

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA
"INTERMIPETROL CORPORACION INTERNACIONAL DE MINAS Y
PETROLEOS S.A."**

Antecedentes:

El Gobierno Ecuatoriano ha basado el crecimiento económico del Ecuador apoyado en la inversión pública que ha generado importantes fuentes de trabajo y crecimiento en áreas como la construcción, el comercio, el desarrollo de proyectos hidroeléctricos y carreteras.

La inflación para el 2018 fue de 0,27% y hubo un crecimiento económico del 1,0% que comparado con la región es bajo ya que el promedio fue de 3,5%. Este crecimiento se sustentó en una mejora del precio del petróleo cuyo precio promedio fue de \$ 62,00 por barril.

Ecuador cerró el 2018 con un crecimiento del 16% en su balanza comercial, aunque son aún mayores las importaciones que las exportaciones, según un informe de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor). "La balanza comercial cerró el año con un saldo negativo de USD 508 millones de dólares", dice el informe especial ExporData para ese año en el que se precisa que la balanza alcanzó los USD 44 102 millones. De esa suma, unos USD 21 797 millones (49%) corresponde a exportaciones, en tanto que las importaciones ascendieron a USD 22 305 millones (51%).

Con un PIB en torno a los USD 100 000 millones, y una economía poco tecnificada que no acaba de despertar después de la crisis entre 2015 y 2016, en el año 2018 las exportaciones petrolíferas se beneficiaron de un incremento del 30%, llegando a un monto de USD 8 973 millones. Por el contrario, las no petrolíferas, crecieron apenas un 5% hasta los USD 12 824 millones, indica el informe. Los principales productos de exportación de Ecuador fueron el año pasado, por este orden, camarón, banano, enlatados de pescado, flores y cacao.

Ecuador cerró el 2018 con la recaudación tributaria más alta desde el año 2000. Según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), el año pasado se recaudó 15.145 millones de dólares. Esta cifra representó un incremento del 10,7 por ciento en comparación con el 2017. Además, superó el récord alcanzado en 2015, cuando los impuestos generaron más de 14.300 millones de dólares.

De acuerdo con los datos del SRI, el Impuesto al Valor Agregado fue el gravamen más importante, pues representó el 44 por ciento de las recaudaciones. Luego está el Impuesto a la Renta con el 35 por ciento.

Además, el Impuesto a la Renta fue el rubro que más creció en 2018, cerrando con 5.320 millones lo cual significó una variación positiva del 27 por ciento.

Los impuestos a la Salida de Divisas y de Consumos Especiales también aumentaron en un 9,9 y 3,8 por ciento, respectivamente.

Respecto a la recaudación tributaria por actividad económica, en el período de enero a diciembre de 2018, las mayores variaciones se reflejan en los sectores de minas y canteras con el 84,5 por ciento; transporte y almacenamiento con el 61,4 por ciento; agricultura con el 17,2 por ciento; financieras y seguros con el 11,6 por ciento; y actividades de salud con el 10 por ciento.

Es muy importante establecer políticas y un marco jurídico estable que den una mayor confianza a la empresa privada para atraer inversión y se pueda crear más fuentes de trabajo y también se incentive la inversión extranjera para que de esta manera ingrese capital fresco que apoye al crecimiento del país en sectores como el agrícola, turismo, minero, petrolero.

En marzo del 2019 el Ecuador ira a las urnas para elegir sus autoridades seccionales en las que se podrá ver cuál podría ser la tendencia del electorado después de los 10 años de Revolución Ciudadana.

INTERMIPETROL:

La Compañía se creó en Febrero del 2012, año que se logró obtener la distribución exclusiva de dos Empresas Americanas líderes en su campo como Apex Engineering y Surtek. La primera con la venta de un producto biodegradable líder mundial en limpieza de problemas de escala en equipos de superficie y en pozos y la segunda en la elaboración de estudios de laboratorio e implementación de plantas para incrementar la producción de petróleo con químicos.

El objetivo del año 2012 fue hacer conocer los productos en las empresas petroleras para lo cual se efectuó varias reuniones con los principales ejecutivos y también pruebas en los campos para que comprueben la efectividad del producto Rydlyme.

Al mismo tiempo se inició la calificación de la Compañía para participar como proveedor de las Empresas petroleras públicas y privadas a fin de constar en las bases de proveedores para que las mismas puedan comprar los productos.

La calificación tomo más de un año y recién a fines del 2013 obtuvimos la calificación en Petroamazonas y Enap Sipecc. En el año 2013 se compró 1500 galones de Rydlyme con los cuales se efectuó varias pruebas con el producto en empresas públicas y privadas teniendo resultados muy positivos tanto en equipos de superficie como en pozos. Hemos logrado a finales de año efectuar dos ventas a la Refinería de la Libertad, a la Empresa Unilever y la aplicación de un pozo en Enap Sipecc.

Para el caso de Surtek se ha presentado propuestas a las Empresas Petroamazonas, Andes Petroleum y Rio Napo sin efectuar ventas todavía.

En cuanto al personal que labora tenemos un ejecutivo en el área comercial y otro ejecutivo a cargo de la parte de operaciones y la Gerencia General que a más de controlar áreas

administrativas y financieras se encarga de efectuar los contactos con la Empresas petroleras ecuatorianas públicas y privadas.

El año 2016 se redujo las ventas de la compañía comparadas con las efectuadas en el año 2015 básicamente debido a que nuestro principal comprador del producto Rydlyme que era Operaciones Río Napo, paso a formar parte de Petroamazonas, lo cual freno la posibilidad de seguir efectuando los trabajos debido a los problemas y retrasos de pagos con los proveedores que mantenía Petroamazonas, lo cual nos hizo tomar la decisión de buscar empresas en el sector privado para brindar nuestros servicios.

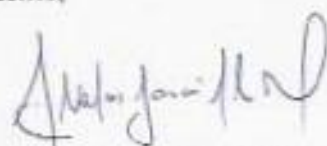
El año 2017 fue un poco más difícil ya que prácticamente las ventas de Rydlyme se concentraron en una sola empresa Enap Sipec a quien vendimos más del 80% de nuestras ventas. Con Repsol seguimos vendiendo para limpieza de equipos de superficie pero en cantidades bajas.

A Petroamazonas todavía no se pudo ingresar y se hizo varias presentaciones en el último trimestre a otras Empresas privadas para poder ampliar el rango de clientes, cuyos efectos se espera obtener en las ventas en el 2018. También es muy importante hasta poder ampliar el número de clientes seguir brindando un excelente servicio a Enap Sipec para que sigan confiando en nosotros y efectuar todas las gestiones necesarias para poder ingresar a Petroamazonas e iniciar venta a otras Empresas privadas.

El último trimestre también efectuamos un acercamiento importante a Tecpetrol para ver la posibilidad de ofrecer la tecnología de Titan pero lamentablemente al final tomaron la decisión de no aplicarla.

En el año 2018 Intermipetrol alcanzó unas ventas de 152.000 dólares anuales y una utilidad de 18.314,97. El hecho más importante se dio a fines del año 2018 con la firma de un acuerdo con la Empresa CPVEN para comercializar el producto Rydlyme a todas las empresas petroleras y privadas con excepción de Enap Sipec, Repsol y OCP que serán atendidos directamente por Intermipetrol. Con este acuerdo se espera que para el 2019 podamos incrementar considerablemente las ventas de la Compañía.

Atentamente,



Ing. Carlos F. Jaramillo Muñoz
Gerente General
INTERMIPETROL