



REPORTE DE GESTION GERENCIAL
ECUADOR DISTRITO 62

**A los Accionistas de Champion Technologies del
Ecuador S.A.: CHAMPTECH**

CONTENIDO

Paginas

1. Gestión Gerencial	
1.1 Mejoramiento de la Cultura Corporativa	
1.2 Posicionamiento Corporativo	
1.3 Establecimiento de Políticas	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 año 2012, 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. Para ello se han presentado ofertas técnicas y económicas que permitan mantener la rentabilidad, con productos de alta calidad y rendimiento que a su vez agreguen valor cumpliendo con los parámetros tanto técnicos como económicos establecidos por nuestros clientes.

Para el año 2012, nuestra empresa había captado el 27% del mercado nacional de químicos incluyendo tanto empresas privadas como estatales.

A finales del año, se inician las negociaciones para la fusión de las dos compañías mas grandes a nivel mundial en lo referente a la provisión de servicio y tratamiento químico para la industria del petróleo, agua y gas. Ellas son, nuestra empresa Champion Technologies Inc. y Nalco Energy.

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 e importación.

1.3.3 Importación directa desde nuestra Matriz en Houston, eliminando la utilización de las zonas francas tanto de Barranquilla como de Guayaquil, en virtud de reducir los costos de transporte.

1.3.4 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 2012 nuestros principales clientes fueron:

CLIENTE	TOTAL	%
ANDESPETROLEUM	3.743.033.54	36%
EP PETROAMAZONAS INDILLAN	2.224.516.43	21%
EP PETROAMAZONAS EDEN	2.376.065.33	23%
EP PETROAMAZONAS PAÑACOA	64.870.02	1%
EP PETROAMAZONAS B-18	781.834.80	8%
EP PETROECUADOR AUCA	849.675.20	8%
CHAMPION COLOMBIA	52.569.52	1%
CHAMPION PERU	14.712.50	0%
DES	50.414.10	0%
CONSORCIO TECNAECUAMEDANITO	2.087.50	0%
LIPEQSA	165.277.55	2%
PABLO FUENTE	13.860.00	0%
PETROBELL	13.650.00	0%
VELASCO CARMEN	30.800.00	0%
ACTIVO FIJO	16.517.86	0%
TOTALES	10.399.884.35	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 2013, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

Se debe considerar también que en este año, tuvimos la invitación por parte de REPSOL a participar las pruebas de laboratorio selectivas para proceder con las pruebas de campo que definirán la compañía proveedora del tratamiento químico global para esta empresa por los próximos 5 años. Nuestra empresa tuvo el mejor desempeño técnico tanto en las pruebas de laboratorio como en las pruebas de campo.

3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2012

En el año 2012, se tuvo como objetivo principal mantener las cuentas tanto con empresas privadas (Andes Petroleum) como con estatales (Petroecuador y Petroamazonas PAM), y en lo posible, incrementar las ventas spot con compañías pequeñas que proveen servicio de tratamiento químico a campos llamados marginales a los cuales nuestra empresa no ha tenido acceso en los últimos años (LIPEQSA, DES).

Es necesario mencionar que el objetivo planteado se ha cumplido a cabalidad. Las cuentas con cada uno de 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. Ello ha conllevado a que Petroamazonas, con los contratos que llegaron a su término en el 2011, nos los haya extendido por todo el período 2012, tal cual sucedió con los campos BQ-18 y Auca, previa renegociación de los precios de los productos.

Por otro lado, en referencia a todos los objetivos relacionados al Sistema de Gestión Integrado, referidos al medio ambiente, calidad, seguridad y salud ocupacional, se cumplieron a cabalidad.

3. Durante el año 2012, se tuvo 1 incidente menor y cero accidentes, cumpliéndose de este modo con los índices establecidos.,

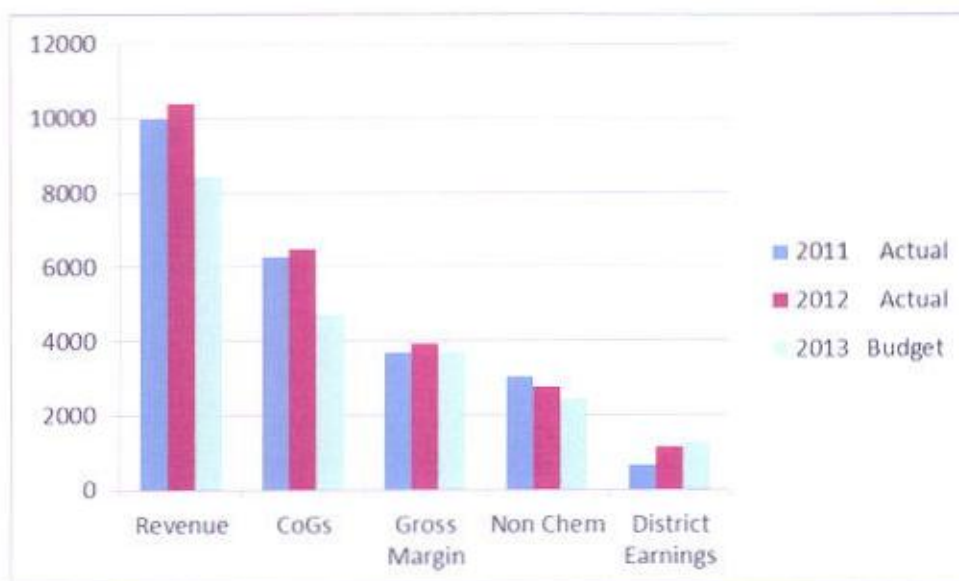
3.2 Se cumplió con los índices financieros establecidos por Champion Technologies. Debemos manifestar que se aplicó un eficiente control de cuentas por cobrar e inventarios, optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES)

4.- RESULTADOS

4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2012 los resultados alcanzados son los siguientes:

CONCEPTO	2011 Actual	2012 Actual	2013 Budget
Revenue	9973	10400	8424
CoGs	6277	6476	4713
CoGs %	63%	62%	56%
Gross Margin	3696	3924	3711
GM%	37%	38%	44%
Non Chem	3047	2763	2443
Non Chem %	31%	27%	29%
District Earnings	649	1161	1268
Earnings %	7%	11%	15%



4.1.1 En el año 2012 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 10.399.884,35, casi US\$ 100.000 menos que lo contemplado en el presupuesto. En consideración a ello, éste no se logró cumplir, debido esencialmente, a la reducción de producción en los campos de Eden-Yutiri, Pañacocha, (Bloque 12) de PAM, y a la no participación en el tratamiento químico del BQ 07 de PAM. Las ventas correspondientes a este campo, se habían considerado desde Agosto del año 2012 las mismas que fueron en su mayor parte suplidas con ventas spot y con incremento de ventas en Andes Petroleum,

4.1.2 Petroamazonas con los Bloques 12, 15 y 18 mantiene el 52% de nuestras ventas, Andes Petroleum con el Bloque Tarapoa participa con 36% y Petroproducción con el campo Auca con 8% 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 2012 fue de US\$ 3.923.811,11 el mismo que comparado con los US\$ 4.031.034,93 alcanzados en el 2011, representa un decremento del 3%. Esto se debió principalmente al incremento del precio en materias primas locales.

Por otro lado se debe mencionar que la planta de mezcla opera al 60% de su capacidad instalada.

4.3 – COSTOS DE OPERACIÓN (NOM CHEMICALS)

4.3.1 Para el año los costos de operación se incrementan en 0.02% con respecto al año 2011.

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 la licitación de REPSOL, para lo que se tuvo que ingresar al campo a realizar las pruebas de laboratorio requeridas.

4.3.3 Para el año 2012, se mantiene la cantidad de empleados en el campo, cumpliendo exigencias contractuales y en la parte administrativa se incorpora personal para el área de RRHH y para la parte de TS&D.

4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

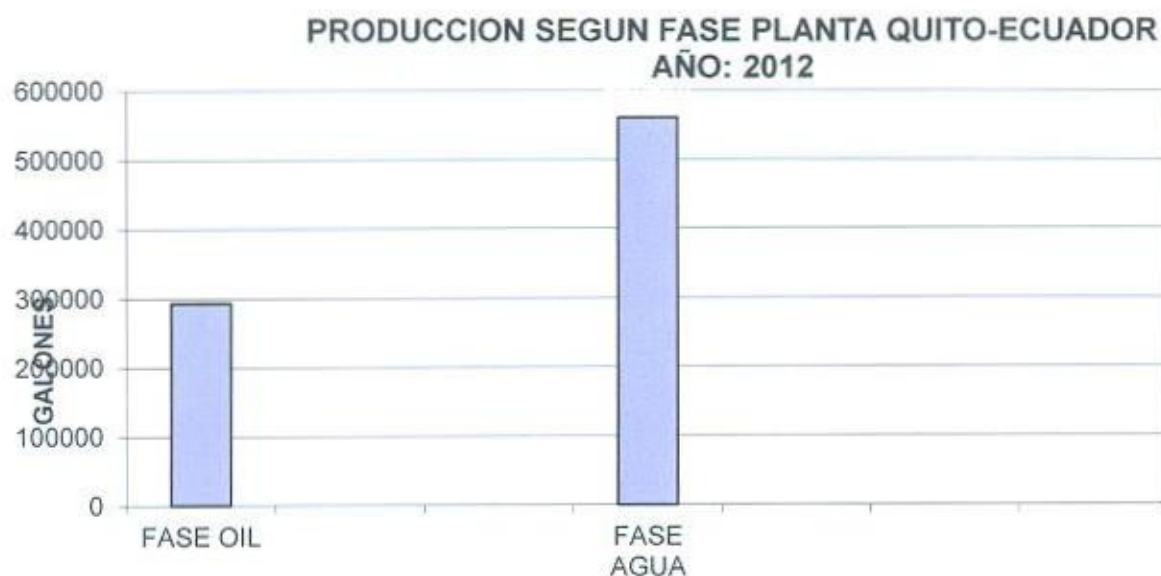
4.4.1 La rentabilidad para el año 2012 fue del 11.16% en comparación al 12.77% en el año 2011, debido principalmente al incremento drástico de la materia prima local (solvente xileno) que subió su precio en un 80%, lo que redujo notablemente el margen de utilidad, haciéndose necesario el planteamiento de renegociación del precio del contrato del Bloque 12, el cual se basa exclusivamente en productos de deshidratación, y que fue finalmente aceptado por Petroamazonas a finales del mes de Agosto.

Por otro lado, el incremento de precios en las materias primas internacionales afectó negativamente al margen global de rentabilidad.

4.4.2 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 60% de la capacidad instalada (1.440.000 galones /año), la producción total fue de 853.540 galones de los cuales 293.000 galones corresponden a productos elaborados con solventes orgánicos y 560.540 son productos con base agua.



6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2012 es:

Cuenta	Balance USD		Variación	
	12-31-2012	12-31-2011	USD	%
Materias Primas	1.513.347.16	492.678.00	1.020.669.16	207%
Productos Terminados	809.566.83	925.085.00	-115.518.17	-12%
Total Inventario	2.322.913.99	1.417.763.00	905.150.99	64%

6.1 A Diciembre del 2012, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$ 621.821.79 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 2012 incrementó en 64% con respecto al 2011

7.-QHSE

Durante el año 2012, se tuvo 1 incidente menor y un accidente.

INDICADORES QHSE ACUMULADOS A NIVEL DE LA REGION			2010	2011	2012
Accidentalidad	Accidentes	(Nro de Accidentes en el mes)	0	0	1
	Días Perdidos por Accidentes (DPA)	(Nro de Días no trabajados en el mes como consecuencia de un Accidente)	0	0	0
	Horas de Exposición	(Nro de Horas Hombre Trabajadas en el mes)	68622	116624	122178
	Incidentes	(Nro de Incidentes reportados en el mes)	0	1	1
	Número de Near Miss	(Nro de Near Miss reportadas en el mes)	133	436	701
Transporte	Km Recorridos	(Nro Km recorridos)	261612	422546	462735
	Número de Accidentes de Tránsito	(Nro de Accidentes de tránsito en el mes)	0	0	0
Gestión	Horas de Capacitación	(Nro Hrs de capacitación en el mes)	248	1678	1835
	Número de Personas	(Nro de personas que trabajaron en el mes)	33	54	58

En el año 2012, 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 2012, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 3.035.665,21 que corresponden a clientes.

A finales de Diciembre del 2012, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por US\$2.532.033,52; cartera vencida de 31 a 45 días USD 35.797,78; cartera vencida de 45 a 60 días USD452.181.41; y, más de 360 días por US\$ 6.000; (al 31 de diciembre del 2011, cartera corriente por US\$718.293; cartera vencida de 31 a 360 días por US\$ 954.457).

Cuentas por cobrar	2012 USD	2011 USD
	3.035.665.21	1.672.749.44
Cuentas por cobrar a clientes	3.026.012.71	1.658.581.65
Compañías Relacionadas	9.652.50	14.167.79

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe un incremento en las cuentas por cobrar a clientes, con respecto al año 2011, esto es debido a que las empresas no están cumpliendo con plazos de crédito concedidos. Fundamentalmente se ha tenido este tipo de inconvenientes, debido al proceso de fusión que se dio a finales de año con las empresas estatales Petroecuador y Petroamazonas, haciendo que sus procesos y procedimientos lleven mayor tiempo que el normal.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de Champion Technologies puesto que en el 2012 del total de las ventas aproximadamente un 97% corresponden a 2 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. Es por ello que se ha puesto todo el esfuerzo tanto técnico, financiero como de personal, para obtener el contrato de REPSOL en el año 2013.

8.2. RENOVACION DE SEGUROS

En el año 2012, 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	2011-2012		2012-2013	
	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA
RESPONSABILIDAD CIVIL	50.000.00	350.96	50.000.00	350.00
ROBO	70.000.00	545.49	70.000.00	544.00
EQUIPO ELECTRONICO	92.163.00	1.012.27	149.184.57	1.694.51
VEHICULOS	272.900.00	9.304.01	227.200.00	7.527.30
ROTURA DE MAQUINA	122.724.00	307.65	347.954.00	869.89
INCENDIO	1.532.724.00	2.682.96	1.541.165.09	2.689.97
TRANSPORTE INTERNO	100.000.00	1.620.00	por embarque	
TRANSPORTE IMPORTACIONES	100.000.00	1.600.00	100.000.00	1.050.00
EQUIPO Y MAQUINARIA	216.789.38	1.739.07	216.789.38	1.517.53
SEGURO SALUD (mensual)		72.644.76		78.458.88
SEGURO DE VIDA	2.360.000.00	10.614.36	2.900.000.00	11.400.48
TOTAL	4.917.300.38	102.421.53	5.602.293.04	142.319.53

9. ADMINISTRACION DE LA INFORMACIÓN

9.1. HERRAMIENTAS Se ha mantenido la herramienta ERP – SAP la misma que brinda la posibilidad de abordar una estrategia escalable de ir incorporando funcionalidades a la par del crecimiento y necesidades de la empresa. Ella nos permite 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 mantienen en uso los módulos de Finanzas, Control, Gestión de Materiales, ventas y Distribución y Planificación de la Producción.

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.

9.3. IMPLEMENTACION DE NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA

Durante el año 2008 la Superintendencia de Compañías definió un cronograma de aplicación para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en las entidades sujetas a supervisión y control para los años 2010, 2011, 2012.

Champion Technologies del Ecuador tuvo la obligatoriedad de adaptar sus sistemas de información a fin de generar estados financieros bajo NIIF a partir del 1 de Enero 2011. Con este antecedente se realizó el proceso de implementación, cumpliendo de esta manera las disposiciones societarias establecidas.

10.- BALANCE

Balance Económico 2012	
	US\$
Venta Totales	10.399.884.35
Costo total Ventas (Químicos y Servicios)	-6476073.24
Utilidad Bruta en Ventas	3.923.811.11
Gastos de Operación (Administración, planta, Ventas)	-2.777.889.48
Otros gastos	14.600.39
Estado de Perdidas y Ganancia	1.160.522.02

Atentamente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.


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