

INFORME GERENTE

Para Junta Ordinaria de Socios de LUMOIL CIA. LTDA.
Periodo 01 de Enero del 2018 al 31 de Diciembre del 2018

En cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la Compañía y a la Ley de Compañías, me permito poner en conocimiento de los señores accionistas el presente informe de labores de la Gerencia correspondientes al periodo, 01 de Enero del 2018 al 31 de Diciembre del 2018.

Una profunda crisis económica, especialmente afectada en el área petrolera por los muy bajos precios del petróleo, ha hecho que se reduzca la operación, producción e inversión en la industria. Esto conlleva una considerable reducción de actividades en la industria y por ende en una reducción considerable de actividad para la empresa.

La política estatal de contratar empresas extranjeras en la rehabilitación de plantas industriales de refinación y los procesos de contratación tipo marco ha hecho que las oportunidades de participar y obtener contratos sean muy reducidas en esta área de trabajo. Igualmente por política pública en la participación en concursos de obras se favorece a empresas pequeñas, lo que ha afectado a nuestra empresa ya que la misma se la considera "Mediana".

Ha sido un período arduo, donde hemos experimentado un considerable crecimiento de competencia en el área de acción de la empresa. En lo administrativo se han implementado ciertos procedimientos que han significado mejoras en el desempeño.

Las actividades de la empresa fueron las siguientes:

1. Complejo Industrial Shushufindi

1.1 Suministro de recipientes de presión verticales para el enducamiento de gas combustible del Horno y Caldera de Refinería Shushufindi de acuerdo a contrato CCI-JOR No.2016005.

Un proyecto muy importante para la empresa en su afán de incursionar en la actividad de fabricación de recipientes a presión. Significó un reto técnico superado en cuanto al producto terminado y la calidad del mismo. Sin embargo este proyecto significó un reto financiero por cuanto la forma de contratación significaba un pago al 100% una vez concluido y entregado el trabajo, por ende la necesidad de financiarlo al 100%.

1.2 Provisión de recipiente de presión vertical de enducamiento. En proceso

Al igual que el caso de los dos recipientes, este resultó siendo un proyecto muy importante por tratarse de un servicio que como empresa nos interesaba mucho emprender. Este proyecto significó mucho más esfuerzo en la fabricación por sus dimensiones y su culminación fue un éxito completo. En el área financiera, significó una dificultad muy grande poder financiar el proyecto, se tuvo que recurrir en endeudamiento con fuentes internas de socios y entidades financieras, puesto que el rubro para producir este bien fue muy considerable y se combinó con la necesidad de cubrir financieramente otros proyectos adicional a la demora de casi tres meses en cancelar el proyecto. Para fines del presente informe, para el periodo en el cual este está realizado, se cumplió con cronograma en cuanto a fabricación y se mantenían serias dificultades con las importaciones que el proyecto demandaba por las complicaciones financieras que se mantenían al momento.

1.3 Servicio de Mantenimiento Horno CR2 del Complejo Industrial de Shushufindi.

Un servicio realizado con cierta frecuencia por la empresa. Siempre conlleva serias dificultades operativas puesto que este mantenimiento se considera muy crítica dentro de los paros programados de la Planta. Este proyecto en particular fue el de

dificultades adicionales que implicaron retos a ser superados con el objeto cumplido de culminar exitosamente el proyecto. La primera dificultad fue la no programada salida de dos profesionales con los que se contaba para el proyecto por asuntos de licencias en el exterior que ocurrieron inesperadamente, esta dificultad fue superada contratando personal con experiencia y redoblando esfuerzos con el personal de planta de la Empresa. La segunda dificultad que este proyecto significó fue el financiamiento, pues se trataba de un proyecto con cero anticipo y cero pago por avance, un proyecto que requería financiamiento total. Por esta razón se decidió cambiar nuestro proveedor habitual de acero por un externo que al final NO cumplió con los plazos propuestos para la provisión de tubería y nos forzó a incurrir en una onerosa multa por retraso en la entrega de la tubería que debía por objeto ser provista.

II. Servicios varios de Tratamiento Térmico Post Soldadura

2.1 Brindamos nuestros servicios de Tratamiento Térmico Post Soldadura a varios clientes

(Precipet S. A. Serrapet, Danielcom, Sedam, Novacero, Nulenti, Consorcio TT, Consorcio Del Acqua, Termomecánica, Magpie Project.) En este período se ha diversificado los clientes en esta actividad. En el ámbito técnico no hemos tenido ningún problema, pero existe una preocupación muy grande en el costo de trabajos realizados con algunas empresas en especial con Magpie Project, Precipet, Danielcom. Pese a los trabajos puntuales de tratamiento térmico que hemos realizado, la crisis generada por la caída del precio de petróleo significó una muy importante reducción en la frecuencia y cantidad de servicios realizados.

2.2 CONTRATO EMPRESA HARBIN Después de varios meses de negociaciones y visitas al sitio, se logró firmar un contrato por el servicio de relevado de esfuerzos para la empresa China Harbin en la Hidroeléctrica Minas San Francisco. Este resulta siendo un contrato muy interesante por la estabilidad que brinda a la empresa, y por la utilidad proyectada que representará a la empresa. Sin embargo al mismo tiempo se debe aclarar que al momento nos encontramos en inicio de contrato donde fuimos que adquirir una considerable cantidad de Equipos y accesorios para poder desarrollar el proyecto.

III. Servicios de Perforación de pozos de agua

3.1 Perforación pozo de 6.1/8 mts. de profundidad, incluye desarrollo y limpieza

Se trata de un proyecto de pequeña envergadura que nos sirvió para probar equipos y herramientas y adecuarnos para poder incurrir en ofrecer el servicio de perforación de pozos de agua. El proyecto se culminó sin novedades en un tiempo muy por debajo del planificado y por su cercanía con los talleres y la facilidad logística que esto representa, cumplido a cabalidad con su objetivo de probar el personal y equipos y herramientas para proveer el servicio de perforación de pozos de agua.

3.2 Servicio de Renta de Equipo de Perforación Pozo de Itakachi.

Se firmó un contrato para la renta del equipo de perforación con sus herramientas y personal para la perforación de un pozo de agua en el sector de Itakachi. Este proyecto resultó muy negativo para la empresa, pues como fruto de las malas decisiones de parte de la persona que estaba a cargo del proyecto, la renta de perforación de la empresa se quedó atrapada sin poder haber sido recuperada. Varias

Fueron las operaciones que se realizaron para poder llenar la tubería mencionada, pero todos los esfuerzos fueron inútiles. Para poder recuperar el valor de la sarta de perforación y los valores pendientes de pago por la renta de los equipos se iniciaron dos acciones legales en contra del Señor Giovanni Carillo, juicios que se encuentran en sus etapas finales con sentencias a favor de la empresa.

- 3.3 Servicio de perforación del pozo de agua en la zona industrial de Itakachi. Posterior al intento fallido del arrendatario de realizar el pozo en Itakachi se firmó un contrato para la realización de un pozo profundo con el Ing. Freddy Valencia. Este proyecto significó un reto difícil al ser el primer pozo profundo que la empresa realizaba. El proyecto se culminó con éxito al final pues se logró el objetivo final y se obtuvo el correspondiente pago por el mismo. Este proyecto trajo dos mayores dificultades: La primera que en el proceso de entubado no se pudo pasar de los 147 metros de profundidad, por lo que nos vimos forzados a entubar hasta esa profundidad y la segunda dificultad que tuvimos fue la constante demora en los pagos por parte del Contratante. Pese a esas dificultades el proyecto fue culminado a satisfacción del Cliente.

4. Venta Bienes Inmuebles

Debido al cierre de varios contratos de pequeña y mediana cuenta, se requirió de una inversión importante para poder seguir en curso, puesto que los referidos contratos no contemplaban el pago de anticipo ni pagos parciales por avances de obra, es por esta razón que en Acta de Junta General Extraordinaria de Socios de la Compañía se aprueba la venta del departamento ubicado en la Primera Planta sur del Edificio Pradera ubicado en la calle La Niña 14-438 y Av. Amazonas.

5. Gestiones de cobro

De cartera vencida desde el año 2014 tenemos un saldo importante pendiente con la empresa CEMSA Compañía Eléctrica Mecánica S.A., la empresa AMB Ecuador y la empresa CIA Villacrezes Andrade con los cuales mantenemos un proceso judicial de cobro. Como parte de gestión de cobro se han iniciado los juicios en contra de los referidos Clientes morosos, encuadrándonos al momento en distintas instancias de los procesos.

Debemos informar que los resultados económicos del periodo 2016 han sido negativos, produciéndose una pérdida, reflejada en los balances de resultados, resultados que reflejan la actividad poco rentable que ha tenido la empresa, sin embargo existen puntualizaciones al respecto, pues es la labor desempeñada en este periodo la que significa con seguridad una utilidad para el próximo año. Debemos puntualizar dos aspectos: 1.- Que el proyecto que se encuentra en curso, esto es la fabricación del modulador de gas para el Complejo Industrial de Shushufindi, es un proyecto donde la empresa contempla finalizar con una utilidad interesante, pero puesto que la modalidad de contrato no contempla el pago de anticipos ni pagos por avance de obra, al momento una muy importante cantidad de recursos se encuentran invertidos en la importación y compra local de materiales así como en la fabricación que al momento se encuentra en desarrollo; y 2.- El contrato por el Servicio de Tratamiento Térmico con la empresa Marlon, que al momento se encuentra en una fase inicial donde para poder ejecutarlo nos vimos forzados a realizar la adquisición de dos máquinas

nuevos más accesorios desde Inglaterra, a más de una importante inversión en cable y otros. Toda esta inversión se proyecta recuperar con las facturas por avance que se realicen durante la ejecución del contrato. Estas pérdidas han sido menguadas por el alto esfuerzo de los trabajadores y administración de la empresa.

Los Auditores externos en informe han confirmado el normal manejo y movimiento económico de la empresa.

Además recomendamos también a la Junta de Socios estudie y apruebe la venta de activos, con el fin de obtener un flujo de caja en efectivo preservando la operatividad de la empresa, así como la cancelación de deudas a terceros.

Para conocimiento y aprobación de la Junta de Socios se adjunta el presupuesto estimado para el periodo 2017, debiendo considerarse que por el tipo de actividades de la empresa el mismo puede tener variaciones.

Atentamente,



Econ. Luciano Moreno Aldaz
GERENTE REPRESENTANTE LEGAL