

INFORME DE PRESIDENCIA

Quito, a 10 de marzo, 2018.

Señores Accionistas

LOGICHEM SOLUTIONS S.A.

Proyecto 2.

Pongo en su consideración el informe de las principales gestiones que he cumplido en calidad de Presidente, Representante Legal de la Empresa durante el periodo económico 2017.

Logichem Solutions ha continuado con sus gestiones de producción, mercadeo y ventas de sus productos (Agua Iridium Blue y Química), además de ver nuevas opciones de mercado para sus sistemas de aguas servidas y tecnologías de ionización de aguas de negro via frecuencias.

1) IRIDIUM BLUE:

El proyecto de agua purificada Iridium Blue ha logrado incrementar sus ventas por tercer año consecutivo a pesar de la difícil situación económica del país, con la novedad de que la proyección de llegar al punto de equilibrio de 500 botellones de agua mensuales ocurrió en febrero del 2017. Se ve que las entregas a domicilio por medio de rutas programadas les dado un buen resultado, con las ventas llegando alrededor del 52% de las ventas totales (en planta y vía distribuidores cercanos).

A pesar de este incremento y de haber llegado al punto de equilibrio operativo, la empresa Hilanderías Cumbayá, con quien se tenía un Convenio y/o Alianza Estratégica Comercial y Tecnológica, firmada con su Representante Legal el 11 de abril del 2013, decidieron salirse de este convenio por medio de una "Resciliación del Convenio de Alianza Estratégica Comercial y Tecnológica", el 6 de abril del 2017. Con esta resciliación Hilanderías Cumbayá pidió que las partes modifique la cláusula cuarta del contrato de arrendamiento suscrito entre Hilanderías Cumbayá y Logichem Solutions, para comenzar a cobrar un arriendo desde marzo del 2018 por el espacio ocupado por la planta Iridium Blue, para que se les continúe entregando agua a los miembros de Hilanderías Cumbayá. Esta resciliación al convenio, se decidió, no implicará el pago de la multa de \$40.000 USD previsto por romper el Convenio de Alianza Estratégica antes de la fecha establecida, que era a cinco años a partir de la firma del convenio en mención (es decir, hasta el 11 de abril del 2018). Y el anudamiento al contrato prevé que Logichem, en caso de quedarse en el predio, deba pagar un arriendo de alrededor de \$2500 USD ya incluido el IYA. Esto implica que toda la estrategia establecida con el Gerente General anterior, que contemplaba una renovación de la Alianza Estratégica y del Contrato de Arriendo por el espacio ocupado por Iridium Blue, va a cambiar drásticamente, ya que las proyecciones de ventas indicaron que no se lograría cumplir con el pago del arriendo por venta de agua solamente, inclusive con un promedio de venta de 650 botellones de agua de 5 galones mensuales, el arriendo implicaría un cubro de \$3.84 USD por botellón solo para el arriendo. En otras palabras, esta Resciliación al Convenio, pedido por Hilanderías Cumbayá, implica un cambio radical para el proyecto del agua Iridium Blue, y para la empresa Logichem. En caso de no poder cubrir el monto del arriendo, se va a tener que mover la planta de agua a otro predio, que implica costos fuertes.

También se estuvo hablando con Sabai Beer, para comenzar con la producción de agua Iridium Blue con gas y sin gas, en botellas de vidrio, en alianza con Sabai por su capacidad de distribución y de importar botellas de vidrio al por mayor. Este proyecto sigue en pie, y se están comenzando a hacer las pruebas de sabor y estabilidad del agua, pero si se continúa con este proyecto dependerá de la decisión que se tome para el año 2018 en cuanto a mudar la planta de agua y la empresa.

Además de Sabai, Logichem quiere comenzar a producir su propia agua embotellada en vidrio de manera artesanal, para entrar en un nicho de mercado que no se puede acceder con la presentación de botellones de 5 galones, tales como restaurantes, hoteles, inclusive hogares.

25

2) QUÍMICA:

La línea de MatrixClean se ha mantenido en sus ventas con un leve incremento, junto con Galo Plaza Jr., se está tratando de incursionar en otras industrias, como la industria láctea, debido a los excelentes resultados obtenidos por la empresa ZuPlaza en su producción de leche. También se está contactando con empresas alimenticias para ofrecer productos biodegradables y no tóxicos para la limpieza de sus equipos. Las empresas Treco (Vinylac) y Goddard Catering han continuado comprando MatrixClean con regularidad, así como una serie de clientes como La Casa De Rafa y Cosa Nustra. También se continúa tratando el stock de PetroBrite.

3) LINEA ELASTOL:

No se ha retomado la venta de esta línea de productos por la crisis en el sector petrolero y gubernamental.

4) PTAR SBEACR:

La empresa "Ambient Care Ecuador" de Guayaquil propuso un proyecto de venta de una unidad para la empresa INASA de Guayaquil. Luego de los estudios de factibilidad tecnológica, sale a relucir que los sistemas SBEACR no pueden tratar aguas de las características presentadas, por lo que en conjunto con Aquacore USA, se presentó otra tecnología de la empresa ENCON de EE.UU. un evaporador. Se trabaja en ver los detalles técnicos y económicos pero aún no se logra cerrar la venta.

4) SISTEMA DE IONIZACION DE AGUAS DE RIEGO:

Se logra hacer una venta a la empresa ZILOAGRO de Santa Elena, y se instala la unidad en la península. Asimismo, se hace un acuerdo de pruebas con PROVEFRUT en la Hacienda Ninangá, con ayuda de Galo Plaza Jr., para ver la factibilidad de una venta mayor para las plantaciones de brócoli. Este proyecto sigue en pie.

Las obligaciones con las instituciones públicas—SR, Superintendencia de Compañías, IESS, Ministerio de Trabajo, Municipio, ARCSA—han sido cumplidas en su totalidad.

Atentamente


Daniel Leonard Wild Stapel
REPRESENTANTE LEGAL
C.I. 1739470771