

Quito, 5 de Marzo del 2014
DRC-L4114

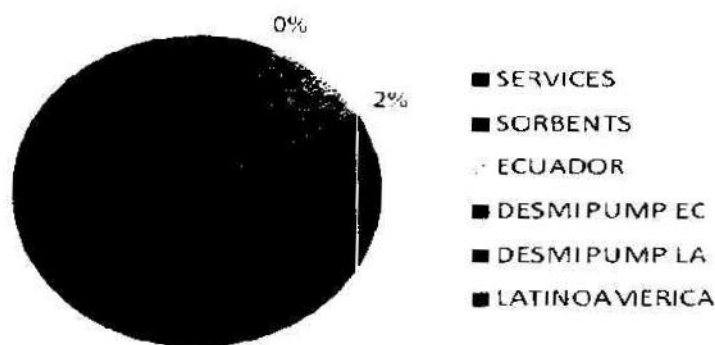
Señor,
**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.**
Presente.-

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 DESMIROC CLEAN LATINOAMÉRICA S.A. durante el ejercicio económico 2013.

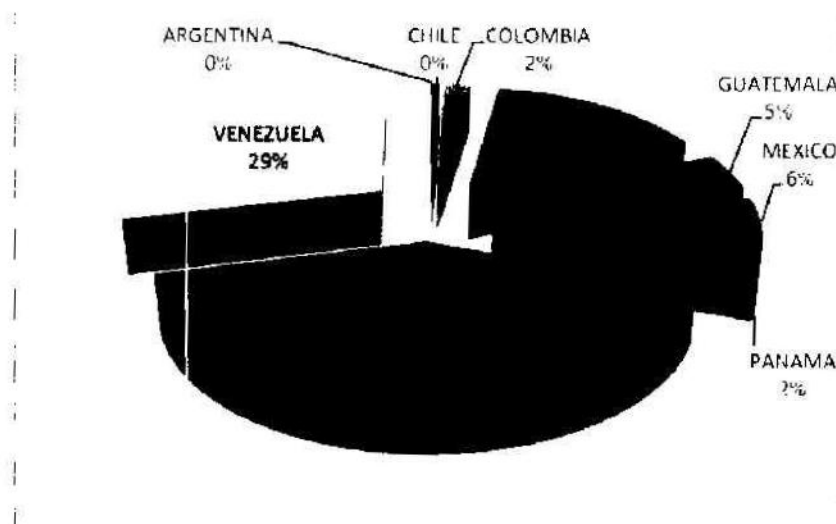
1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Los ingresos de la compañía producto de comisiones, servicios y ventas se han mantenido diversificadas en el 2013. Los principales componentes de estos ingresos se muestran en la grafica a continuación:



Hemos mantenido muy satisfactoriamente nuestro compromiso de ser una empresa con responsabilidad por el mercado Latinoamericano.

Nuestros niveles de penetración en el mercado se han mantenido pese a que en el 2013 la Empresa Colombiana de Petróleos – ECOPETROL S.A, prácticamente redujo a nada su inversión en nuestra área comercial. La flexibilidad de la organización buscando nuevos mercados y países, nos han permitido tener un año bueno. La siguiente grafica muestra la porción respectiva de estos países:



En el 2013, la lista de nuestros principales mercados ha cambiado respecto a años anteriores, como se mencionó Colombia no está en la lista y tenemos a Venezuela en segundo lugar, sin embargo, siguen estando en la lista Ecuador y México.

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 2012.

1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2013
Venta de Servicios	USD\$ 98.638,90
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 655.472,57
Ingresos por comisiones	USD\$ 246.246,51
TOTAL	USD\$ 1.000.357,98

OTROS INGRESOS	AÑO 2013
Rendimientos Financieros	USD\$ 311,53
Utilidad en Venta de Activos Fijos	USD\$ 5.621,47
TOTAL	USD\$ 5.933,00

TOTAL INGRESOS	USD\$ 1.006.290,98
-----------------------	---------------------------

Los ingresos de la compañía en el 2013, por primera vez en su historia alcanzaron los USD\$ 1.006.290,98

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 34,029.90, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Incremento de Ventas de Servicios

Nuestro objetivo de incrementar las ventas de Servicios de Mantenimiento en Latinoamérica se han cumplido satisfactoriamente. Hemos mantenido contratos con empresas como SUINLI, SUINSA, OCP-ECUADOR, PLUSPETROL entre otras.

Incremento de Ventas en Ecuador

Nuestro objetivo de incrementar las ventas en Ecuador se ha cumplido satisfactoriamente.

Niveles de Ventas en Latinoamérica

Los niveles de ventas en Latinoamérica han sido satisfactoriamente superiores en el 2013 en relación al 2012, sin embargo, no se han alcanzado los niveles de años como el 2011 y 2010, esto se justifica considerando que Ecopetrol no ha realizado inversiones en el 2013.

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

En el 2013, nuevos clientes fueron identificados y se dieron algunos pasos en miras de incrementar nuestra presencia en mercados vírgenes para la empresa. Se han firmado acuerdos de representación para mercados como el boliviano y argentino.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2014 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 2014, 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 2014 son:

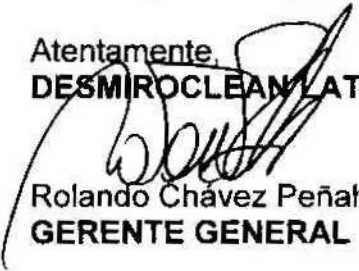
- Mejorar en 10% el nivel de ventas de servicios que nuestra compañía ha conseguido en el 2013 para Latinoamérica.
- Incrementar un 5% el nivel de ventas de equipos en Latinoamérica.

- Incrementar en un 10% las ventas en Ecuador
- Generar nuevos proyectos en el mercado boliviano y argentino.

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