



REPORTE DE GESTION GERENCIAL
ECUADOR DISTRITO 62

**A los Accionistas de Champion Technologies del
Ecuador S.A., CHAMPTech**



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 |



1. GESTIÓN GERENCIAL

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos para el 2011, 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 POLÍTICAS

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 2011 nuestros principales clientes fueron:

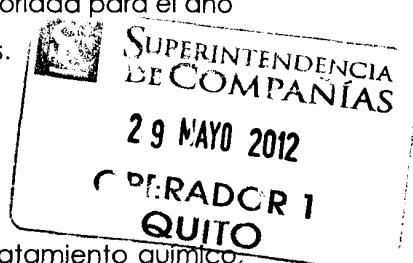
| CLIENTES 2011 | TOTAL | % |
|--------------------------------------|---------------------|---------------|
| EP PETROAMAZONAS | 5,583,972.96 | 55.99% |
| ANDES PETROLEUM | 3,383,242.62 | 33.92% |
| EP PETROECUADOR | 786,495.80 | 7.89% |
| LIPEQSA | 111,130.25 | 1.11% |
| PABLO FUENTE | 31,183.68 | 0.31% |
| INTEROC | 22,731.41 | 0.23% |
| CONSORCIO PETROLERO AMAZONICO | 22,199.10 | 0.22% |
| DES | 14,892.35 | 0.15% |
| CHAMPION COLOMBIA | 14,167.79 | 0.14% |
| SYQUEM | 1,870.00 | 0.02% |
| CONSORCIO PEGASO | 1,055.45 | 0.01% |
| TOTALES | 9,972,941.41 | 100% |

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron,

Petroamazonas, Andes Petroleum y Petroproducción por lo que la prioridad para el año 2012, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2011

En el año 2011, luego de haber conseguido nuevos contratos de tratamiento químico, tanto con empresas privadas (Andes Petroleum) como con estatales (Petroecuador y PAM), el objetivo principal fue mantener estas cuentas y en lo posible participar en nuevos contratos que las mencionadas compañías abriesen a concurso (caso Bloque 7 de PAM). Lamentablemente este último concurso fue declarado desierto y se llamaría a un nuevo set de propuestas en el año 2012.



En este sentido, es necesario mencionar que el objetivo planteado se ha cumplido. Los clientes se han mantenido, contando además con su satisfacción y confianza generada por el buen desempeño que se ha tenido tanto con productos de calidad como con el excelente servicio técnico proporcionado.

Además, todos los objetivos relacionados al Sistema de Gestión Integrado, referidos al medio ambiente, calidad, seguridad y salud ocupacional, se cumplieron a cabalidad.

3.1 Durante el año 2011, se tuvo 1 incidente menor y cero accidentes, cumpliéndose de este modo con los índices establecidos.,

3.2 Se cumplió con los índices financieros establecidos por Champion Technologies. Debemos manifestar que se aplicó un eficiente control de cuentas por cobrar e inventarios, optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES)

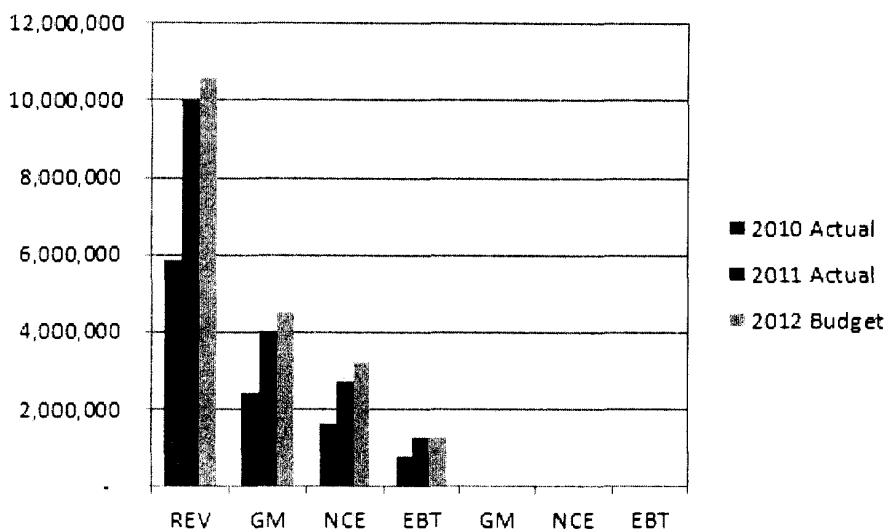
4.- RESULTADOS

4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2011 los resultados alcanzados son los siguientes:

| CONCEPTO | 2010 Actual | 2011 Actual | 2012 Budget |
|----------|-------------|-------------|-------------|
| REV | 5,856,905 | 9,972,942 | 10,573,248 |
| GM | 2,439,709 | 3,984,314 | 4,493,534 |
| NCE | 1,648,148 | 2,710,113 | 3,234,408 |
| EBT | 791,561 | 1,274,201 | 1,259,126 |
| GM | 41.7% | 40.0% | 42.5% |
| NCE | 28.1% | 27.2% | 30.6% |
| EBT | 13.5% | 12.8% | 11.9% |



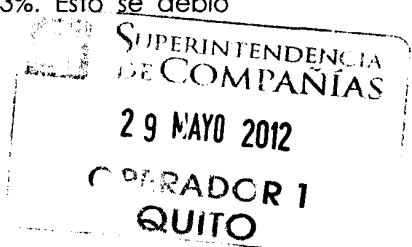


4.1.1 En el año 2011 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 9.972.942 de los cuales US\$ 9.887.829 corresponden a ventas de productos químicos y US\$ 85.113 a servicio, las mismas que significan un incremento del 70% con respecto al año 2010 (US\$4.116.037). En consideración al presupuesto de ventas para el año 2011, éste no se logró cumplir, debido esencialmente, a la reducción de producción en los campos de Eden-Yutiri, Pañacocha, (Bloque 12) de PAM, a la salida del campo Libertador y a la no realización de las pruebas de campo del Bloque 7 de PAM, el mismo que fue declarado desierto. En este año, la diferencia de las ventas alcanzadas con las programadas fue de un 8%.

4.1.2 Petroamazonas con los Bloques 12, 15 y 18 mantiene el 55.99% de nuestras ventas, Andes Petroleum con el Bloque Tarapoa participa con 33.92% y Petroproducción con el campo Auca con 7.89% del volumen total de ventas. Ellos son nuestros principales clientes, existiendo otras operadoras y clientes particulares que complementan nuestro mercado.

4.2 – MARGEN

El Gross Margen del 2011 fue de US\$ 3.984.314 el mismo que comparado con los US\$ 2.439.709 alcanzados en el 2010, representan un incremento del 63%. Esto se debió principalmente a la consolidación de contratos firmados en 2010.



Por otro lado se debe mencionar que la planta de mezcla opera al 100% de su capacidad.

4.3 – COSTOS DE OPERACIÓN (NOM CHEMICALS)

4.3.1 Para el año los costos de operación se incrementan en 65% con respecto al año 2010.

4.3.2 En este año, Champion Technologies, tuvo gastos de operación no programados debido a la adecuación de la planta y los incurridos en la participación en varias licitaciones, en las cuales se logró obtener buenos resultados, pero que lamentablemente por decisión del cliente no se definió a la compañía adjudicada.

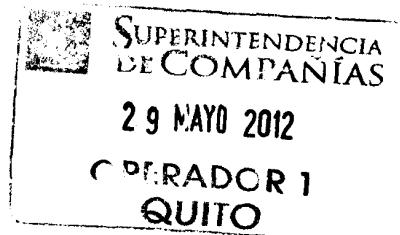
4.3.3 Para el año 2011, se mantiene la cantidad de empleados en el campo, cumpliendo exigencias contractuales y en la parte administrativa esde mencionar que para finales de año se incorporó el Gerente de País, reportando directamente a la Gerencia de Área Andina.

4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.4.1 La rentabilidad para el año 2011, se incrementa en 420% respecto al 2010 debido principalmente a la firma de nuevos contratos, especialmente el de Andes Petroleum que considera el tratamiento global con un buen margen de utilidad,al del Bloque 15 que es un contrato de tratamiento de agua de formación con productos que generan buenos márgenes y al de Auca con las mismas características que el anterior. El contrato del Bloque 12 que se basa exclusivamente en productos de deshidratación, ha venido in decrecendo especialmente al final de año, debido escencialmente al incremento de las materias primas tanto locales como internacionales afectando negativamente al margen global de rentabilidad

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.

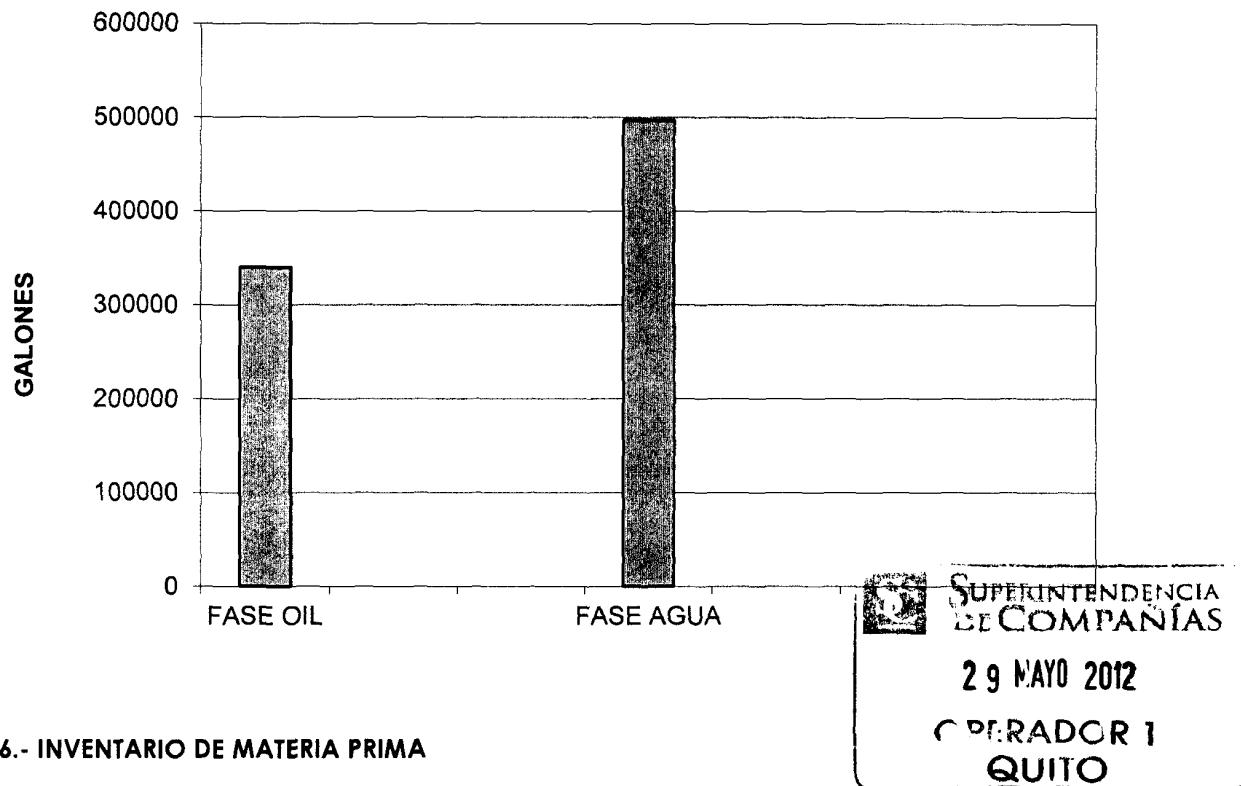
4.4.3 El margen neto cubre con los gastos de operación, por lo que este año se reportan utilidades.



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 837.611 galones de los cuales 340.346 galones corresponden a productos elaborados con solventes orgánicos y 497.265 son productos con base agua.

PRODUCCION SEGUN FASE PLANTA QUITO-ECUADOR AÑO: 2011



6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2011 es:

| Cuenta | Balance USD | | Variación | |
|----------------------|-------------|------------|-----------|------|
| | 12-31-2011 | 12-31-2010 | USD | % |
| Materias Primas | 492,678 | 137,467 | 355,211 | 72% |
| Productos Terminados | 925,085 | 1,442,113 | -517,028 | -56% |
| Total Inventario | 1,417,763 | 1,579,580 | -161,817 | -11% |

6.1 A Diciembre del 2011, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$ 502.182,00 en inventario a consignación en Petroamazonas, Andes Petroleum.

Es muy importante explicar que debido al tipo de negociación por consignación que tenemos con nuestros clientes, el mismo que considera un 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 2011 decreció en 11% con respecto al 2010.

7.-QHSE

El índice de accidentabilidad y de incidentabilidad fue cero, cumpliéndose el objetivo trazado como meta para el año 2011.

| INDICADORES QHSE (ACUMULADO AL NIVEL DE LA DIRECCIÓN) | | 2011 | 2010 | Variancia | 2011 |
|--|----------------------------------|--------|--------|-----------|--------|
| Accidentos | Número de Accidentes | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Accidentos de Admisión | Número de Accidentes de Admisión | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Hora Total Explotada | Hora Total Explotada | 44276 | 40164 | 68622 | 116624 |
| Horas Trabajadas | Horas Trabajadas | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Número de Accidentes Mes | Número de Accidentes Mes | 252 | 224 | 28 | 16 |
| Número de Accidentes Anual | Número de Accidentes Anual | 177137 | 151321 | 25166 | 122546 |
| Incidentes | Número de Incidentes | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Incidentes de Admisión | Número de Incidentes de Admisión | NR | 121 | 248 | 1678 |
| Incidentes de Admisión | Número de Incidentes de Admisión | NR | 121 | 33 | 54 |

En el año 2011, se realizaron auditorías internas a nuestro sistema de gestión de calidad.



29 MAYO 2012

C PERADCR 1
QUITO

8. COORDINACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS

8.1. GESTIÓN DE CARTERA

Al 31 de Diciembre del 2011, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 1.672.750 que corresponden a clientes.

A finales de Diciembre del 2011, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por US\$718.293; cartera vencida de 31 a 360 días por US\$ 954.457; (al 31 de diciembre del 2010, 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)

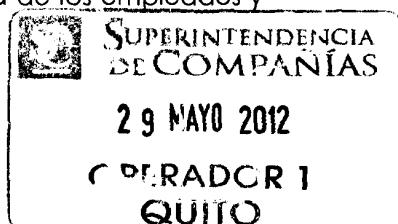
| Cuentas por cobrar | 2011 | 2010 |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| | USD 1.672.750 | USD1.942.,025 |
| Cuentas por cobrar a clientes | USD 1.658.582 | USD 1,942,025 |
| Compañías Relacionadas | USD 14.168 | USD 0 |

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe una disminución en las cuentas por cobrar a clientes, con respecto al año 2010, esto es debido a que las empresas están cumpliendo con plazos de crédito concedidos.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de Champion Technologies puesto que en el 2011 del total de las ventas aproximadamente un 97% corresponden a 5 clientes, 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 2011, 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 | 2010-2011 | | 2011-2012 | |
|--------------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|
| | VALOR ASEGURADO | PRIMA NETA | VALOR ASEGURADO | PRIMA NETA |
| RESPONSABILIDAD CIVIL | 50,000.00 | 375.00 | 50,000.00 | 350.96 |
| ROBO | 69,606.47 | 541.25 | 70,000.00 | 545.49 |
| EQUIPO ELECTRONICO | 54,865.67 | 454.58 | 92,163.00 | 1,012.27 |
| VEHICULO | 154,225.00 | 5,401.75 | 272,900.00 | 9,304.01 |
| ROTURA DE MAQUINA | 39,212.93 | 117.64 | 122,724.00 | 307.65 |
| INCENDIO | 959,212.93 | 1,796.58 | 1,532,724.00 | 2,682.96 |
| TRANSPORTE INTERNO | 100,000.00 | 1,600.00 | 100,000.00 | 1,620.00 |
| TRANSPORTE IMPORTACIONES | 100,000.00 | 1,980.00 | 100,000.00 | 1,600.00 |
| VIDA GRUPO | 2,000,000.00 | 8,796.11 | 2,360,000.00 | 10,614.36 |
| EQUIPO Y MAQUINARIA | | | 216,789.38 | 1,739.07 |
| TOTAL | 3,527,123.00 | 21,052.91 | 4,917,300.38 | 29,776.77 |

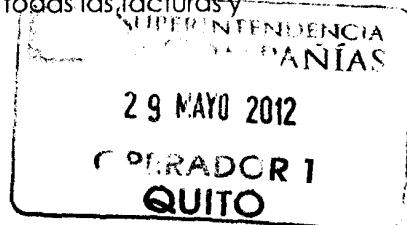
9. ADMINISTRACION DE LA INFORMACIÓN

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 redundado 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.

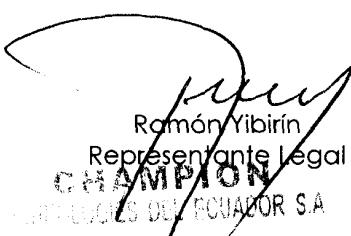
9.2. NORMATIVIDAD DOCUMENTAL

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 2011 | |
|--|------------------|
| | US\$ |
| Venta Totales | 9,972,942 |
| Costo total Ventas (Químicos y Servicios) | -5,988,628 |
| Utilidad Bruta en Ventas | 3,984,314 |
| Gastos de Operación (Administración, planta, Ventas) | -2,703,075 |
| Otros gastos | -7,038 |
| Estado de Perdidas y Ganancia | 1,274,201 |

Atentamente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.



Román Yibirín
Representante Legal
CHAMPION
TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.

