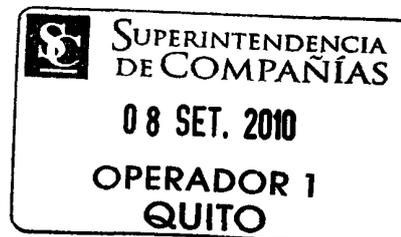


## **INFORME DE GERENCIA DE SPECIAL SERVICE LINERIVA**

Fecha: 19 diciembre del 2008

### **CONTENIDO:**

- 1.- Aspectos económicos
- 2.- Causas para la iliquidez
- 3.- Gestión de Crisis
- 4.- Propuestas preventivas de GG.
- 5.- Deficiencias empresariales
- 6.- Propuestas de trabajo



### **1.-ASPECTOS ECONOMICOS:**

#### **1.1 Ingresos por trabajos:218.612,15**

Gastos :214.386,17

**Utilidad 4.225,98**

#### **1.2.- Punto de equilibrio:**

- Se logra estabilizar la pérdida operacional del 2007.lográndose una modesta utilidad de 11.346,93 al 31 de julio del 2008,y al 15 diciembre 2008 una pequeña utilidad de 4.225,98.
- Se logró superar el nivel de ingresos del 2007 que fueron de 172.306,52, manteniendo y optimizando la producción en el UB15 hasta donde fue posible, es decir hasta este 10 de diciembre del 2008. Se debe mencionar que la última Orden de Servicios estuvo vigente hasta el 16 de julio y luego se gestionaron Órdenes de Trabajo a Conduto para pagar a SSL.

### **2.-CAUSAS PARA LA ILIQUIDEZ DE SSL:**

#### **2.1.-Demora crónica del UB15 en el pago de facturas:**

Como se ha demostrado hasta la saciedad-y es queja de muchos contratistas – el promedio de tiempo para recuperar los valores financiados ha sido de 60-80 días, y solo por excepción nos han pagado dentro de los 30 días.

Otros graves problemas nos ha causado el UB15 varias ocasiones en que nos OBLIGARON A TRAMITAR EL COBRO VIA CONDUTO,lo cual demoraba 30 días adicionales por ser una Orden de Trabajo de Campo , y dicha empresa espera recibir la transferencia antes de emitir el cheque, incumpliendo lo dispuesto por UB15 .Esto se daba cuando en el campo no emitían las Ordenes de Servicio a tiempo , pese a las insistencias de SSL .

**2.2.- Perdida diaria en el EPF:** donde no se justificaba el deterioro diario de una fuente nueva y pago del personal, ya que la propuesta técnico-económica original no reconocía ni siquiera Stand By.Tampoco en el CPF se recibía valor alguno por este concepto.

**2.3- Prestamos con hasta el 10% mensual de interés:** por los pagos retrasados por el UB15 , por cambios de disposiciones en la

facturación inicial y por demoras en la tramitación en el campo, nos obligó a que se busquen dineros para comprar película, líquidos y pago del personal en el campo que se negaba a su reingreso.

**2.4.- Supresión del ingreso por control de corrosión:** la salida del socio H.Morillo afectó la economía empresarial, ya que se dejó de percibir un ingreso mensual promedio de 4.500 que realmente ayudaban a pagar buena parte de los gastos operacionales .

La razón y decisión `en última instancia, fue arbitraria del UB15, al no aceptar el Ing. Taipei (responsable del UB15) la propuesta del IBR, por lo cual fuimos desplazados, desde inicios del 2008.

**2.5.- Supresión de la inspección semestral de izaje :** representaba un ingreso de 2.000 al mes que desde inicios del 2008 se dejó también de recibir .

**2.6.- Incremento del precio de película:** el precio se incrementó en el mercado local con Pb y sin Pb fue de un 30% más cara y con pago al contado, como política de venta de ORIMEC , importadores directos de Fujifilm.

**2.7.- Perjuicio " por trabajos no pagados del Ing. Avilés:**

Sin Una orden de trabajo con que asegurarnos el cobro, el Técnico J. Montesdeoca hizo varios trabajos para el mencionado subcontratista de Skanska , por un valor de U\$12.500 y se pudo recuperar U\$ 6.000 del total , sufriendo SSL un perjuicio del 50% .

**3.- GESTION DE CRISIS :**

Decisiones siempre consultadas con Sra. Doris de Villagomez y puestas en conocimiento del Sr, Presidente:

**3.1.- Reducción forzosa de gastos:** se imponía empezando por el rubro Personal, viéndonos obligados a entregar el campo EPF a partir de agosto 2008, manteniendo un doble turno en el CPF, a manera de compensación.

**3.2.- Supresión de pago de varios gastos:** entre otros seguros de vehículos personales, teléfonos celulares, gasolina.

**3.3.- REVISION DE PRECIOS Y DEL STAND BY:** se logró luego de varias gestiones, reuniones y presiones de todo tipo a partir del mes de marzo 2008, con lo cual se reinicia la recuperación de las finanzas, lográndose por lo menos detener la pérdida constante existente.

**3.4.- Préstamos temporales de terceros:** se logró el aporte voluntario de \$ 5.000 por parte del Sr. Carlos Salazar para la entrada de la camioneta chevrolet, el mismo que a la presente se encuentra cancelado.

Por parte de la Gerencia General se prestaron temporalmente recursos de hasta \$7.000, más el crédito de American Express para importar fuente y película .Que también se hallan cancelados.

**3.5.'Recursos humanos insuficientes:** las circunstancias obligaron a negociar y hasta improvisar Técnicos y certificaciones Nivel 1 y 2, circunstancias que deterioraron aún más la poca credibilidad de SSL. Agravada – entre otras causas según opinión de los Superintendentes de construcciones del CPF.

Se debe señalar que a la fecha no se ha podido obtener el Certificado de Oficial Radiológico, porque los Niveles 2, Carlos Salazar ex-Técnico de SSL no aprobó el examen en el CEEA y el otro Nivel 2 Jaime Capelo, no cumple el nuevo requisito de ser Ingeniero.

**3.6.-Relaciones tirantes con el UB15:** los e-mails circulares enviados reclamando el pago de facturas han resentido a varios funcionarios del área técnica y financiera, lo cual dificultaba aun más los cobros y la obtención de Ordenes de Servicios.

**3.7.-Robo de información confidencial de computadores:**

El mismo Sr. Presidente ha verificado las formas y quienes son los personajes involucrados, es otra explicación para la pérdida de propuestas y un grave perjuicio económico y moral en contra de SSL.

#### **4.-PROPUESTAS PREVENTIVAS DE GERENCIA ANTE POSIBLE CRISIS**

**4.1.- CREDITO CONACYT:** el Ing. Juan Conde exfuncionario de La CFN y del CONACYT, en marzo 2008 propuso gestionar un crédito en condiciones muy blandas orientado a un cambio tecnológico, por u\$ 75,000 al 3 % anual y por 7 años plazo con 2 de gracia.

**4.2.-APERTURA DE OFICINA EN EL COCA.-** a fin de tener rápida respuesta a las necesidades del CPF y explotar adecuadamente una fuente nueva, se investigó posibilidades ciertas de obtener ingresos promedios diarios de u\$ 500 en adelante, a fin de tener la liquidez hasta gestionar los pagos de facturas en el UB15. La modalidad de trabajo era una participación adicional al diario por concepto de producción, por los trabajos desarrollados y la facturación era también en el campo. Se tenían disponibles 2 opciones de campamento, en La Victoria de Conduto y del Ing. Pérez de Kiel.

**4.3.- RECUPERACION DE FALTANTE DEL EX.GG .-Juicio penal** Luego de las verificaciones documentarias internas en base a las pistas proporcionadas por la GT y los dos respectivos peritajes, se gestionó el juicio penal por ABUSO DE CONFIANZA con el excelente apoyo profesional del Dr. M. Rodríguez desde abril del 2007, se ha llegado hasta la obtención de ORDEN DE PRISION PREVENTIVA en contra del Ex.GG y de su esposa, en noviembre 2008. Han interpuesto una APELACION A LA SENTENCIA y el trámite se traslada a la Corte Superior.

El llegar a este estado del tramite ha costado dinero, muchas visitas de seguimiento en la Fiscalía y en los Juzgados de lo Penal, pero era necesario el sentar precedentes contra la impunidad en el aprovechamiento de recursos empresariales.

**NOTA IMPORTANTE: El Dr. Rodríguez ha notificado TELEFÓNICAMENTE que deja de continuar a partir del 18 de diciembre de atender estos casos por falta de pagos oportunos, se le adeuda 2.100 incluido diciembre.**

#### **5.- DEFICIENCIAS EMPRESARIALES:-**

**5.1.- POLITICA DE VENTAS CON UN SOLO CLIENTE:** el hecho de mantenernos solo en el Bloque 15 con precios demasiado reducidos y sin stand-by, nos trajo consigo un gran perjuicio en cuanto a negociar mejores condiciones económicas y considero, fue la PRINCIPAL CAUSA DEL DESFINANCIAMIENTO DIARIO empresarial y pérdida del 2007, lo cual se logra revertir en el 2008 .

Debiendo añadirse el retraso en los pagos por parte del UB15, con promedios de 60-80 días, causándonos permanente dependencia de financiamiento oneroso temporal.

#### **5.2.- TECNOLOGIA SUPERIOR NO ACEPTADA .-**

**Fue un acierto técnico el prever el cambio tecnológico con el tiempo necesario, en el caso del phased array no se pudo establecer una campaña de penetración continua y consistente. Además los costos elevados, nos han impedido la contratación a tal punto que no hubo ningún contrato hasta la presente. Perdiéndose –lamentablemente - las ventajas comparativas de ser los primeros con tan poderosa tecnología, lo cual también afectó nuestra economía porque se tenía previsto ingresos oportunos y significativos por ese concepto, con lo cual se cumpliría lo planificado originalmente.**

**5.3.- GESTION LIMITADA DE LA GG.-** fue afectada por la falta de recursos para hacer un buen acercamiento a los niveles adecuados, ya que hasta la tarjeta de crédito corporativa tuvo que suspenderse definitivamente ante los no pagos de las mensualidades mínimas. Hemos Estado limitados por la falta de fuentes

#### **5.4- SRI .-**

SSL se encuentra al día en el pago de retenciones, anexos y declaraciones.

#### **5.5.- SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS.-**

En base a la escritura de Cesión de Participaciones del 15 de diciembre del 2006 se tiene actualizado el Registro de Participaciones con el 84 % .A la presente se han cumplido todos los requisitos exigidos.

#### **5.6.-INSCRIPCION EN EL REG.UNICO DE PROVEEDORES,RUP :**

Esta por salir en estos días la Inscripción, lo cual deja abierta la posibilidad de ser invitados a concursar para el Gobierno.

#### **6.-PROPUESTAS DE TRABAJO.-**

**6.1.-ARB-CONDUTO.-** propuesta y presentación de Phased Array en presencia de CONDUTO Y ARB, fue intensamente buscada en la seguridad de la amistad con la Gerencia de Operaciones .Ing.Rueda .A las varias semanas de dar vueltas nos explica el mencionado funcionario, QUE NO NOS ADJUDICAN POR TENER UNA MALA EXPERIENCIA TECNICA ANTERIOR EN EL CAMPO GINTA, CON SSL. Se pusieron oficios reclamando en varios tonos y como consecuencia, se produjo un distanciamiento y la ruptura de una amistad de 30 años que a lo mejor era una buena posibilidad empresarial. De deja constancia de la actitud de los Técnicos de Conduto que podían haber adjudicado el otro 50%, pero procedieron igual para no contradecir a su contratista, además la oferta adjudicada a un Sr. Guillén -exConcimex - fue de u\$ 240 (información del Ing.R.Draper ). Entonces la GG. hizo lo que le correspondía hacer, pero lamentablemente ya estuvo fuera de su alcance el lograr un resultado positivo.

**6.2- ORIENCO 'HM&H :** Se presento la propuesta con los datos avalizados por la Gerencia Técnica por un valor de U\$281 diario mas 6 por metro de película .

Radinceval cotizó por **150 diarios**, por lo cual la adjudicación fue efectuada ese mismo momento por cuanto la diferencia de precios era demasiado elevada, sin lugar a ninguna renegociación.

El Ing. Kenyon fue quien decidió en la misma reunión de apertura de sobres, que se adjudique a Radinceval ya que la diferencia en ese volumen de trabajo era demasiado elevada y no dejaba opciones. De todas formas se procedió a entregar la información referente a J. Montesdeoca al Ing. Mancheno, como una demostración preventiva de amistad antes que con intención de objetar la decisión adoptada.

**Información personalmente proporcionada por el Ing. Oscar Hernández.**

### **6.3.-PETROBRAS BLOQUE 18**

Se encuentran terminando la evaluación financiera en estos días, nos comunican según e.mail del Ing. Pablo Serrano de esta fecha.

Este 16 nos confirma el mismo Ing. Serrano, via e-mail que no fuimos adjudicados.

### **CONSIDERACION FINAL.-**

EL OBJETIVO ORIGINALMENTE TRAZADO QUE ERA ABRIR OPERACIONES Y CONTRATAR EN VENEZUELA SE HA LOGRADO ,de la información proporcionada ,GRACIAS A LA SUMA DE ESFUERZOS ECONOMICO, TECNICO Y DE GESTION POLITICA

Finalmente expreso mis fervientes deseos porque el **relanzamiento que necesita SSL en base al Phase Array**, sea lo

mas pronto posible porque el mercado esta en un 75-80 % disponible para explotarlo, con el recurso humano calificado y acreditado y el mejor equipamiento posible, con lo cual se elevará el nivel de competencia y se logrará salir de la corruptas formas actuales de ganar contratos y con tecnologías tan obsoletas ,peligrosas para la gente , agresivas con el medio ambiente y;con un gran margen de falta de confiabilidad en cuanto a resultados .

Profesionalmente ha sido una experiencia insatisfactoria porque otros deberían haber sido los resultados, los cuales se han visto afectados por lo expuesto, sin que constituya justificativo ni evasión de responsabilidades, porque nadie en sus cabales atentaría conscientemente a renunciar a mejorar las condiciones empresariales y personales ,producto de un trabajo productivo .

Con mis sinceras consideraciones e invariable afecto.

Me permito adjuntar los estados financieros y balances respaldados por la Sra. Contadora cortados al 15 de diciembre 2008.

Muy atentamente



Luis Alvarez H.

P.S.- Estaré listo para informar o aclarar lo que sea necesario y de responsabilidad del Representante Legal de conformidad con el Art.133 de la Ley de Compañías vigente .