoyados en las siguientes estrategias definidas para este año:

1. Apertura de 3 almacenes de fábrica dentro de los Talleres de Tecnoscape (Quito Sur, San Rafael y Guayaquil)
2. Racionalización del portafolio de productos :

ALFOMBRAS	amarillo	negro	gris	chispita	rojo	verde	azul
Eco Alfombra		✓			✓	✓	✓
Econfort		✓			✓	✓	✓
ECOMULCH	amarillo	negro	gris	chispita	rojo	verde	azul
Ecomulch		✓			✓	✓	✓
ELEMENTOS VIALES	amarillo	negro					
Ecotope	✓	✓					
Ecodivisor	✓	✓					
Ecoreductor rectangular	✓	✓					
Ecoreductor media luna	✓	✓					
Eco Esquinero (*)	✓	✓					

(*) Negro/Amarillo juntos

3. Ingresar los productos dentro de Kywi, búsqueda de clientes nuevos: Constructoras, Colegios, Industrias.
4. Negociar con los Concesionarios de Tecnoscape (Cumbayá, Ibarra y Cuenca) la venta de llantas a Consignación.
5. Reducir el precio de la llanta 245/70%16 e igual el precio de la 195/60R14 con la 185/60R14 para incrementar ventas
6. Lanzamiento de nuevos productos:
 - Moquetas universales para vehículos (Ecomochetas)
 - Recipientes flexibles (Eco baldes)
 - Tejas (Ecoproof)
 - Retomar la venta de caucho para suela de zapatos, visitando clientes del sector (Buestán, Kit, Pony, etc.)



IV. CONCLUSIONES

Durante el 2016 se procesaron 366.093 Kg., con lo cual fabricamos 17.381 m2 de piso y 2.978 llantas renovadas, lo que significa que 36.700 llantas fuera de uso fueron convertidas en productos útiles, dejando de contaminar el medio ambiente.

La decisión de mantener la planta operativa en niveles mínimos fue acertada, a pesar del enorme esfuerzo realizado. No solo que nos permitió bajar la pérdida, sino que nos permitió crecer en conocimiento tanto en el desarrollo, manufactura como en la comercialización, preparándonos de mejor manera para este nuevo negocio.

Nuestra gratitud al equipo de Indima S.A., por su involucramiento incondicional, al Directorio por compartir su experiencia y buenas prácticas y a los colaboradores directos de Ecocaucho, por su compromiso.

Gracias,

Juan Bermeo Ponce
Gerente General



V. CERTIFICADO

CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

En mi calidad de Representante Legal de INDUSTRIA RECICLADORA DE CAUCHO ECOCAUCHO S.A., certifico que en la realización de sus operaciones, esta compañía ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y patentes, incluyendo pero no limitándose a:

Uso de software con licencias apropiadas.

Uso de imágenes y música para publicidad con los derechos respectivos.

Uso de publicaciones escritas autorizadas.

Uso de diversas informaciones con autorización de la fuente.

Respeto a los derechos de patentes registradas.

Atentamente,

Juan Bermeo Ponce

Gerente General



VI. INFORME COMISARIO EJERCICIO ECONOMICO 2016

Se anexa el Informe del Comisario



**VII. INFORME AUDITORÍA EXTERNA
Y ESTADOS FINANCIEROS EJERCICIO ECONOMICO 2016**

Se anexa el Informe de Auditoría