

**INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ENERO A DICIEMBRE DE EL
AÑO 2012 PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA "AMERICAN PETROLEUM AND
INDUSTRIAL SUPPLY S.A. PETROINSUPPLY".**

CELEBRADA EN QUITO CON FECHA 16 DE ENERO DE 2013

La Gerencia General de American Petroleum and Industrial Supply S.A., Petroinsupply presenta el siguiente informe a los accionistas:

1. ORGANIZACIÓN

Con el objetivo principal de continuar con las operaciones así como el de mejorar el rendimiento de cada una de las áreas de la empresa. Continuamente se ha organizado cada uno de los departamentos para obtener el mejor rendimiento. Se brindó mayor apoyo al departamento de ventas sobre todo en las líneas de productos que representa la Empresa.

En el mes de julio se contrataron los servicios de la empresa Juan Carlos Lara y Asociados Contadores Públicos, para realizar la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, como se puede ver en el informe final presentado por esta empresa.

En el mes de abril se realizó una conferencia de exposición de productos Coorstek dictada por el Gerente General Mr. Sean Grubb y el Gerente de Ventas Mr. Rusty Denney, estuvo dirigida al personal del área técnica de EP Petroecuador Gerencia de Exploración y Producción. También se hizo visita técnica en la ciudad del Coca. De esta manera se cumplió con la invitación realizada en la planta de Coorstek en la ciudad de Oklahoma Estados Unidos.

En el mes de julio se invitó al Presidente de la planta Odessa Petroleum Intl. LLC Usa Mr. Drednauth Bhoddram para visitar las empresas de Petroproducción y Rio Napo en las instalaciones del Oriente Ecuatoriano.

Se tuvo la visita del Gerente Regional Mr. Neil Walker en el mes de octubre representante de la planta de los motores de arranque neumáticos TDI, USA.

También en los primeros días de Noviembre se tuvo la presencia del Sr. Gilberto Durán representante GD Heavy Equipment Usa.

Asistimos a cursos de Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001 impartidos por la empresa INCOTEC. La finalidad es iniciar el proceso de obtención de la Certificación de Calidad para la empresa. Actualmente se cuenta con tres auditores internos para soporte en la consecución de este objetivo empresarial.



Debido a las nuevas políticas de Petroamazonas Ep, empresa pública que tomó a cargo la administración de la compañía Petroproducción Gerencia de Exploración y Producción nuestra empresa quedó excluida como proveedor de ésta, desde abril del año 2012. Es importante indicar que la decisión que tomó Petroamazonas fue invitar a cotizar solamente a las empresas calificadas en su sistema de proveedores de bienes y servicios.

Nuestra empresa No ha sido calificada en Petroamazonas, a pesar de que se presentó documentación para este efecto en al año 2009, sin lograr este objetivo, por razones ajenas a nuestro alcance.

Debido a esta razón se consultó nuevamente en Petroamazonas y posteriormente se presentó documentación en el mes de octubre para solicitar la calificación como proveedor de bienes. No se tuvo ninguna respuesta afirmativa hasta el fin de periodo 2012.

2. AREA FINANCIERA

La situación financiera de la empresa se encuentra reflejada en los estados financieros cortados al 31 de diciembre del 2012, donde se puede observar el desenvolvimiento de la actividad económica de este año.

Las actividades comerciales desarrolladas por la empresa reportan una utilidad en el ejercicio contable de de \$ 39,121.38 (treinta y nueve mil ciento veintiuno con 38/100 dólares).

3. MARKETING Y VENTAS

Las ventas se ven disminuidas por la exclusión como proveedor de nuestro cliente potencial Petroproducción Gerencia de Exploración y Producción, indicando la discriminación efectuada por la empresa administradora.

Sin embargo se logró conseguir ventas de menor magnitud alcanzadas con nuestro representado de Odessa Petroleum en la línea de las bombas, entre otros productos fabricados y comercializados por nuestro representada.

Se logra la venta de componentes de la marca Coorstek para bomba reciprocantes.

Se tiene ventas en las líneas de TDI motores de arranque neumáticos para el sector naviero en las ciudades de Guayaquil y Manta.

Para este año se ha podido en gran parte cubrir el presupuesto con las ventas realizadas en la empresa de operaciones mixta Rio Napo campo Sacha. También se realizaron ventas a empresas privadas como son Helmerich & Payne y Enap Sipetrol.

No se logra el cumplimiento del presupuesto de ventas. Este resultado es consecuencia de la discriminación como proveedor en Petroproducción, siendo éste un cliente más importante de nuestra empresa.



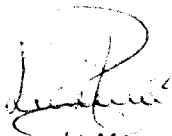
4. OTROS

Insistir en la recuperación de cartera de las empresa que se tiene impagos como son Team Tools, Suelo Petrol y Figoil.

*Al departamento contable se recomienda exigir todo documento para realizar los pagos.
Se recomienda crear el departamento de Proyectos e Ingeniería para desarrollar nuevas alternativas de ingresos los mismos que nos permitirán proyectarnos en el tiempo con nuevos servicios.*

Siguiendo y aplicando disposiciones de la ley de los organismos de control de nuestro País, la compañía ha cumplido con todos éstos, durante el ejercicio económico del año 2012.

Atentamente,



*Ing. Armando Mancero O.
Gerente General*