

## VEOLIA ECUADOR S.A.

### INFORME ADMINISTRATIVO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2015

De conformidad con la Ley de Compañías vigente y los estatutos sociales de la compañía, presento mediante este documento el informe administrativo de VEOLIA ECUADOR correspondiente al ejercicio económico cortado al 31 de Diciembre del 2015.

Los estados financieros del ejercicio 2015 han sido elaborados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que son de uso obligatorio en el Ecuador, según lo dispuesto en la resolución de la Superintendencia de Compañías No. 08-G-DSC-010 del 20 de Noviembre del 2008.

VEOLIA ECUADOR S.A. inició su actividad económica en Marzo del 2015 y desde ese tiempo se han dado los primeros pasos para organizar la estructura de Desarrollo de Negocios y Administrativas.

#### **Gestión Administrativa y Financiera**

La compañía se constituyó con un Capital Social inicial de US\$ 800.00, en Noviembre del año 2015 se realizó aportación de US\$ 400,000.00 y amplió su Capital Social a US\$ 400,800.00.

En estos nueve meses, la compañía ha generado gastos operativos iniciales, los proyectos en los que se está participando no se concretaron al cierre del año 2015 por lo que al 31 de Diciembre del 2015 muestra una pérdida neta de US\$ -60,417.

#### **Gestión Comercial**

Apoyados en la marca VEOLIA, desde el inicio de sus actividades se han enfocado los esfuerzos para delinear los mercados potenciales donde la compañía ofertará servicios.

Se realizó un estudio preliminar del mercado, analizando la situación actual y legal tanto para actividades municipales, como industriales incluyendo el mercado Oil&Gas.

Durante el año 2015 se incorporó un Gerente de Desarrollo cuyo objetivo preliminar fue identificar una cartera de clientes, así como las actividades con las que arrancaríamos nuestra oferta inicial.

La asistencia a diversos eventos, brindó la oportunidad de ir presentando la marca VEOLIA a empresas privadas y Municipios, con las primeras visitas y reuniones para levantar las necesidades de nuestros futuros clientes.

Dentro del mercado Municipal, se realizaron contactos con funcionarios de distintas ciudades y/o Empresas de Agua Municipales de Quito, Manta, Santo Domingo, Empresa Pública de Santa Elena, Cuenca, Babahoyo; realizando múltiples reuniones que permitan acuerdos de colaboración con dichas entidades.

Analizando el contexto y las necesidades que se presentan en distintos Municipios del Ecuador, y a pesar que la "*Ley orgánica de recursos hídricos, usos y aprovechamiento del agua*" prohíbe en su artículo 6 toda forma de privatización del agua, es claro que nos encontramos en un momento clave en el cual podríamos posicionarnos adecuadamente como socio técnico y estratégico de los Municipios con proyectos de asistencia y asesoría comercial y operativa, que nos ubicaría en una posición privilegiada en este sector con buenas posibilidades ante eventuales cambios en la legislación.

En Diciembre del 2015 se aprobó la "*Ley orgánica de incentivos para asociaciones público-privadas y la inversión extranjera*" las oportunidades para considerar el ingreso a otras líneas se vuelve atractiva, como la línea de manejo de residuos que es un campo interesante a explorar puesto que en las obligaciones medio ambientales contempladas en la Ley son de carácter obligatorio para Municipios y empresas privadas.

Dentro del Mercado Industrial, y partiendo de la línea de Oil&Gas, la presencia de Sarpi – Veolia con su contrato de manejo de residuos peligrosos en Refinería Esmeraldas, ha permitido que el grupo vaya creando una imagen dentro de este sector y abre las posibilidades para el desarrollo de nuevas líneas.

Durante el año 2015 se realizaron visitas a la Refinería Esmeraldas y se establecieron reuniones con los principales Directivos de Petroecuador, identificando oportunidades que se aspira sean desarrolladas durante el año 2016.

En relación a la industria privada, se realizaron múltiples visitas a varias empresas en el área de manejo de tratamiento residual y ambiental tales como:

- Sistemas de Tratamiento industrial, muchos de los cuales requieren tecnología por el poco espacio disponible.
- Manejo de lodos industriales, una necesidad bastante común y que no tiene un manejo apropiado.
- Asesorías, mantenimientos de sistemas.

En las visitas realizadas, se definió que el mercado de Food&Beverage, y tomando la amplia experiencia del grupo en esta área, sería un segmento a desarrollar de forma inmediata. En ese sentido se establecieron 3 primeros clientes potenciales con los cuales se intenta desarrollar oportunidades:

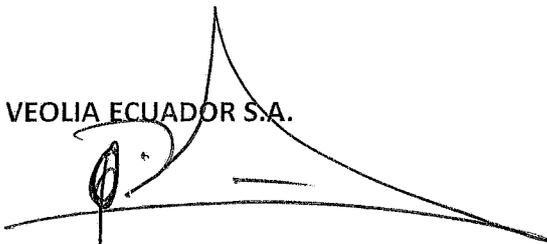
- AJE ECUADOR, empresa de bebidas gaseosas, jugos, néctar y agua.
  - PRONACA, empresa de carnes y embutidos.
  - RESGASA, empresa embotelladora de agua.
- 

### **Cumplimiento Legal**

La compañía ha desempeñado todas sus actividades en cumplimiento de toda la legislación aplicable, incluyendo las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Agradezco el apoyo brindado por los Socios para el desarrollo de la empresa, y estamos seguros de continuar con el mismo para su consolidación en los próximos años.

**VEOLIA ECUADOR S.A.**

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to be 'Oscar García Poveda', written over a horizontal line.

Oscar García Poveda  
Gerente General