

Quito, 15 de Marzo de 2008.

**Señores
Accionistas TRIPOINT S.A.
Ciudad**

Referencia: INFORME GERENCIAL EJERCICIO ECONOMICO 2007

De mi consideración:

El siguiente es el informe de Gerencia General correspondiente al periodo 2007.

El año 2007 presenta un comportamiento anormal en las actividades de la compañía, determinado por la caducidad de las listas de precios General y de Registros de Corrosión con Petroproducción; listas que expiraron en los meses de Mayo Y Junio del 2006 respectivamente y que por los procedimientos establecidos en Petroproducción para el desarrollo de los trámites de renovación, se consumió casi todo el 2007 para la aprobación de la lista general la cual fue aprobada en el mes de Noviembre, quedando todavía pendiente la lista de Registros de Corrosión para su aprobación.

Señores accionistas, como es conocido por ustedes, Petroproducción es nuestro principal cliente en Ecuador, quien mantiene en forma constante la mayor actividad; pero también es quien presenta los mayores problemas para las compañías de servicios en cuanto a tiempo de pagos y en cuanto a tramites en general, siendo el factor mas critico y que más nos afecta la aprobación o renovación de listas de precios; sin las cuales no es posible prestar servicios para ellos. Sin embargo, se logró realizar algunos servicios puntuales de Bombeo Hidráulico bajo la modalidad de previas cotizaciones, aprovechando la coyuntura que Petroproducción requirió estos servicios de Urgencia” y la competencia no disponía de equipos apropiados para este tipo de servicios.

Es importante resaltar que, concientes de los problemas burocráticos e internos en los diferentes procesos en Petroproducción, la documentación para la renovación u aprobación de las listas de precios, fueron presentados con anticipación y además de alguna presión ejercida de nuestra parte para agilizar los trámites, esta situación depende totalmente de los procesos internos de Petroproducción.

Se pudo incursionar con servicios de Bombeo Hidráulico, Herramientas, Memory Gauges, TCP y venta de algunos accesorios

para la Compañía Petrobell Inc. La cual nos proporcionó un buen porcentaje del revenue alcanzado en el periodo.

Con las demás operadoras no fue posible conseguir operaciones, debido a varios factores; siendo el más relevante las relaciones actuales de las mismas con el estado, con quien se encuentran la mayorías de ellas en negociaciones para el cambio en la modalidad del negocio, lo que llevó a estas empresas a reducir fuertemente sus actividades operacionales, dando un compás de espera de por lo menos 6 meses para concluir las negociaciones y definir su futuro.

El Bloque-15 es la otra empresa que ha mantenido sus actividades normales; pero que por pasar a manos del estado, exigen los mismos requisitos de calificaciones y aprobación de listas de precios como Petroproducción; encontrándonos en la última fase de aprobación de las mismas.

Con las demás pequeñas operadoras quienes mantienen actividades en Ecuador, no fue posible entrar a prestarles servicios, porque con la mayoría de ellas, las empresas grandes de servicios mantienen alianzas y paquetes integrales de servicios; lo que limita enormemente a las compañías pequeñas para competir en igualdad de condiciones.

Entre los hechos relevantes e importantes para la compañía ocurridos en el 2007 podemos destacar:

La del re-certificación del sistema integrado de gestión (SIG) que comprende las tres normas intencionales: ISO-9001 de calidad, ISO-14001, de medio ambiente y OHSAS-18001 de Salud y Seguridad. Encontrándonos en el proceso de migración de la norma OHSAS 18001-1999 a la nueva versión OHSAS 18001-2007.

Se espera que para mediados del 2008 se haya concluido las negociaciones entre el gobierno y las empresas operadoras extranjeras y puedan llegar a un acuerdo para la re-iniciación normal de sus actividades operacionales, de lo cual dependerá en gran medida la actividad global e influenciará el comportamiento de las empresas de servicios.

Continuamos con los servicios de herramientas (packers) y venta de repuestos para la compañía Weatherford en Colombia en el campo Caño Limón de Occidental.

En cuanto a la parte financiera, si bien no fue posible cumplir con los objetivos propuestos, por las razones arriba expuestas de aprobación de listas de precios analizando el informe de comisario donde se muestra claramente el estado de resultados, balance general del periodo 2007 y las razones financieras resultantes de los mismos, estas razones financieras como lo afirma el comisario, nos indican

solidez de la compañía; reiterando los inconvenientes presentados con las listas de precios.

El panorama en cuanto a objetivos y resultados previstos para el periodo del 2008, son bastante optimistas teniendo en cuenta que iniciamos el periodo con la lista general de precios aprobada con Petroproducción; la pronta aprobación de la lista de Registros de Corrosión con PPR y la aprobación de la lista de precios con el Bloque-15; además de la firma de un MSA con Petrobell Inc. El cual se encuentra en proceso.

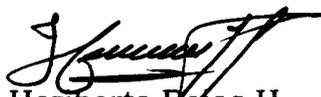
Se hace necesaria la adquisición de algunos activos como herramientas y vehículos, los cuales estarán incluidos en el presupuesto del 2008 para su respectivo análisis y aprobación en la siguiente junta de accionistas. También expongo la necesidad de adquirir a corto plazo un terreno en el sector industrial de coca, apropiado para la construcción de nuestra base de operaciones para el Oriente; teniendo en cuenta que el que ocupamos actualmente es rentado y el contrato expira en el 2009; además de la notificación recibida por parte del municipio de la salida de todas las compañías del área urbana a partir del año 2010.

Recomendaciones: Teniendo como base lo expuesto anteriormente, se recomienda lo siguiente:

- Mantener las calificaciones como proveedores de productos y servicios con las operadoras del país diferentes a Petroproducción, de manera de poder en el futuro y a mediano plazo, consolidar operaciones e ingresos importantes provenientes de otros clientes y no depender exclusivamente de las actividades de Petroproducción.
- En lo posible concretar alianzas estratégicas con otras compañías de servicios, para poder ofrecer paquetes de servicios, y así ser competitivos frente a las compañías grandes de nuestra competencia.
- Continuar con la mejora continua en lo relacionado a la parte física como en los diferentes procesos de la compañía; para garantizar el mantenimiento del sistema integrado de gestión; ya que es de suma importancia su mayor consolidación y sostenimiento, para lo cual es imprescindible un seguimiento estricto, y la asignación de recursos.
- Continuar hasta donde sea posible la prestación de servicios de herramientas para la compañía Weatherford en Colombia, lo que representa un ingreso muy importante para la empresa.

- Concretar mediante un buen análisis la factibilidad técnica y económica de obtener una unidad con herramientas de registros eléctricos en Case Hole; lo que nos daría una ampliación muy importante en nuestros servicios y de paso la obtención de más servicios compatibles y de otras líneas.
- Tener en cuenta las recomendaciones hechas por el comisario en su informe en lo relacionado con la mejora en algunos procesos internos de la compañía que a la fecha presentan.
- Analizar en junta de accionistas la posibilidad de contratación de nuevo personal de operaciones, ingenieros para ser entrenados en las diferentes líneas de servicios.

Atentamente,



Heriberto Rojas H.
Gerente General
Tripoint S.A.