

Quito, 23 de Marzo del 2013
DRC-L3214

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

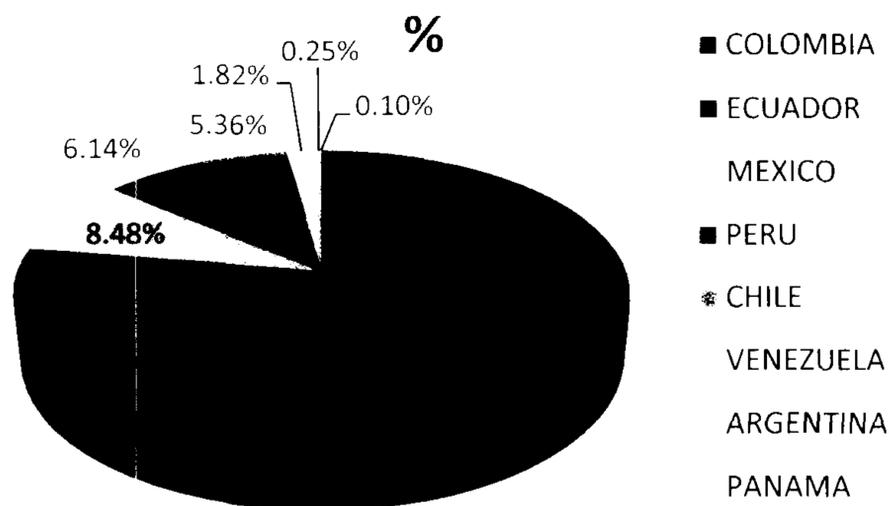
De mi mayor consideración,

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 2012.

1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Los ingresos de la compañía producto de comisiones se han mantenido diversificadas en el 2012 con la participación de la división DESMI Pumps, manejada por Daniel Noboa.

Hemos mantenido muy satisfactoriamente nuestro compromiso de ser una empresa con responsabilidad por el mercado Latinoamericano. Como en años anteriores la Empresa Colombiana de Petróleos – ECOPETROL S.A. siguió siendo nuestro principal cliente, las comisiones por ventas en este país y en otros países de la región nos han permitido tener un año bueno. La siguiente grafica muestra la porción respectiva de estos países:



En términos generales, el mayor aporte se lo ha conseguido de parte de los mismos 4 países de los años anteriores, con un orden algo variado y con la inclusión de México en esta lista: Colombia, Ecuador, seguido de Mexico, Perú y Chile.

Como un logro adicional podríamos mencionar ventas realizadas a Venezuela, mercado que ha permanecido inactivo por muchos años y a Argentina con similar situación.

Con nuestro conocimiento del mercado y con nuestros esfuerzos enmarcados en mantener nuestra posición líder en el mercado, en nuestro octavo año, nuevamente cerramos nuestro balance sin pérdidas, y mejorando el margen de utilidad conseguido en el 2011.

1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2012
Venta de Servicios	USD\$ 59,171.79
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 139,208.17
Ingresos por comisiones	USD\$ 340,931.75
TOTAL	USD\$ 539,311.71

Los ingresos de la compañía en el 2012 alcanzaron los USD\$ 539,311.71

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 30,438.08, 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 satisfactoriamente.

Niveles de Ventas

La falta de tiempo para negociar los términos del contrato de adquisición de las embarcaciones multipropósito con Ecopetrol nos impidió mantener el nivel de ventas de años anteriores en lo relacionado a ventas directas de fábrica.

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 2012, el incursionar en mercados vírgenes como Bolivia, Paraguay y Centro América, este objetivo se cumplió parcialmente, algunos proyectos resultaron muy demandantes y limitaron nuestros recursos, quedando el cumplimiento total de este como un objetivo para el 2013.

Empresa de Servicios

Se planteó como un objetivo del 2012 el explorar nuevas alternativas comerciales como la creación de una empresa de servicios y/o respuesta a Derrames de Hidrocarburos. Se han dado pasos importantes en esta materia, aún seguimos afinando detalles respecto a la proyección del mercado y el análisis financiero del mismo.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2013 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 2013, 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 2013 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 Latinoamérica.
- Mantener el buen nombre y reputación de la compañía en la región.
- Generar nuevos proyectos en mercados vírgenes como Bolivia, Paraguay y Centro América.

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