

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 2017 al 31 de Diciembre del 2017.

Es de conocimiento público las serias dificultades que la industria petrolera ha venido sufriendo, tanto por el bajo precio del petróleo como por las consecuencias de años especialmente difíciles para empresas nacionales de servicio como lo es Luimol Cia. Ltda.

Pese a las dificultades del mercado y a la proliferación o fortalecimiento de empresas de servicios que surgieron a partir de su predisposición para trabajar bajo los parámetros de contratación que el Gobierno anterior profesó, el 2017 resultó siendo un año de crecimiento empresarial, cuyo resultado económico arrojó un saldo favorable, aunque no el deseado. Es de resaltar, también, que el sistema contable al que estamos sujetos a suscribirnos, el sistema de contabilidad NIF, nos obliga a realizar ingentes reservas por posibles despidos o renuncias de colaboradores antiguos y/o otras posibles circunstancias, reservas que terminan afectando considerablemente el resultado económico final del periodo.

En cuanto a proyectos ejecutados, se realizaron los siguientes:

CONTINUACIÓN PROYECTO TRATAMIENTO TÉRMICO MINAS SAN FRANCISCO

Client: Harbin Electric International Co. Ltd.

Monte del Contrato: 1.076,400,00

La ejecución del referido contrato, se inició a finales del año 2016, un proyecto muy demandante por cuanto el sitio donde se tenía que realizar el servicio presentaba serias dificultades de acceso y operación. Adicional a ello en este proyecto se requirió de la intervención de la empresa en periodos alternativos (no fijos ni constantes), hecho que dificultó mucho para la programación respectiva.

Dada la complejidad y magnitud de los servicios se decidió repotenciar equipos existentes y adquirir equipos nuevos (2 unidades) que permitieron abastecer al proyecto sin detener a nuestros otros clientes habituales; decisión acertada que requirió una inversión por parte de la empresa pero que se justificó plenamente porque los equipos abastecieron tanto al contrato con la empresa Harbin como a los habituales Clientes que Lumol mantiene en el rubro de tratamiento térmico.

tratamiento técnico. Dentro de las dificultades que se presentaron en este proyecto, quizá la principal, fue el no cumplimiento por parte del Cliente con los cronogramas ni plazos de pago estipulados y las serias dificultades que esto representó en el flujo general para poder cubrir los altos costos operativos. Pensamos que en un futuro se deberá comprometer mayores esfuerzos en cuanto a no detener la gestión de cobro para evitar acumulación de facturas vencidas, facilitar la operación de la empresa y reducir importantes costos y demandantes gestiones de financiamiento. Hasta el final del periodo, por parte de la empresa, se ha cumplido satisfactoriamente con la ejecución del mismo, y se estima culminar el proyecto dentro del primer trimestre del 2018, no por retraso de Lumol, sino por el cronograma de actividades entrelazadas con las labores que deben ser ejecutadas por el Cliente. Considerando el importantísimo reto logístico, técnico y



financiero del proyecto el mismo resulta muy positivo y representa un crecimiento empresarial y técnico importante en el cierre económico del ejercicio.

FABRICACIÓN ENDULZADOR DE GAS
CLIENTE: EP PETROECUADOR COMPLEJO INDUSTRIAL SHUSHUFINDI
CONTRATO: LAB-ZOR No. 2016072
MONTO: 123.200,00

Se debe mencionar que el referido proyecto se obedece a un esfuerzo de parte de la empresa de meses atrás en cuanto a realizar, a pedido del Cliente, una cotización que después sería utilizada como herramienta para realizar los presupuestos y pliegos para el proceso licitatorio. Después de presentar toda la documentación solicitada como requerimiento del proceso, resulta Lumoi Cia. Ltda. adjudicada en el referido proyecto.

Un proyecto de muchísima importancia para la empresa, porque este proyecto constituye el haber ejecutado un servicio de mediana magnitud (el año 2016 ya se fabricaron dos filtros para el Complejo Industrial Shushufindi) que abre una línea de negocio que desde hace mucho tiempo hemos querido incursionar, como lo es la fabricación metalmecánica industrial. El proyecto en general, consistía en desarrollar la ingeniería de detalle del recipiente, la provisión de materiales, herramientas, accesorios e instrumentos, la fabricación del recipiente y su posterior montaje e interconexión. Esta línea de fabricación representa un muy importante interés de la empresa por la fortaleza que representa el contar con talleres y equipos de fabricación para metalmecánica industrial especializada.

La mayor dificultad que este proyecto representó fue que el proyecto de tratamiento térmico de la Hidroeléctrica Minas San Francisco representó que el principal soporte de personal con experiencia deba estar presente en el proyecto y no pueda ser parte del equipo principal de ejecución de este proyecto. Esto sumado a que por la misma razón se nos dificultaba el mantener atendidos a nuestros Clientes habituales de tratamiento térmico y por ello en varias ocasiones nos vimos forzados a trasladar personal esporádicamente atender servicios de tratamiento térmico, para después retornar a integrarse al proyecto de fabricación. Sin embargo, y pese a las dificultades, se subcontrataron varias etapas de proyecto, con un apagado seguimiento de supervisión y control de calidad de parte de Lumoi Cia. Ltda. para mantener las especificaciones y calidad. Un proyecto que no contó con anticipo al contrato y representó un muy importante esfuerzo económico y de financiamiento. Así también se destaca el esfuerzo realizado por la empresa para la importación de materiales y complementos desde los EEUU y la China especialmente.

El proyecto se finalizó con la aceptación total por parte del Cliente y representa ahora un ejemplo que permite promover el servicio de fabricación.

PERFORACIÓN POZO PROFUNDO SECTOR CALDERÓN UNO
CLIENTE: INTELA INDUSTRIA TEXTIL LATINOAMERICANA CIA. LTDA.
MONTO: 210.780,00

Por gestión de un asesor externo de la empresa, se pudo demostrar al Cliente Intela que la propuesta de Lumoi era la más seria y técnica para la perforación de un pozo profundo en las instalaciones de la empresa en el sector de Calderón en el distrito Metropolitano de Quito. Un proyecto que en cuanto a técnica de perforación, resultó ser de mucho crecimiento y aprendizaje para la empresa puesto que logramos desarrollar un método propio y distinto de la competencia de perforación. Un método mucho más técnico y confiable que, sabemos



significará un mejoramiento y una ventaja positiva en cuanto a nuestros competidores para el mismo servicio. Pese a la importancia de haber desarrollado este método, el resultado económico del proyecto fue negativo por cuanto fallas en los procedimientos operativos, sumado a la deficiencia de equipos auxiliares importantes (bomba de todos) sumaron más de 25 días de operaciones no productivas, costo que terminó afectando el desempeño y tiempo de entrega del proyecto. También evidenció una falencia a ser corregida en cuanto al funcionamiento confiable de las dos bombas de todos para perforación.

OTROS PROYECTOS EJECUTADOS

- Pese a notar una disminución en el flujo habitual de requerimiento del servicio de tratamiento térmico, se ejecutaron varios servicios para Clientes habituales en los diferentes bloques de petróleo. Entre los principales clientes están: Petroamazonas, Novacero, Sedemil, Sertecpet, Cyfoil, BT, Danielcom, etc.
- Se ejecutó un servicio de mantenimiento de un pozo de agua para la empresa ENVASUR en la provincia del Guayas.

OTRAS ACTIVIDADES EJECUTADAS DURANTE PERIODO 2017

CALEIFICACIÓN COMO PROVEEDORES.- Una formalidad importante para poder ejecutar proyectos es el calificar como proveedor con los diferentes Clientes en el sector industrial. Se visitaron varias empresas y se realizaron las gestiones y presentación de documentos necesarios a fin de poder calificar y presentar ofertas por los diferentes servicios que pudieren presentarse, entre las empresas que se calificó se encuentran las siguientes:

- Calificación en varios con la empresa Schlumberger
- Calificación como proveedor con la empresa Petroamazonas
- Calificación de la empresa Lumoi Cia. Ltda., para estar habilitados para ser contratados como empresa extranjera en la República del Perú.

GESTIÓN DE COBRO.- Una seria dificultad operativa de la empresa, se torna el hecho de que los contratos ahora no cuentan con anticipo para su ejecución. Esto dificulta enormemente la gestión financiera de la empresa y encarece su ejecución. Se reconocen errores propios en la gestión de cobro de algunos proyectos y en otros la impuntualidad de parte del Cliente forzó tener que realizar una intensa gestión de cobro para recuperar cartera vencida y poder alimentar el flujo económico necesario para operar.

- JUICIO GANADO EMPRESA CVA
- JUICIO GANADO EMPRESA MAPLE
- JUICIO GANADO EMPRESA TEPROMEC
- PROCESO LEGAL EMPRESA : GIOVANNY CARRILLO (en proceso de embargo)

OTRAS GESTIONES DESTACABLES DURANTE EL AÑO:

- VISITA REFINERIA TALARA – PERU
- PRESUPUESTOS REFERENCIALES REPARACIÓN UNIDAD FCC REE
- PRESUPUESTOS REFERENCIALES COMPLEJO INDUSTRIAL SHUSHUFINDI





- MANUAL DE SEGURIDAD OCUPACIONAL
- REGLAMENTO INTERNO
- EVALUACIONES MÉDICAS A TODO EL PERSONAL
- EVALUACIÓN RIESGOS PSICOSOCIALES A TODO EL PERSONAL
- EVALUACIÓN RIESGOS USO DROGAS – TABACO – ALCOHOL
- RECUPERACIÓN GENERADOR CATERPILLAR
- ACOPLE BOMBA DE LODO – MOTOR
- RECONSTRUCCIÓN BOMBA TRIPLE DE LODO

Es todo en cuanto a la gestión de la empresa realizada, claro no se puede dejar de mencionar que la operación habitual de la empresa ha sido llevada a cabo a cabalidad, por cuanto no hemos tenido inconvenientes laborales ni de ninguna clase y nos mantenemos al día con nuestras obligaciones con el Estado.

Tenemos metas propuestas para este 2018, entre ellas están el captar representaciones internacionales, incursionar en el sector industrial minero, culminar la construcción de los talleres de fabricación, gestionar la instauración de un sistema de calidad y sus correspondientes certificaciones.

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

Además recomendamos también a la Junta de Socios estudiar 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 o la elaboración de un plan de pagos para reducir la deuda que mantenemos.

Para conocimiento y aprobación de la Junta de Socios se adjunta el presupuesto estimado para el periodo 2018, debiendo considerarse que por el tipo de actividades de la empresa el mismo puede tener variaciones

Atentamente,

Ecón. Luciano Moreno Aldaz
GERENTE-REPRESENTANTE LEGAL

