

Quito, 16 de Marzo del 2015
DRC-L5115

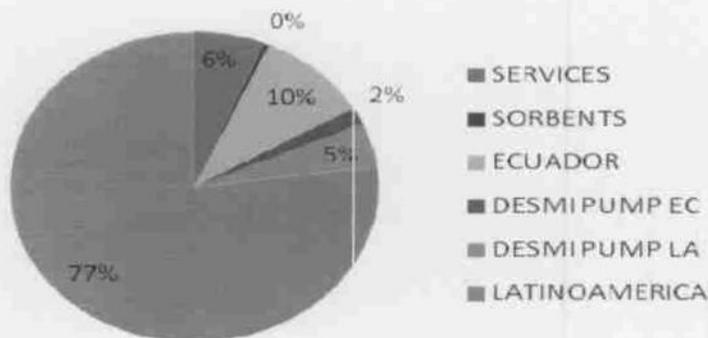
Señor,
**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.**
Presente.-

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 2014.

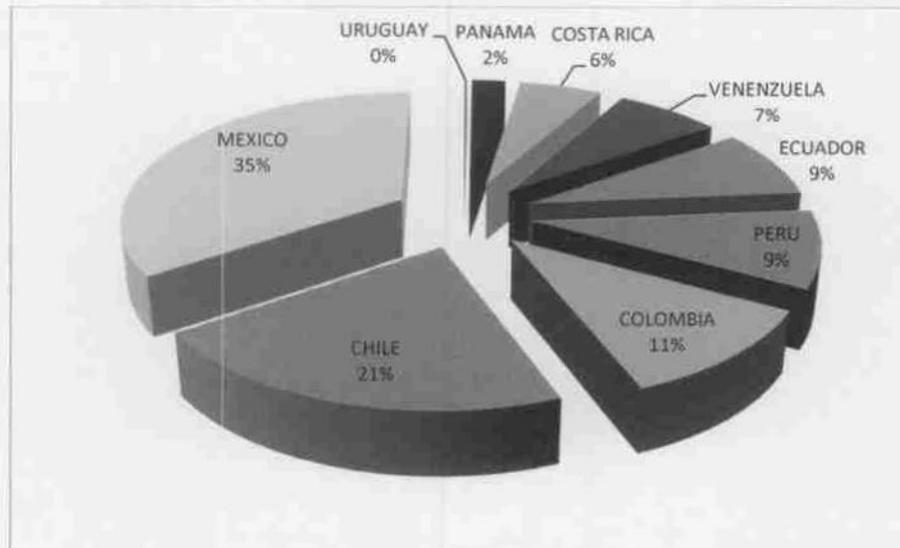
1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Los ingresos de la compañía producto de comisiones, servicios y ventas se han mantenido diversificadas en el 2014. 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 Latinoamericano se han visto reducidos en relación al año anterior, pese a que se ha mantenido la flexibilidad de la organización y su capacidad de buscar nuevos mercados y países, aspectos externos ajenos a nuestro control han afectado los resultados alcanzados. La siguiente grafica muestra la porción respectiva de estos países:



En el 2014, la lista de nuestros principales mercados ha cambiado respecto a años anteriores, Colombia vuelve a aparecer en nuestra lista y tenemos a Chile en segundo lugar en la composición de niveles de ventas. México ocupa el primer lugar y hay una reducción significativa de ventas en Ecuador.

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, aunque lamentablemente con un margen de utilidad menor que el 2013.

1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2014
Venta de Servicios	USD\$ 92.004,58
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 368.347,42
Ingresos por comisiones	USD\$ 267.322,93
TOTAL	USD\$ 727.674,93

OTROS INGRESOS	AÑO 2014
Rendimientos Financieros	USD\$ 5.057,44
Otros Ingresos	USD\$ 16.427,32
TOTAL	USD\$ 21.484,76

TOTAL INGRESOS	USD\$ 749.159,69
-----------------------	-------------------------

Los ingresos de la compañía en el 2014, alcanzaron los **USD\$ 749.159,69**

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 25.976,50, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Incremento de Ventas de Servicios y Partes de Repuesto

Nuestro objetivo de incrementar las ventas de Servicios de Mantenimiento y Partes de repuesto en Latinoamérica en un 10% fue excedido. Hemos mantenido contratos con empresas como SUINLI, SUINSA, OCP-ECUADOR, PLUSPETROL entre otras y una magnifica orden de partes de repuesto en Colombia con Ecopetrol.

Incremento de 10% en Ventas en Ecuador

Nuestro objetivo de incrementar las ventas en Ecuador lamentablemente NO se ha cumplido. Son algunos los factores involucrados y estamos trabajando en lograr este objetivo en el 2015.

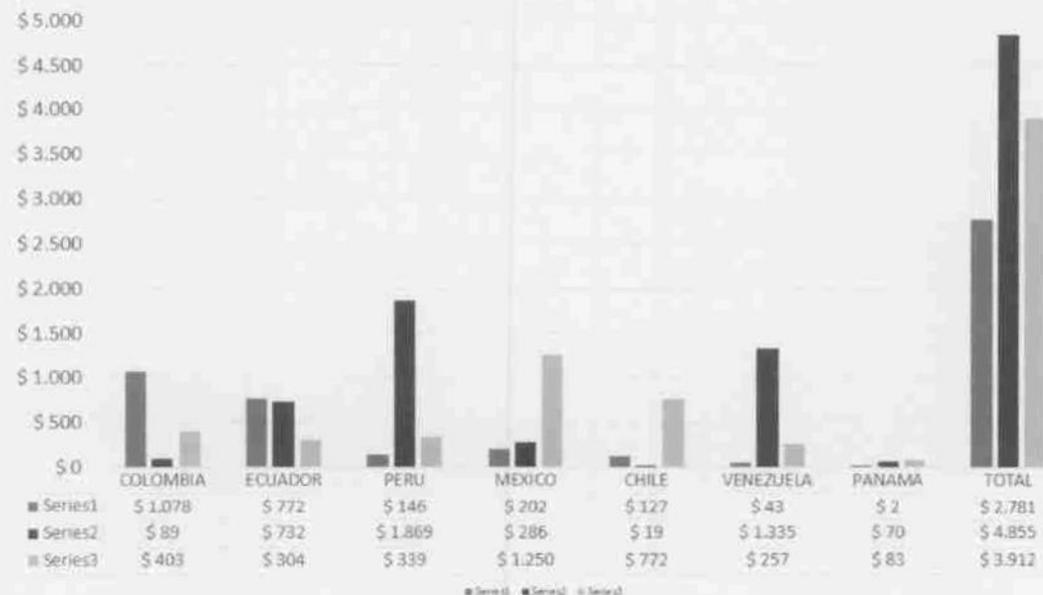
Incrementar en 5% los Niveles de Ventas en Latinoamérica

Los niveles de ventas en Latinoamérica han sido lamentablemente inferiores a los alcanzados en el 2014 en relación al 2013, sin embargo, son superiores a los del 2012. Este objetivo no fue alcanzado y espera ser logrado en el 2015.

MAIN COUNTRIES 3 YRS COMPARISON

DESMI

(IN USDS\$1,000)



Generar nuevos proyectos en el mercado boliviano y argentino.

Este es otro de los objetivos que tampoco han sido posibles de ser cumplidos en el 2015. La identificación de un socio comercial adecuado en la Argentina y en Bolivia se hace imprescindible para la consecución de este objetivo, así como la designación de un nuevo Gerente Regional que de empuje a la gestión.

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.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2015 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 2015, 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.

El precio actual del barril de Petróleo jugará un papel importante durante este año, muchas empresas han anunciado recortes en sus inversiones para el 2015.

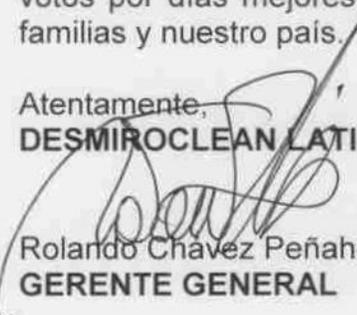
El 2015 será un año de retos importantes, la transformación de nuestra empresa de DESMI RO-CLEAN LATINOAMERICA S.A. a DESMI LATINOAMERICA S.A., marcará el inicio de una nueva etapa en nuestra empresa en la que abonaremos esfuerzos para mejorar la penetración de los 5 segmentos de DESMI en la región.

Algunos de los objetivos planteados para el 2015 son:

- Transformar la empresa en DESMI LATINOAMERICA S.A. y abarcar los 5 segmentos de la empresa.
- Identificar un nuevo Super Sales Person (SSP) para la oficina en Quito.
- Mejorar en 10% el nivel de ventas de servicios y partes de repuesto que nuestra compañía ha conseguido en el 2014 para Latinoamérica.
- Designar un nuevo Gerente Regional e Incrementar un 5% el nivel de ventas de equipos en Latinoamérica.
- Incrementar en un 10% las ventas en Ecuador
- Apoyar la gestión de Erik Refsgaard con la incorporación de Daniel Noboa al Departamento de Training and Services.

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