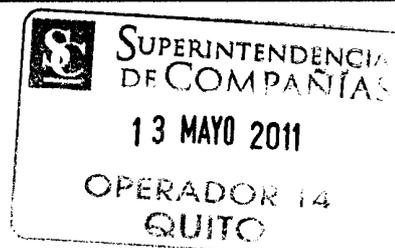




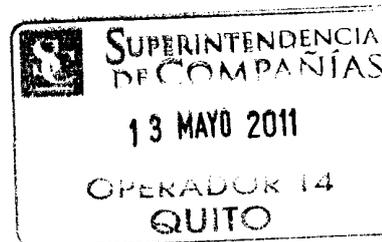
REPORTE DE GESTION GERENCIAL
ECUADOR DISTRITO 62

A los Accionistas de Champion Technologies del



CONTENIDO

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



Handwritten signature or initials.

1. GESTIÓN GERENCIAL

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos para el 2010, 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.

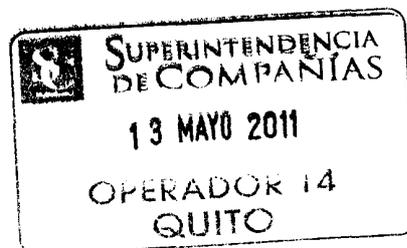
1.3. ESTABLECIMIENTO DE POLITICAS

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.



A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

2.-CLIENTES Y NEGOCIOS ACTUALES

En el año 2010 nuestros principales clientes fueron:

CLIENTE 2010	TOTAL	%
ANDESPETROLEUM	1.239.725,46	21%
CHAMPION COLOMBIA	4.374,94	0%
CONSORCIO PETROLERO AMAZONICO	300.070,68	5%
EDC ECUADOR	20.352,20	0%
INTEROC	5.501,00	0%
ISMOCOL	19.226,90	0%
M-I OVERSEAS LIMITED	2.268,20	0%
PABLO FUENTE	100.716,00	2%
PETROAMAZONAS	2.026.685,59	35%
PETROBRAS B-18	731.439,64	12%
PETROORIENTAL	-	0%
PETROPRODUCCION	1.159.635,95	20%
LIPEQSA	5.392,20	0%
TECPECUADOR	241.516,56	4%
TOTALES	5.856.905,32	100%

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron, Petroamazonas, Andes Petroleum y Petroproduccion por lo que la prioridad para el año 2011, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

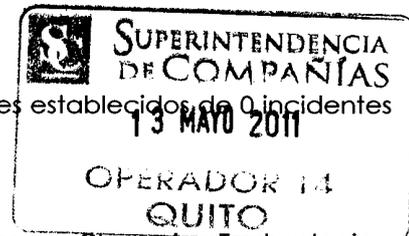
3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2010

El principal objetivo de conseguir nuevos contratos que apalanquen la operación se cumplió, con la firma de los contratos con PAM y Andes P.

Basados en el proceso del Sistema de Gestión Integrado implementado, Champion Technologies estableció objetivos ambientales, de calidad, de seguridad y de salud ocupacional para el año 2010 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 logro cumplir con los índices financieros establecidos por Champion Technologies, debemos manifestar que se aplico un eficiente control de cuentas por cobrar,



Handwritten signature or mark.

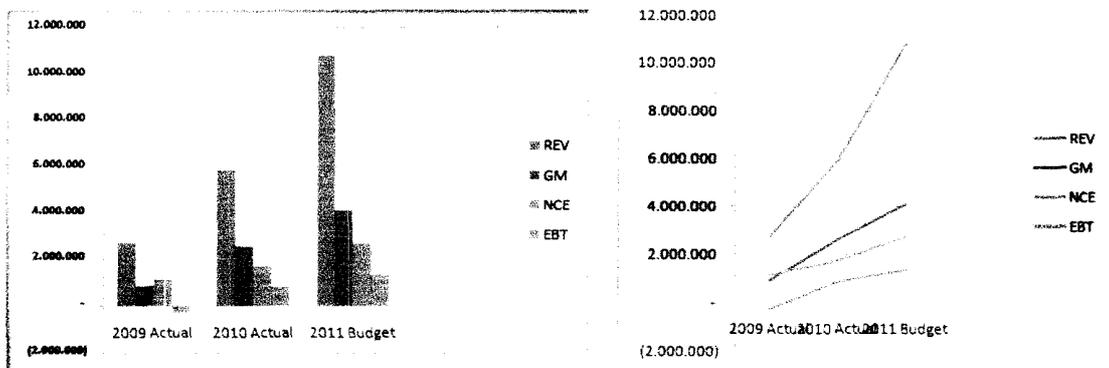
inventarios optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES)

4.- RESULTADOS

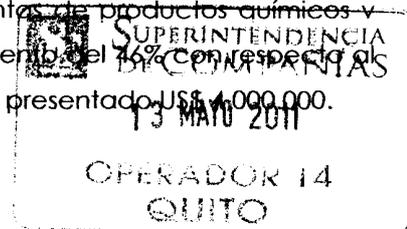
4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2010 los resultados alcanzados son los siguientes:

REV	2.716.880	5.856.902	10.790.400
GM	888.562	2.578.691	4.100.160
NCE	1.152.752	1.730.753	2.736.377
EBT	(264.190)	847.938	1.363.783
GM	32,7%	44,0%	38,0%
NCE	42,4%	29,6%	25,4%
EBT	-9,7%	14,5%	12,6%



4.1.1 En el año 2010 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 5.856.902 de los cuales US\$ 5,627,997 corresponden a ventas de productos químicos y US\$ 217,775 a servicio, las mismas que significan un incremento del 16% con respecto al año 2009 (US\$2,716.880) y 68% con respecto al presupuesto presentado US\$ 4.000.000.



Handwritten signature or initials.

4.1.2 Petroamazonas con el 34,39%, Andes Petroleum con 21,1% y Petroproduccion con 19,74% 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 firma de nuevos contratos con Petroamazonas en los tratamientos de Deshidratación de Crudo y Tratamiento de Agua en el Bloque 15 efectivizados en Agosto.

4.1.4 A partir de Agosto, se gana la cuenta con Andes Petroleum en el Bloque Tarapoa.

4.1.5 Se mantiene la operación con Petroproduccion en Libertador, Auca y Pucuna.

4.2 – MARGEN

El Gross Margen del 2010 fue de US\$ 2.578.691 el mismo que comparado con los US\$ 888.562 alcanzados en el 2009, representando un incremento del 290%, que se debió principalmente a la firma de los nuevos contratos.

Por otro lado se debe mencionar que la planta de mezcla opera al 100% de su capacidad lográndose un incremento del 50% con respecto a las operaciones alcanzadas en el 2009.

4.3 – COSTOS DE OPERACIÓN (NOM CHEMICALS)

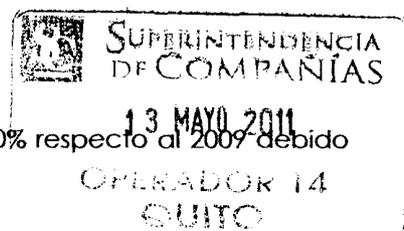
4.3.1 Para el año los costos de operación se incrementan en 150% con respecto al año 2009.

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

4.3.3 Para el año 2010, se incrementado sustancialmente la cantidad de empleados, se debe mencionar que para finales de año se incorpora el Gerente de Distrito, reportando directamente a la Gerencia de Area Andina.

4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.4.1 La rentabilidad para el año 2010, se incrementa en 420% respecto al 2009 debido principalmente a la firma de nuevos contratos.



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'S' followed by a flourish.

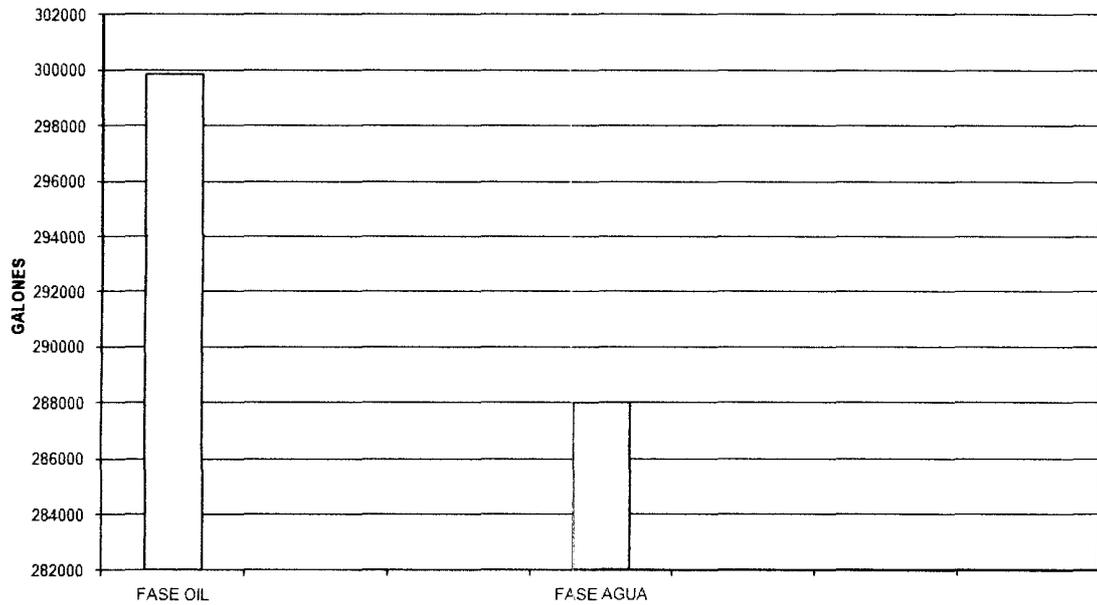
4.4.2 Champion Technologies del Ecuador, disminuye sus niveles de inventario por las políticas implementadas por la casa matriz en Houston, en las cuales se incluyen desarrollo de nuevas tecnologías utilizando las materias primas existentes.

4.4.3 El margen neto cubre con los gastos de operación, por lo que este año se reportan utilidades.

5. OPERACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA

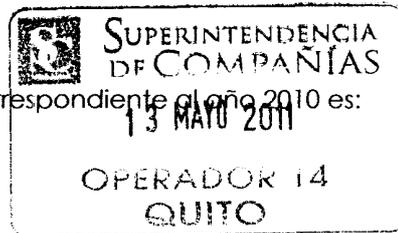
Como ya se describió anteriormente, la ocupación de la planta de mezcla, alcanza el 100% de la capacidad instalada, la producción total fue de 587,900 galones de los cuales 299,870 galones corresponden a productos elaborados con solvente y 288,030 son productos con base agua.

**PRODUCCION SEGUN FASE PLANTA QUITO-ECUADOR
AÑO: 2010**



6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2010 es:



Handwritten signature

Cuenta	Balance USD		Variación	
	12-31-2010	12-31-2009	USD	%
Materias Primas	137467	305729	-168262	-122%
Productos Terminados	1442113	111245	1330868	92%
Total Inventario	1579580	416974	1162606	74%

6.1 A Diciembre del 2010, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$ 423.221 en inventario a consignación en Petroamazonas, Andes Petroleum y Petrobras.

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 120 días.

6.2 El inventario para el 2010 se incrementó en 74% con respecto al 2009.

7.-QHSE

El índice de accidentabilidad y de incidentabilidad fue cero, cumpliéndose el objetivo trazado como meta para el año 2010.

INDICADORES QHSE ACUMULADOS A NIVEL DE LA REDON		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Accidentes	Número de Accidentes en el mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Días Perdidos por Accidentes (DPA)	Número de Días no trabajados en el mes como consecuencia de un accidente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Horas de Exposición	Número de Horas Hombre Trabajadas en el mes	48276	48554	3454	3128	4192	3960	3456	3560	3864	8376	8544	8964	8674	8228		
Accidentes	Número de Accidentes reportados en el mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Número de Near Miss	Número de Near Miss reportados en el mes	280	284	16	14	16	9	13	1	8	0	0	19	21	19		264
		177827	228228	19004	18899	19972	25426	13452	19648	20430	20018	18729	28728	30028	26812		
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		NR	323	1,8	0,8	9,0	1,8	1,8	5,0	7,8	3,8	24,0	62,0	116,0	16,0		
		NR	23	22	22	24	23	22	22	24	47	47	49	50	48		

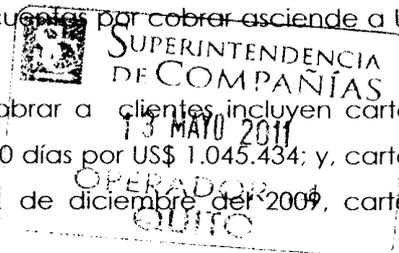
En el año 2010, se realizaron auditorías internas a nuestro sistema de gestión de calidad.

8. COORDINACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS

8.1. GESTIÓN DE CARTERA

Al 31 de Diciembre del 2010, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 1.942.025 que corresponden a clientes.

A finales de Diciembre del 2010, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por US\$ 893.048; cartera vencida de 31 a 360 días por US\$ 1.045.434; y, cartera vencida con más de 360 días por US\$ 3,543 (al 31 de diciembre del 2009, cartera



Handwritten signature

corriente por US\$ 356.737; cartera vencida de 31 a 360 días por US\$381.080, y cartera vencida con más de 360 días por US\$ 8,543)

	2010	2009
Cuentas por cobrar	US\$ 1,942,025	US\$ 752,151
Cuentas por cobrar a clientes	US\$ 1,942,025	US\$ 746,360
Compañías Relacionadas	US\$ 0	US\$ 5,791

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe un incremento en las cuentas por cobrar a clientes, con respecto al año 2009, esto es debido a la adjudicación de contratos en el segundo semestre de 2010 de las empresas Petroamazonas y Andes Petroleum.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de Champion Technologies puesto que en el 2010 del total de las ventas aproximadamente un 97% corresponden a 5 clientes (94% corresponden a 4 clientes en el 2009), de los cuales nuestro principal cliente es Petroamazonas 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 2010, de acuerdo con las políticas internas y de la Dirección, se renovaron las diferentes pólizas de seguros, para garantizar la seguridad y bienestar de los empleados y los bienes de la compañía las pólizas en mención son:

RAMO	2009-2010		2010-2011	
	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA
RESPONSABILIDAD CIVIL	50.000,00	400,00	50.000,00	375,00
ROBO	50.000,00	460,00	69.606,47	541,25
EQUIPO ELECTRONICO	47.081,66	471,75	54.865,67	454,58
VEHICULOS	129.325,00	4.684,48	154.225,00	5.401,75
ROTURA DE MAQUINA	6.815,00	50,00	39.212,93	117,64
INCENDIO	596.815,00	1.203,95	959.212,93	1.796,58
TRANSPORTE INTERNO	100.000,00	1.700,00	100.000,00	1.600,00
TRANSP. IMPORTACIONES	100.000,00	1.386,00	100.000,00	1.980,00
VIDA GRUPO	880.000,00	13.059,63	2.000.000,00	8.796,11
TOTAL	1.960.036,66	23.415,81	3.527.123,00	21.062,91



SUBDIRECCION DE COMPANIAS

13 MAYO 2011

OPERADOR 14

[Handwritten signature]

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 empres 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 2010

	US\$
Venta Totales	5,856,905
Costo total Ventas (Químicos y Servicios)	-3,417,196
Utilidad Bruta en Ventas	2,439,709



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

13 MAYO 2011

OPERADOR 14
QUITO

Gastos de Operación (Administración, planta, Ventas)	-1,596,171
Otros gastos	5,923
Estado de Pérdidas y Ganancia	837,615

Aterramente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR


Alexander Ayala
Apoderado General

