

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.**

Después de un tiempo especialmente difícil por las serias dificultades de mantener un negocio dentro del mercado de Servicios Industriales en el que nos encontramos. Creemos este año ha transcurrido con mayor normalidad y con un número de proyectos que nos ha permitido mantener actividad durante el año y cubrir costos. Adicional del hecho de haber impulsado y concretado un mercado nuevo con un Cliente muy prometedor dentro del ámbito de la minería.

Dentro del período correspondiente al presente informe se han desarrollado los siguientes proyectos:

PROYECTOS EJECUTADOS

TRATAMIENTO TÉRMICO.- Este servicio, ha sido un constante durante todo el año. Hemos realizado 47 servicios durante el año. Siendo entre otros los Clientes más importantes la Empresa Harbin Electric (la última etapa del proyecto de Minas San Francisco), Sertecpet, Sedemim Danielcom, Cyfoil, Varadero Maridueña. De este grupo de proveedores resaltamos que la mayoría de proveedores que trabajan para proyectos con Petroamazonas han presentado dificultad y demora para pagar. En el caso del consorcio Sokoloil-Cyfoil, Danielcom, Mision, han tardado los pagos por 60, 90 y hasta 180 días; particular que se observa para realizar las modificaciones respectivas en la forma de contratación y solicitud de anticipos.

PERFORACIÓN DE POZOS.- En el presente período se han realizado dos servicios de perforación: el primero en la última etapa del pozo de la empresa INTELA en Calderón y al final de año el inicio de la perforación de los dos pozos con la empresa LUNDIN GOLD.

Sobre el proyecto de perforación del pozo profundo de Intelta, se puede concluir que fue un proyecto que económicamente resultó negativo para la empresa; sin embargo, significó un importante paso para mejorar y tecnificar el proceso de perforación que la empresa realiza. El error humano cometido de dejar caer herramienta dentro del pozo terminó costando alrededor de 22 días de operación del equipo; este tiempo culminó carcomiendo cualquier utilidad que el proyecto pudo haber arrojado. Por otro lado la presencia del Ingeniero Renato Flores y su conexión con la empresa Schlumberger tendió un puente de asistencia y asesoramiento técnico que permitió desarrollar y probar un sistema más técnico de perforación. En la última etapa de ejecución de este pozo, tuvimos dificultades con el desarrollo del pozo, pero se logró culminar eficientemente el mismo y el resultado para el Cliente fue de 3,8 litros por segundo, caudal importante para el caudal histórico en el sector.

Sobre el proyecto de LundinGold, fue un proyecto por el cual se estuvo trabajando durante casi todo el año. Después del proceso de calificación como proveedores con la empresa, se mantuvieron varias reuniones para tratar sobre el mejor método para la perforación de 8 pozos que la empresa requería en su proyecto Fruta del Norte en la provincia de Zamora. Posterior a estas reuniones se nos solicitó cotizaciones y negociaciones por varias semanas hasta finalmente terminar en la contratación de la perforación de dos pozos semiprofundos. La falta de un sistema de control de calidad interno, y las altísimas exigencias documentales y de seguridad industrial de Lundin Gold dificultaron al extremo el inicio de los trabajos. Los tiempos muertos en espera de aprobaciones, las exigencias nuevas no anunciadas dificultaron enormemente el poder iniciar

trabajos. Muy ardua tarea fue el poder entablar un ritmo de trabajo; varias fueron las dificultades que se superaron para poder llevar a cabo la perforación del primer pozo contratado. Ya en materia de perforación, se encontró un suelo sumamente duro que de no ser tratado con el tino pertinente comprometía la integridad de nuestro equipo de perforación. Se culminó con éxito la perforación del primero de los dos pozos contratados y se quedo pendiente por parte del Cliente la reactivación del proyecto para la perforación del segundo. Esta dificultad de perforación por la dureza del suelo, corrobora el haber acertadamente proponer un contrato de pago diario y no por pozo realizado.

PROYECTO INTERCAMBIADORES SHUSHUFINDI.- Siendo un trabajo de especialidad, el poder ejecutar este trabajo resultaba una de las prioridades de la Empresa. No contábamos con la competencia que se tenía en el proyecto y por ello los precios de contratación fueron más bajos de los que se esperaba para un trabajo tan especializado. El proyecto presentaba retos muy importantes de logística y fabricación; después de superar varias dificultades y de arduo esfuerzo se culminó a satisfacción la fabricación de los 6 intercambiadores de claro objeto del contrato este proyecto. Se resalta la importancia de haber podido obtener un nuevo certificado actualizado de fabricación de unidades de proceso para poder participar en futuros proyectos.

PROYECTO BAJANTE COMPLEJO INDUSTRIAL SHUSHUFINDI.- Igual que el anterior un proyecto de un reto muy alto en cuanto a lo técnico. Presentó dificultades en la obtención del material requerido y un serio reto el realizar el montaje acorde las exigencias del proyecto. Se recalca que gracias al esfuerzo realizado fue un proyecto en el cual no se presentó ni un solo día de retraso.

OTRAS ACTIVIDADES REALIZADAS

Durante el período del 2017 al 2018, se realizaron varias actividades en procura de ampliar horizontes y captar nuevos Clientes.

PARTICIPACIÓN EN FERIAS. - Se participó con un stand en la feria de empresas de servicios Petroleros, con gran éxito para reconocimiento de marca y establecimiento de nexos comerciales.

VIAJES A PERÚ.- También se realizaron 4 viajes a Perú 3 a Talara y uno a Lima. En dos de los viajes a Talara y Piura se logró establecer conexión comercial que permitió adquirir accesorios de perforación a precios muy por debajo de los conseguidos en el mercado; estas adquisiciones permitieron ahorrar considerablemente en el abastecimiento de herramientas para el contrato de perforación de la empresa Lundin Gold. El viaje a la ciudad de Lima, fue auspiciado por la embajada de Perú, en esta oportunidad se pudo visitar la Feria Expomin de Lima y entablar buenos nexos con proveedores industriales. En los viajes a Talara se logró después de varias visitas que Petroperú nos invite a participar de una licitación para proveer el servicio de Protección Catódica; se presentó esta licitación, pero por un parámetro de interpretación administrativa no resultamos adjudicados. Así también se entablaron conexión con la empresa Técnicas Reunidas con quienes se mantiene permanente contacto.

ARREGLOS EN EL TALLER.- Se realizaron varios arreglos en los talleres logrando recuperar maquinaria, especialmente distribuirla para la ejecución de los contratos de fabricación que mantenemos.

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.

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 2019, 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 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 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 2019, debiendo considerarse que por el tipo de actividades de la empresa el mismo puede tener variaciones

Atentamente,



Econ. Luciano Moreno Aldaz
GERENTE-REPRESENTANTE LE:GAL

