

Quito, 11 de Abril del 2012
DRC-L2154

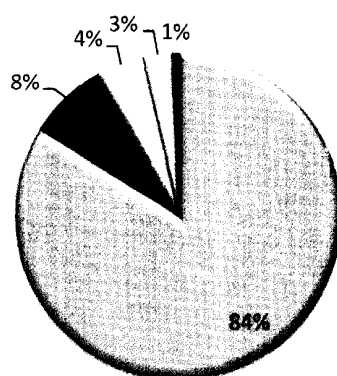
Señor,
**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.**
Presente.-

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 DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A. durante el ejercicio económico 2011.

1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Los ingresos de la compañía producto de comisiones se ha diversificado en el 2011 con la participación ahora de la división DESMI Pumps, manejada por Daniel Noboa. Nuestra misión de ser una empresa con responsabilidad por el mercado Latinoamericano se cumplió muy satisfactoriamente, aún la Empresa Colombiana de Petróleos – ECOPEL S.A. es nuestro principal cliente, las comisiones por ventas en este país y en otros países de la región 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:



COLOMBIA
CHILE
ECUADOR
PERU
GUATEMALA



En términos generales, el mayor aporte se lo ha conseguido de parte de los mismos 4 países: Colombia, seguido de Chile, Ecuador y Perú.

MARINE & OFFSHORE

INDUSTRY

OIL SPILL RESPONSE

DEFENCE & FUEL

UTILITY

DESMI Ro-Clean Latinoamerica S.A.
Calle Amagasi del Inca E14-68 y 2º Transversal
Edificio RO-CLEAN DESMI - PB
Quito-Ecuador

Tel.: +593 2 326 1939
Fax: +593-2 326 4844
Internet: www.desmi.com

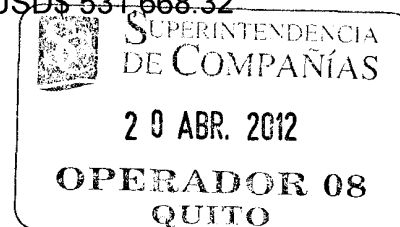
Con un amplio conocimiento del mercado y poseedores de una respetada posición, en nuestro séptimo año, nuevamente cerramos nuestro balance sin pérdidas, y casi duplicando el margen de utilidad conseguido en el 2010.

1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2011
Venta de Servicios	USD\$ 67,116.80
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 178,228.30
Ingresos por comisiones	USD\$ 286,323.22
TOTAL	USD\$ 531,668.32

Los ingresos de la compañía en el 2011 alcanzaron los USD\$ 531,668.32

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS



Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 19,932.99, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Incremento de Ventas en Ecuador

Nuestro objetivo de incrementar las ventas en Ecuador se ha cumplido, aunque aún no satisface nuestras expectativas, sin embargo, este rubro es mucho mayor que el obtenido en el 2010, incrementándose en un 250%.

Niveles de Ventas

La compañía ha logrado con mucho éxito el mantener el nivel de ventas de años anteriores, dentro de este éxito se encuentran las barreras AFTI que han tenido una muy buena aceptación y demanda en este territorio.

Mantener el buen nombre y reputación de la compañía en la Región

DESMI se sigue consolidando, dentro del ámbito de los Derrames de Hidrocarburos, como la más importante empresa en la provisión de equipos, servicio técnico, asesoría y mantenimiento en la región.

Nuevos Mercados

Se planteó, como un objetivo para el 2011, el incursionar en mercados vírgenes como Bolivia y Paraguay, este objetivo no se logró cumplir, algunos proyectos resultaron muy demandantes y limitaron nuestros recursos, quedando este como un objetivo para el 2012.

Nuevas Contrataciones

Nuestra empresa cuenta desde el año anterior con los Servicios de Carlos Jaramillo como nuestro Gerente de Proyectos y Contratos y se le ha asignado como mercado también el cubrir Ecuador, esperamos que su contratación permita incrementar las ventas en el mercado Ecuatoriano y a la vez aliviar la carga de trabajo de nuestra Jefa de Ventas en lo concerniente al manejo de Órdenes de Compra.

De similar manera, contamos con los servicios de Alejandro Roldán León, como Jefe de Soporte Técnico – Comercial, su contratación ha permitido incrementar nuestra capacidad de asistencia técnica al igual que tener una más sólida fuerza técnica para llevar a cabo mantenimientos mecánicos.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2012 Y OBJETIVOS PROPUESTOS

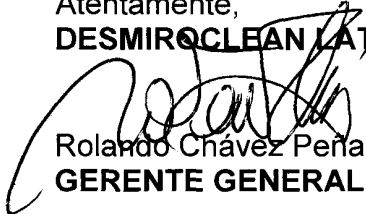
Es nuestro compromiso el mantener un buen desempeño en el área de ventas, tanto de equipos y servicios, en Latinoamérica en el 2012, empeñados en mantener a DESMI RO-CLEAN como la compañía líder en la provisión de equipos para Control de Derrames de Hidrocarburos en la región.

Algunos de los objetivos planteados para el 2012 son:

- Mejorar o por lo menos mantener el buen nivel de venta de servicios que nuestra compañía ha conseguido en el 2011 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.
- Explorar nuevas alternativas comerciales como la creación de una empresa de servicios y/o respuesta a Derrames de Hidrocarburos.

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

