

Quito, 15 de Marzo del 2010 RCD-L1071

Señor.

PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ROCLEANDESMI LATINOAMÉRICA S.A. Presente.-

De mi mayor consideración,

A continuación me permito poner en su conocimiento el Informe Resumido de las labores llevadas a cabo por la Administración de la compañía ROCLEANDESMI LATINOAMÉRICA S.A. durante el ejercicio económico 2009.

# 1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Iniciamos el año con la transición entre llamarnos JOSHUA CHAVEZ INTEGRAL SERVICES CIA. LTDA a ser ahora ROCLEANDESMI LATINOAMÉRICA S.A.

En sentido general, pese a la crisis económica mundial, este ha sido un muy buen año, con proyectos importantes de ventas de equipos como el de Ecopetrol en Colombia, BPZ y Perú LNG en Perú y en mercados poco activos como Uruguay con la Orden de Compra de ANCAP.

El Desarrollo del Segundo Seminario RO-CLEAN DESMI Latinoamérica desarrollado por ROCLEANDESMI LATINOAMÉRICA en nombre de RO-CLEAN DESMI A/S, fue todo un éxito con la participación de 115 delegados de las principales compañías de la región y el muy importante auspicio de instituciones nacionales como el Ministerio del Ambiente, Petrocomercial, DIRNEA y SUINLI.

Con más conocimiento del mercado, en nuestro quinto año, nuevamente cerramos nuestro balance sin pérdidas, y con un aceptable margen de utilidad.

### 1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2009
Venta de Equipos, Materiales y Servicios	USD\$ 112,731.89
Ingresos por comisiones	USD\$ 194,215.57
Otros Ingresos	USD\$ 58,453.16
TOTAL	USD\$ 365,400.62

http://www.ro-cleandesmi.com

Informe de Gerente 2009



Los ingresos de la compañía en el 2009 alcanzaron los USD\$ 365,400.62.

#### 2.-**CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS**

# Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 8.687.48, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Realización del Segundo Seminario **RO-CLEAN** DESMI LATINOAMÉRICA Sobre Derrames Reales de Hidrocarburos, este importante evento se constituyó en una plataforma para lanzar nuestros servicios a nivel de Latinoamérica y el Caribe, a la vez de hacer conocer a nuestros principales clientes de la existencia de esta sucursal de la fábrica en Ecuador para atender a esta región. El número de participantes, lo comentarios recibidos del evento y las relaciones alcanzadas claramente muestran el éxito conseguido.

### Introducción de barreras AFTI en nuevos mercados

Parte de los objetivos planteados para este año fue introducir las Barreras AFTI en nuevos mercados. Los resultados han sido satisfactorios con clientes nuevos en México, Colombia, Ecuador y Perú. La orden de compra más importante fue conseguida en Colombia con la Empresa Nacional del Petróleo ECOPETROL, dónde se proveerán más de 2.500 metros de barreras AFTI.

#### Nuevos clientes en Ecuador

Un trabajo de visitas y presentaciones nos ha permitido conseguir nuevos clientes en la región Oriental del Ecuador. Nuestro equipo insignia el DESMI TERMITE, ha sido gratamente recibido por sus excelentes características técnicas en operaciones en Selva.

# Contrato de Mantenimiento Mecánico con PLUSPETROL

Esta compañía Argentina posee operaciones en el Perú, con ellos hemos alcanzado un acuerdo que nos permite proporcionarles mantenimiento mecánico especializado a sus equipos con periodicidad semestral y cuatrimestral.

## Reestructuración del Departamento de Ventas

El Departamento de Ventas de nuestra empresa ha sido reestructurado y fortalecido por la contratación de nuevo personal. Podemos decir que esta solidez nos permitirá mantener nuestra presencia en el mercado e incursionar en nuevos mercados.

#### 3.-PERSPECTIVAS PARA EL 2010 Y OBJETIVOS PROPUESTOS



Es nuestro compromiso el mantener un buen desempeño en el área de ventas, tanto de equipos y servicios, en Latinoamérica en el 2010, empeñados en hacer de RO-CLEAN DESMI la compañía líder en la provisión de equipos para Control de Derrames de Hidrocarburos en la región.

Algunos de los objetivos planteados para el 2010 son:

• Mejorar o por lo menos mantener el buen nivel de venta de servicios que nuestra compañía ha conseguido en el 2008.

Hasta aquí Señor Presidente el informe resumido de actividades. Esta administración hace votos por días mejores, porque nuestro esfuerzo y trabajo sean en beneficio de nuestras familias y nuestro país.

Atentamente.

ROCLEANDESMILATINOAMÉRICA S.A.

Rolando Chávez Peñaherrera

**GERENTE GENERAL**