

Quito, 22 de Febrero del 2016
DRC-L6116

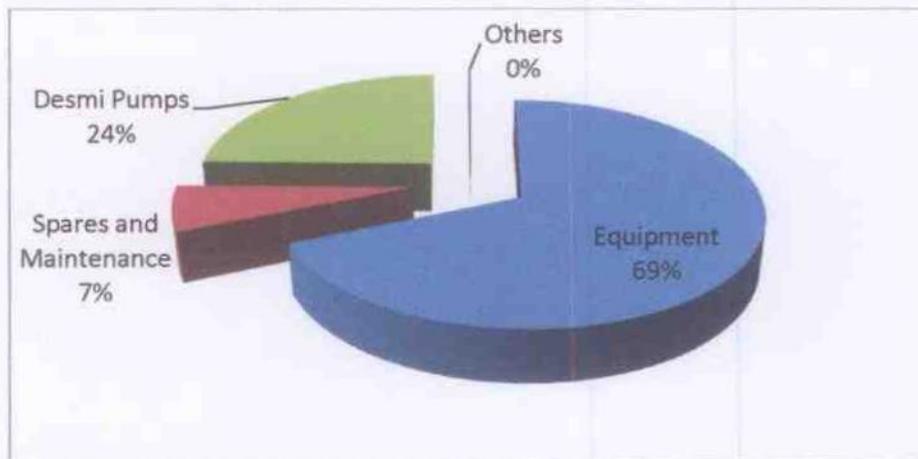
Señor,
**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DESMIROCLEAN LATINOAMÉRICA S.A.**
Presente.-

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 DESMI LATINOAMÉRICA S.A. durante el ejercicio económico 2015.

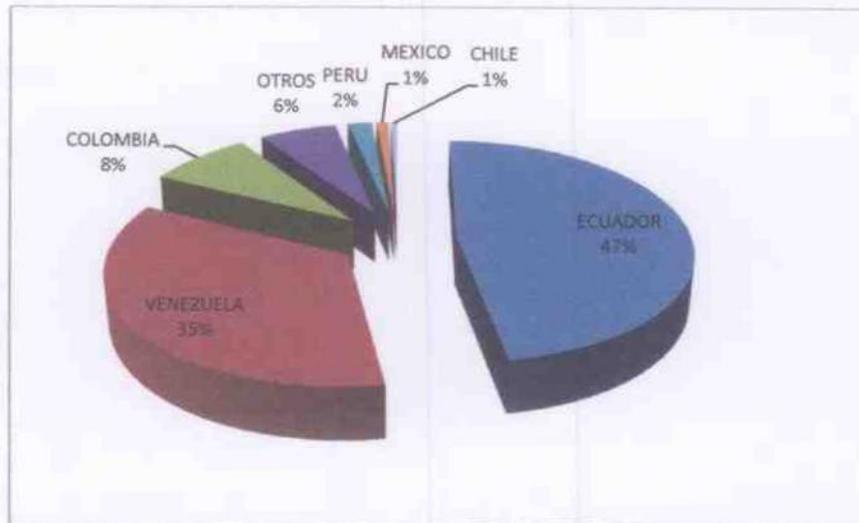
1.- DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

Los ingresos de la compañía producto de comisiones, servicios y ventas se han mantenido diversificadas en el 2015. 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 2015, la lista de nuestros principales mercados ha cambiado respecto a años anteriores, Ecuador ha sido nuestro principal mercado, seguido de Venezuela.

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 2014.



1.1. DATOS ECONÓMICOS GENERALES

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 2015
Venta de Servicios	USD\$ 14,750.00
Venta de Equipos y Materiales	USD\$ 411,180.91
Ingresos por comisiones	USD\$ 362,683.14
TOTAL INGRESOS	USD\$ 788,614.05

Los ingresos de la compañía en el 2015, alcanzaron los **USD\$ 788.614,05**, valor que representa un 5,26% de incremento a los ingresos alcanzados en el 2014.

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Cerrar el año Fiscal sin pérdidas

Hemos cerrado el año con una utilidad de USD\$ 16.810,98, nuestro objetivo de cerrar el año fiscal sin pérdidas se ha cumplido.

Transformar la empresa en DESMI LATINOAMERICA S.A. y abarcar los 5 segmentos de la empresa.

El buen desempeño de nuestra empresa durante los últimos años y los continuos planes de expansión de DESMI A/S, nos permitieron cambiar el nombre de la empresa a DESMI LATINOAMERICA S.A. y con ello la responsabilidad por el manejo de los 5 segmentos de la compañía en Latinoamérica.

Identificar un nuevo Super Sales Person (SSP) para la oficina en Quito.

Este es una de los objetivos que nos planteamos para este año que no fueron concretados, esto debido a cambios dinámicos en el organigrama de nuestra empresa y la reasignación de funciones.

Mejorar en 10% el nivel de ventas de servicios y partes de repuesto que nuestra compañía ha conseguido en el 2014 para Latinoamérica.

Este es un objetivo muy bien conseguido durante el 2015, este ayuda a la consecución de nuevos proyectos y a mantener contacto con los clientes de DESMI en Latinoamérica.

Designar un nuevo Gerente Regional e Incrementar un 5% el nivel de ventas de equipos en Latinoamérica.

Alejandro Roldán León fue designado como nuevo Gerente Regional de DESMI LATINOAMERICA, sus territorios incluyen los países al sur de Panamá, excluidos las Guyanas.

El incremento del 5% no pudo ser alcanzado, esto en parte a la situación actual del sector petrolero y las bajas inversiones del mismo.

Incrementar en un 10% las ventas en Ecuador

Este es otro de los objetivos muy bien alcanzados y sobrepasados en nuestras expectativas iniciales, la reactivación de proyectos de años anteriores permitió que

Ecuador se convierta en nuestro principal mercado en el 2015, superando en mucho lo alcanzado en el 2014.

Apoyar la gestión de Erik Refsgaard con la incorporación de Daniel Noboa al Departamento de Training and Services.

Este objetivo fue replanteado, manteniendo a Daniel Noboa como Gerente Regional de Ventas de los segmentos DESMI diferentes a Oil Spill. La política de DESMI a nivel global será la de incrementar el número de personas en el departamento técnico de manera local, de esta forma se podrá cubrir de mejor manera los requerimientos existentes a la vez que se podrán reducir los costos de enviar un Ingeniero desde Ecuador.

3.- PERSPECTIVAS PARA EL 2016 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 2016, empeñados en mantener a DESMI como la compañía líder en la provisión de equipos para Control de Derrames de Hidrocarburos, soluciones de Bombeo y Carga de Combustible en la región.

Uno de los proyectos iniciados en el 2015, al que hemos llamado DESMI SEA TURTLE-SARGAZO, se convertirá en un reto en el 2016. Este podría representar un nuevo nicho importante de negocios para la compañía.

Para el 2016 se plantean seguir teniendo reestructuraciones dentro de nuestra organización, nuevos elementos pueden ser contratados en función de las perspectivas de crecimiento y requerimientos del mercado.

Algunos de los objetivos planteados para el 2016 son:

- Cerrar el balance sin pérdidas
- Mejorar en 5% el nivel de ventas de servicios y partes de repuesto que nuestra compañía ha conseguido en el 2015 para Latinoamérica.
- Incrementar un 5% el nivel de ventas de equipos en Latinoamérica.
- Conseguir por lo menos 4 proyectos relacionados con DESMI SEA TURTLE-SARGAZO

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