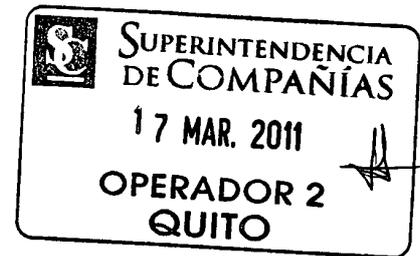


Quito, 10 de Marzo del 2011
DRC-L1072

Señor,
**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.**
Presente.-

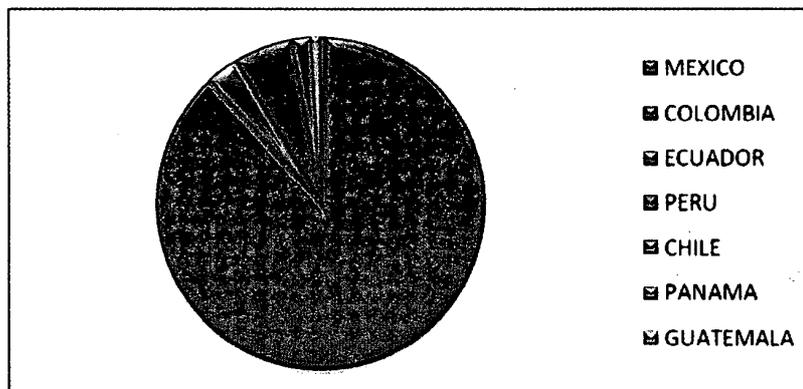


De mi mayor consideración,

A continuación me permito poner en su conocimiento el Informe Resumido de las labores llevadas a cabo por la Administración de la compañía DESMIROCLEAR LATINOAMÉRICA S.A. durante el ejercicio económico 2010.

1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

La Política de Inversión de la Empresa Colombiana de Petróleos, como nuestro actual principal cliente, nos ha permitido, nuevamente tener un año muy bueno, adicionalmente, esta Gerencia Regional ha generado otros proyectos dentro del área a su cargo. La siguiente grafica muestra la porción respectiva de estos países:



En términos generales, el mayor aporte se lo ha conseguido de parte de Colombia, seguido de Perú, Ecuador y Chile, con una mucho menor participación Panamá y Guatemala.

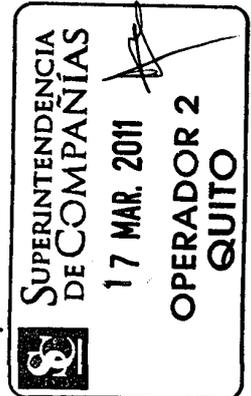
Al finalizar el año, y dentro de la política Global adoptada por el Grupo DESMI, concretamos el cambio de nuestra razón social de ROCLEANDESMI LATINOAMÉRICA S.A. a DESMIROCLEAR LATINOAMERICA S.A.

Con pleno conocimiento del mercado y poseedores de una respetada posición, en nuestro sexto 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 Servicios	USD\$ 82,881.33
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 65,555.86
Ingresos por comisiones	USD\$ 255,044.02
TOTAL	USD\$ 373,481.21

Los ingresos de la compañía en el 2010 alcanzaron los USD\$ 373,481.21.

**2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS****Cerrar el año Fiscal sin pérdidas**

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 10.339,04, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Niveles de Ventas, la compañía ha logrado con mucho éxito el mantener el nivel de ventas de años anteriores y a su vez incursionar en nuevos mercados en Centro América, dentro de este éxito se encuentran las barreras AFTI que han tenido una muy buena aceptación y demanda en este territorio.

Contratos de Mantenimiento Mecánico

La compañía ha mantenido los contratos de mantenimiento mecánico con empresas como Pluspetrol de Perú, y SUINBA en Ecuador, adicionalmente en el 2010 se llevaron a cabo trabajos de mantenimiento mecánico de Equipos DESMI a SUINSA y SUINLI.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2011 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 2011, empeñados en mantener a DESMI RO-CLEAN como la compañía líder en la provisión de equipos para Control de Derrames de Hidrocarburos en la región.

Algunos de los objetivos planteados para el 2011 son:

- Mejorar o por lo menos mantener el buen nivel de venta de servicios que nuestra compañía ha conseguido en el 2010 para Latinoamérica.
- Incrementar el nivel de ventas de equipos en Ecuador.
- Mantener el buen nombre y reputación de la compañía en la región.
- Generar nuevos proyectos en mercados vírgenes como Bolivia, Paraguay y Centro América.
- Contratar nuevo personal para el Área de Ventas.
- Contratar un nuevo Ingeniero para soporte Técnico – Comercial.

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,
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.


Rolando Chávez Peñaherrera
GERENTE GENERAL

