



**REPORTE DE GESTION GERENCIAL**  
**ECUADOR DISTRITO 62**

**Alexander Ayala**

Fecha de emisión: 27 de abril de 2010

**Elaborado por:**

*Alexander Ayala*  
*Gerente Area Andina*

**Revisado por:**

**Aprobado por:**

## **CONTENIDO**

|  |                    |
|--|--------------------|
| <b>1. Gestión Gerencial</b>                                      |                    |
| <b>1.1 Mejoramiento de la Cultura Corporativa</b>                |                    |
| <b>1.2 Posicionamiento Corporativo</b>                           |                    |
| <b>1.3 Establecimiento de Políticas</b>                          | <b>Paginas 1-3</b> |
| <b>2. Clientes y Negocios Actuales</b>                           | <b>3-4</b>         |
| <b>3. Objetivos y Metas Alcanzados</b>                           | <b>4</b>           |
| <b>4. Resultados</b>   |                    |
| <b>4.1 Económicos</b>  |                    |
| <b>4.2 Márgenes</b>  |                    |
| <b>4.3 Costos de Operación</b>                                   |                    |
| <b>4.4 Análisis de Resultados</b>                                | <b>5-6</b>         |
| <b>5. Operación de la Infraestructura</b>                        | <b>6-7</b>         |
| <b>6. Inventario Materia Prima</b>                               | <b>7-8</b>         |
| <b>7. QHSE</b>   | <b>8</b>           |
| <b>8. Coordinación de Recursos Financieros y Administrativos</b> |                    |
| <b>8.1 Gestión de Cartera</b>                                    |                    |
| <b>8.2 Renovación de seguros</b>                                 | <b>8-9</b>         |
| <b>9. Administración de la Información</b>                       |                    |
| <b>9.1 Herramientas</b>  |                    |
| <b>9.2 Normativas Documentales</b>                               | <b>9</b>           |
| <b>10. Balance</b>   | <b>10</b>          |

## **1. GESTIÓN GERENCIAL**

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos para el 2009, se detallan a continuación, las actividades y decisiones gerenciales que dieron como resultado, políticas, estrategias, planes y acciones necesarias para cumplir con los presupuestos de ventas asignados.

### **1.1. MEJORAMIENTO DE LA CULTURA CORPORATIVA**

Dando cumplimiento a la misión y visión organizacional, de Champion Technologies, se han desarrollado actividades tendientes al aprovechamiento del potencial humano, para elevar la productividad del Distrito.

- Formación de personal competitivo, líder y agente del cambio.
- Capacitación y actualización de manera permanente al personal en su conocimiento general y específico.
- Fomento de trabajo en equipo y cooperación
- Mejoramiento continuo para solución de problemas y aprovechamiento de recursos, etc.

### **1.2. POSICIONAMIENTO CORPORATIVO**

Mediante una adecuada planificación, se busca el posicionamiento de la empresa, determinando las necesidades del mercado objetivo, presentando ofertas técnicas y económicas que permitan mantener la rentabilidad, con productos de alta calidad y rendimiento que cumplan con los parámetros establecidos por los clientes.

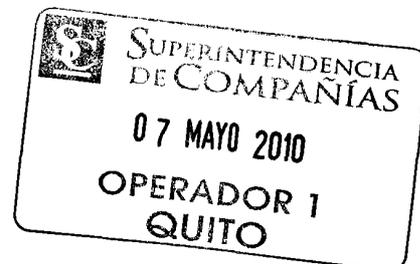
### **1.3. ESTABLECIMIENTO DE POLITICAS**

Creando políticas a nivel de empresa que se aplican localmente y que se han establecido por las particularidades del Distrito:

**1.3.1** Desarrollo de nuevas tecnologías, para ofrecer productos a precios competitivos de acuerdo al mercado ecuatoriano.

**1.3.2** Búsqueda de materias primas locales, con la finalidad de bajar costos de transporte y exportación.

**1.3.3** Calificación de empresas proveedoras para cumplir con las metas establecidas por el sistema de gestión de calidad y estar acorde con las exigencias de las empresas a las cuales prestamos servicios.



## 2.-CLIENTES Y NEGOCIOS ACTUALES

En el año 2009 nuestros principales clientes fueron:

| CLIENTES 2009                           | %     |
|---|-------|
| Petroproduccion                         | 47,7% |
| Andes Petroleum                         | 0,1%  |
| CHAMPION TECHNOLOGIES INC               | 3,6%  |
| PETROBRAS                               | 31,6% |
| TECPECUADOR                             | 7,6%  |
| INTEROC S.A                             | 2,2%  |
| EDC ECUADOR                             | 1,8%  |
| DICHEM DEL ECUADOR                      | 0,3%  |
| PABLO FUENTES                           | 1,0%  |
| ISMOCOL                                 | 0,8%  |
| Transporte Ruiz                         | 0,1%  |
| LIPEQ S.A                               | 0,4%  |
| Consorcio Petrolero Amazónico           | 1,9%  |
| Other Accounts (CHAMPION TECH PERU)     | 0,2%  |
| Other Accounts (CHAMPION TECH COLOMBIA) | 0,5%  |

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron, Petroproducción y Petrobras por lo que la prioridad para el año 2010, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

## 3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2009

Basados en el proceso del Sistema de Gestión Integrado que se implemento, Champion Technologies se establecieron objetivos de calidad, ambientales, y de salud ocupacional en el año 2009 cumpliéndose con las metas propuestas por la Gerencia de Distrito.

**3.1** Se mantuvo durante todos los meses del año los índices establecidos de 0 incidentes y 0 accidentes.

**3.2** Se concluyo en el tiempo estimado la implementación del SGI.

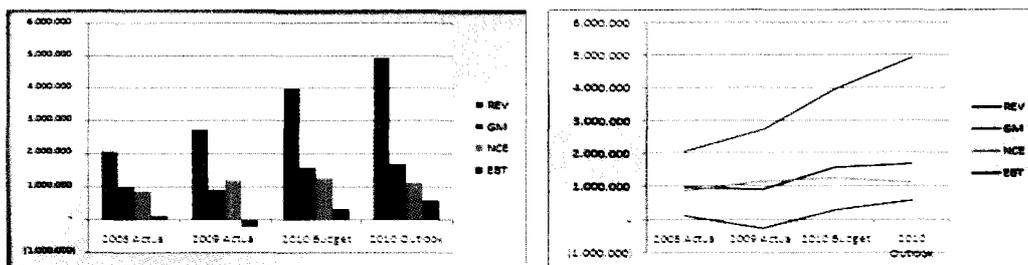
**3.3** Debido a la política de precios implementada por la competencia, no se logro cumplir con los índices financieros establecidos por Champion Technologies, aunque se debe manifestar que se aplico un eficiente control de cuentas por cobrar, inventarios optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES)

## 4.- RESULTADOS

### 4.1. - ECONÓMICOS.

Al término del 2009 los resultados alcanzados son los siguientes:

|            |           |           |           |           |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>REV</b> | 2.072.111 | 2.716.880 | 4.000.000 | 4.940.000 |
| <b>GM</b>  | 971.891   | 888.562   | 1.550.000 | 1.674.000 |
| <b>NCE</b> | 857.554   | 1.152.752 | 1.250.000 | 1.097.000 |
| <b>EBT</b> | 114.337   | (264.190) | 300.000   | 577.000   |
| <b>GM</b>  | 46,9%     | 32,7%     | 38,8%     | 33,9%     |
| <b>NCE</b> | 41,4%     | 42,4%     | 31,3%     | 22,2%     |
| <b>EBT</b> | 5,5%      | -9,7%     | 7,5%      | 11,7%     |



**4.1.1** En el año 2009 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 2,862,000 de los cuales US\$ 2,513,000 corresponden a ventas de productos químicos y US\$ 349,000 a servicio, las mismas que significan un incremento del 31% con respecto al año 2008 (US\$2,072.000) y 13% con respecto al presupuesto presentado US\$ 2,362,920.

**4.1.2** Petroproducción con el 47,7% y Petrobras con 31,2% del volumen total de ventas son nuestros principales clientes, existiendo otras operadoras y clientes particulares que complementan nuestro mercado.

**4.1.3.** El incremento en las ventas se debió a la asignación de nuevos contratos por parte de Petroproducción en los tratamientos de Deshidratación del Campo Libertador y Aguas de Producción a pozos en el Campo Auca, efectivizados en Enero y Abril respectivamente.

**4.1.4** A partir de Octubre, se gana la cuenta del Consorcio Amazónico (Suelopetrol) operadora del campo marginal Pucuna.

#### **4.2 - MARGEN**

El Gross Margen del 2009 fue de US\$ 888.000 el mismo que comparado con los US\$ 971.000 alcanzados en el 2008, representando una baja del 14,2%, que se debió principalmente al incremento en el costo de las materias primas.

Por otro lado se debe mencionar que la planta de mezcla opera al 50% de su capacidad lográndose un incremento del 5% con respecto a las operaciones alcanzadas en el 2008.

#### **4.3 - COSTOS DE OPERACIÓN(NOM CHEMICALS)**

**4.3.1** Para el año los costos de operación se incrementan en 34% con respecto al año 2008.

**4.3.2** En este año, Champion Technologies, tuvo ingentes gastos de operación no programados debido a la participación en varias licitaciones, en las cuales no se logro obtener buenos resultados.

**4.3.3** Para el año 2009, se mantiene la misma cantidad de empleados, sin embargo se debe mencionar que para el tercer trimestre, se elimina el cargo de Gerente de Distrito, pasando a depender de la Gerencia de Champion para el Area Andina.

#### **4.4. ANALISIS DE RESULTADOS**

**4.4.1** La rentabilidad para el año 2009, se reduce en 15,2% respecto al 2008 debido principalmente a la baja de la producción de petroleo por la crisis economica mundial.

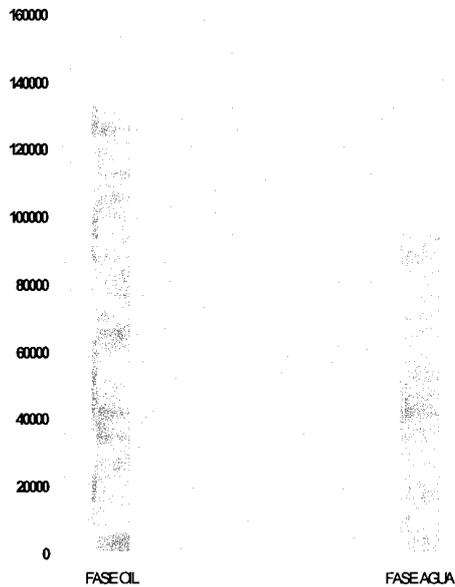
**4.4.2** Champion Technologies del Ecuador, disminuye sus niveles de inventario por las politicas implementadas por la casa matrix en Houston, en las cuales se incluyen desarrollo de nuevas tecnologias utilizando las materias primas existentes.

**4.4.3** El margen neto no logra cubrir con los gastos de operación.

#### **5. OPERACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA**

Como ya se describió anteriormente, la ocupación de la planta de mezcla, alcanza el 50% de la capacidad instalada, la producción total fue de 230,000 galones de los cuales 133,000 galones corresponden a productos elaborados con solvente y 96,575 son productos con base agua.

**PRODUCCION SEGUN FASE PLANTA QUITO ECUADOR  
AÑO: 2009**



**6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA**

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2009 es:

| Account                | Balance USD       |                   | Variation           |             |
|------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------|
|                        | 12-31-2009        | 12-31-2008        | USD                 | %           |
| Raws Materials         | 305.729,00        | 449.012,00        | (143.283,00)        | -32%        |
| Finished products      | 111.245,00        | 271.663,00        | (160.418,00)        | -59%        |
| <b>Total Inventory</b> | <b>416.974,00</b> | <b>720.675,00</b> | <b>(303.701,00)</b> | <b>-42%</b> |

6.1 A Diciembre del 2009, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$ 74,800 en inventario a consignación en Petrobras y Tecpecuador.

Es muy importante explicar que por el tipo de negociación que tenemos con nuestros clientes que es a consignación, considerando el inventario de seguridad que debemos tener tanto en la bodega de nuestros clientes como en la bodega de Champion Technologies en Quito, el tiempo mínimo en días de inventario debe ser de 150 días.



Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe un incremento en las cuentas por cobrar a clientes, con respecto al año 2008, esto es debido especialmente a que por motivos de control interno en Petroproducción, las facturas presentadas en el mes de Diciembre no pudieron ser tramitadas a tiempo.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de Champion Technologies puesto que el 94% de las ventas producidas corresponde a 4 clientes de los cuales nuestro principal cliente es Petroproducción que por ser una empresa estatal está sujeta a cambios frecuentes en sus políticas de operación y control lo cual hace que seamos muy vulnerables en la parte financiera.

## 8.2. RENOVACION DE SEGUROS

En el año 2009, de acuerdo con las políticas internas y de la Dirección, se renovaron las diferentes pólizas de seguros, para garantizar la seguridad y la vida de los empleados y los bienes de la compañía las pólizas en mención son:

| RAMO                  | 2008-2009           |                  | 2009-2010           |                  |
|-----------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|
|                       | VALOR ASEGURADO     | PRIMA NETA       | VALOR ASEGURADO     | PRIMA NETA       |
| INCENDIO              | 260,000.00          | 590.00           | 596,815.00          | 1,203.95         |
| ROBO                  | 50,000.00           | 460.00           | 50,000.00           | 460.00           |
| EQUIPO ELECTRONICO    | 21,050.00           | 239.25           | 47,081.66           | 471.75           |
| ROTURA DE MAQUINA     | 8,315.00            | 50.00            | 6,815.00            | 50.00            |
| RESPONSABILIDAD CIVIL | 50,000.00           | 400.00           | 50,000.00           | 400.00           |
| TRANSP INTERNO        | 30,000.00           | 1,700.00         | 100,000.00          | 1,700.00         |
| TRANSP IMPORTACIONES  | 60,000.00           | 1,386.00         | 100,000.00          | 1,386.00         |
| VEHICULOS             | 155,159.00          | 5,709.54         | 129,325.00          | 4,584.48         |
| VIDA GRUPO            | 840,000.00          | 2,629.80         | 880,000.00          | 2,703.45         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>1,474,524.00</b> | <b>13,164.59</b> | <b>1,960,036.66</b> | <b>13,059.63</b> |

## 9. ADMINISTRACION DE LA INFORMACIÓN

**9.1. HERRAMIENTAS** En Octubre de 2008 se implementó la herramienta ERP - SAP que brindó la posibilidad de abordar una estrategia escalable de ir incorporando funcionalidades a la par del crecimiento y necesidades de la empresa. SAP nos permitió tener una base de datos única que sintoniza todos los departamentos de la compañía, racionaliza recursos, y nos permite contar con información consolidada a partir de una única fuente.

Se implementó los módulos de Finanzas, Control, Gestión de Materiales, ventas y Distribución y Planificación de la Producción.

Entre los beneficios que han aportado a la empresa con la implementación de SAP están:

- La empresa cuenta con mayor información de los movimientos de sus productos, lo cual ha redituado en un mejor control de sus inventarios.
- La facturación se ha simplificado.
- Es posible bloquear pedidos de ventas para no surtir a clientes por falta de liquidez.
- El equipo directivo, los ejecutivos y vendedores pueden proyectar sus: presupuestos, rentabilidades y reportes de ventas..
- El sistema crea fácilmente ofertas de precios, introduciendo pedidos, creando entregas, actualizando niveles de inventario y gestionando todas las facturas y partidas de deudores.
- Ayuda también a organizar y monitorear de forma eficaz toda la información sobre clientes y distribuidores, incluyendo perfiles, resúmenes de contactos, saldos de cuentas y análisis de previsión de ventas.
- El sistema emite informes detallados sobre clientes, materiales, canales de distribución, ventas, pedidos y vendedores.

## 9.2. NORMATIVIDAD DOCUMENTAL

El sistema de Gestión Integrado, permite a todos los departamentos el almacenamiento de toda la información, para lo cual existen procedimientos establecidos que regulan el manejo y control de los mismos.

## 10.- BALANCE

### Balance Económico 2009

|   | US\$              |
|---|-------------------|
| <b>Venta Totales</b>  | <b>2,862,407</b>  |
| <b>Costo total Ventas (Químicos y Servicios)</b>                | <b>-1,927,622</b> |
| <b>Utilidad Bruta en Ventas</b>                                 | <b>934,785</b>    |
| <b>Gastos de Operación<br/>(Administración, planta, Ventas)</b> | <b>-1,071,901</b> |
| <b>Otros ingresos</b>   | <b>3,322</b>      |
| <b>Estado de Perdidas y Ganancia</b>                            | <b>-133,794</b>   |

Atentamente  
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR



Alexander Ayala  
Representante  
**CHAMPION**  
TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.