



REPORTE DE GESTION GERENCIAL
ECUADOR DISTRITO 63

A los Accionistas de Champion Technologies del
Ecuador Cía.Ltda., CHAMPIONTECH

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 2013, 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 2013, nuestra empresa había captado el 29% del mercado nacional de químicos incluyendo tanto empresas privadas como estatales.

A partir del 10 de Abril, Ecolab NL 15 B.V, adquirió a Champion Technologies Inc., pasando a liderar el mercado a nivel mundial en lo referente a la provisión de servicio y tratamiento químico para la industria del petróleo, agua y gas.

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, buscando la sinergia de los productos de Nalco y Champion 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 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 2013 nuestros principales clientes fueron:

| CLIENTE | TOTAL | % |
|----------------------------|----------------------|-------------|
| ANDESPETROLEUM | 4,168,519.39 | 32% |
| EP PETROAMAZONAS INDILLAN | 2,585,268.47 | 20% |
| EP PETROAMAZONAS EDEN | 2,833,119.04 | 22% |
| EP PETROAMAZONAS PAÑACOCHA | 145,558.38 | 1% |
| EP PETROAMAZONAS B-18 | 1,979,129.97 | 15% |
| EP PETROAMAZONAS AUCA | 831,762.05 | 6% |
| CHAMPION COLOMBIA | 17,389.26 | 0.1% |
| LIPEQSA | 190,228.50 | 1.5% |
| REPSOL | 62,363.94 | 0.5% |
| VELASCO CARMEN | 55,859.65 | 0.4% |
| LLERENA PATRICIO | 385.00 | 0.0% |
| CHAMPION TECHNOLOGIES INC | 84,184.16 | 0.6% |
| ACTIVO FDO | 9,930.16 | 0.1% |
| TOTALES | 12,963,697.97 | 100% |

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron, Petroamazonas y Andes Petroleum por lo que la prioridad para el año 2014, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2013

Uno de los objetivos del 2013 fue la renovación del contrato con Andes Petroleum, el inicio de la licitación para esta compañía inicio en el mes de Febrero, una vez cumplido todos los procedimientos establecidos y la participación en la pruebas de campo, Andes Petroleum, la empresa presenta la propuesta técnica-económica, la misma que es aprobada por Andes Petroleum por lo que se procede a renovar el contrato de tratamiento químico para el Bloque Tarapoa (Provincia de Sucumbíos) desde el 1 de Enero del 2014 hasta el 1 de Enero del 2016.

Adicionalmente el año 2013, se tuvo como objetivo principal mantener las cuentas en Petroamazonas (PAM) e 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,etc), de los resultados alcanzados tal como se puede observar en la tabla anterior, las ventas en Petroamazonas y las SPOTS, se incrementaron en un 33 y 19,5% respectivamente.

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 2013, BQ-12 y BQ-15 nos los haya extendido por todo el período 2013 mediante ordenes de compra hasta que se realicen las nuevas licitaciones que se estima que empiecen a partir del segundo semestre del 2014.

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 2013, se tuvo un incidentes menor y cero accidentes, cumpliéndose de este modo con los índices establecidos.,

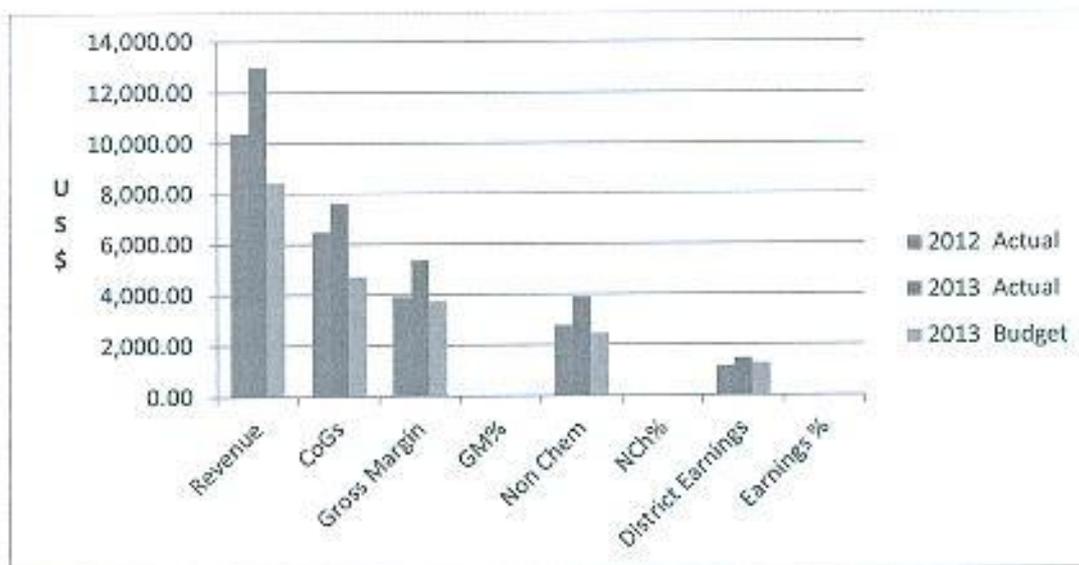
3.2 Se cumplió con los índices financieros establecidos por Champion Technologies. Debemos manifestar que se aplicó un eficiente control de cuentas por cobrar e inventarios, optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES)

4.- RESULTADOS

4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2013 los resultados alcanzados son los siguientes:

| CONCEPTO | 2012 Actual | 2013 Actual | 2013 Budget |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Revenue | 10400 | 12963 | 8424 |
| CoGs | 6476 | 7613 | 4713 |
| Gross Margin | 3924 | 5350 | 3711 |
| GM% | 38% | 41% | 44% |
| Non Chem | 2763 | 3882 | 2443 |
| NCh% | 27% | 30% | 29% |
| District Earnings | 1161 | 1468 | 1268 |
| Earnings % | 11% | 11% | 15% |



4.1.1 En el año 2013 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 12,963,697, US\$4,539,697 superiores a lo contemplado en el presupuesto debido principalmente al incremento de precios de los productos utilizados en el BQ-12 y de ventas en todos los bloques de Petroamazonas, Andes Petroleum y Spots.

4.1.2 Las ventas en todos los bloques de Petroamazonas representan el 65% de nuestras ventas, Andes Petroleum con el Bloque Tarapoa participa con 32% y las ventas SPOTS a compañías pequeñas con 3% son nuestros principales clientes.

4.2 – MARGEN

El Gross Margin del 2013 fue de US\$ 5,349,583 el mismo que comparado con los US\$ 3,923,811 alcanzados en el 2012, representa un incremento del 36%. Esto se debió principalmente a la gestión realizada por el departamento de compras para provisión de materias primas de compra local.

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

4.3 – COSTOS DE OPERACIÓN (NOM CHEMICALS)

4.3.1 Para el año 2013 los costos de operación se incrementan en 9.54 % con respecto al año 2012.

4.3.2 En este año, Champion Technologies, tuvo gastos de operación no programados debido a la participación en la licitación de Andes Petroleum y las evaluaciones de productos en los diferentes bloques de Petroamazonas, para lo que se tuvo que ingresar al campo a realizar las pruebas de laboratorio requeridas.

4.3.3 Para el año 2013, 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.

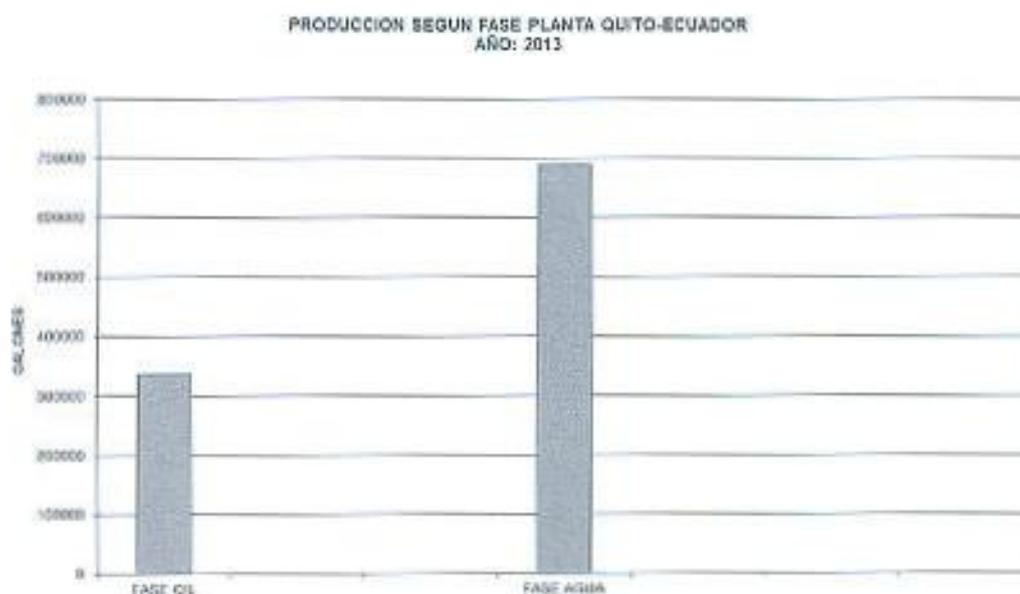
4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.4.1 La rentabilidad para el año 2013 fue del 11.32 % igual al 11.16% alcanzada en el año 2012.

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 71% de la capacidad instalada (1,440,000 galones /año), la producción total fue de 1,025,245 galones de los cuales 336,270 galones corresponden a productos elaborados con solventes orgánicos y 688.975 son productos con base agua.



6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2013 es:

| | | <u>31 de diciembre de,</u> | |
|---|-------------|----------------------------|-------------------------|
| | | <u>2013</u> | <u>2012</u> |
| Materia prima | US\$ | 121,881 | 111,619 |
| Producto terminado | | 1,983,413 | 2,210,502 |
| Ajustes | | <u>3,216</u> | <u>26,732</u> |
| | | 2,108,510 | 2,348,853 |
| Menos estimación para pérdidas por deterioro del inventario | | <u>(15,286)</u> | <u>(46,442)</u> |
| Total | US\$ | <u>2,093,224</u> | <u>2,302,411</u> |

6.1 A Diciembre del 2013, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$533.327 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 2013 se redujo en 9% con respecto al 2012

7.-QHSE

Durante el año 2013, se tuvo un incidente menor y cero accidentes.

PERIODO: 2013 (ECUADOR)

| INDICADORES QHSE ACUMULADOS A NIVEL DE LA REGION | | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------------------------------------|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Accidentalidad | Accidentes | (Nro de Accidentes en el mes) | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| | Días Perdidos por Accidentes (DPA) | (Nro de Días no trabajados en el mes como consecuencia de un Accidente) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Horas de Exposición | (Nro de Horas Hombre Trabajadas en el mes) | 44276 | 40164 | 60622 | 116624 | 122178 | 125270 |
| | Incidentes | (Nro de Incidentes reportados en el mes) | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| | Número de Near Miss | (Nro de Near Miss reportadas en el mes) | 252 | 224 | 133 | 436 | 701 | 840 |
| Tránsito | Km Recorridos | (Nro Km recorridos) | 177137 | 218121 | 261612 | 422546 | 462735 | 428640 |
| | Número de Accidentes de Tránsito | (Nro de Accidentes de tránsito en el mes) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gestión | Horas de Capacitación | (Nro Hrs de capacitación en el mes) | NR | 121 | 248 | 1678 | 1835 | 1655 |
| | Número de Personas | (Nro de personas que trabajaron en el mes) | NR | 21 | 33 | 54 | 58 | 58 |

En el año 2013, 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 2013, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 2.659.324 que corresponden a clientes.

A finales de Diciembre del 2013, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por USD 2.376.655, y cartera vencida entre 31 y 60 días por USD 282.669; (al 31

de diciembre del 2012, 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).

| Cuentas por cobrar | 2013 USD | 2012 USD |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| | | 2.659.324 |
| Cuentas por cobrar a clientes | 2.641.935 | 3.026.333 |
| Compañías Relacionadas | 17.389 | 9.652 |

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe una reducción en las cuentas por cobrar a clientes, con respecto al año 2012, esto es debido a que las empresas han estado cumpliendo con plazos de crédito concedidos.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de Champion Technologies puesto que en el 2013 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 2013, 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 | 2013-2014 | | 2012-2013 | |
|--------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| | VALOR ASEGURADO | PRIMA NETA | VALOR ASEGURADO | PRIMA NETA |
| RESPONSABILIDAD CIVIL | 50,000.00 | 350.00 | 50,000.00 | 350.00 |
| ROBO | 70,000.00 | 535.00 | 70,000.00 | 544.00 |
| EQUIPO ELECTRONICO | 142,285.00 | 1,625.82 | 149,184.57 | 1,694.51 |
| VEHICULOS | 241,144.40 | 7,998.27 | 227,200.00 | 7,527.30 |
| ROTURA DE MAQUINA | 102,433.00 | 256.08 | 347,954.00 | 869.89 |
| INCENDIO | 1,548,523.00 | 2,539.24 | 1,541,165.09 | 2,689.97 |
| TRANSPORTE INTERNO | por embarque | | por embarque | |
| TRANSPORTE IMPORTACIONES | 100,000.00 | 2,940.00 | 100,000.00 | 1,050.00 |
| EQUIPO Y MAQUINARIA | 216,789.00 | 1,517.52 | 216,789.38 | 1,517.53 |
| SEGURO SALUD (mensual) | | 72,400.32 | | 78,458.88 |
| SEGURO DE VIDA | 2,400,000.00 | 10,188.00 | 2,900,000.00 | 11,400.48 |
| TOTAL | 4,872,174.40 | 100,350.25 | 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

| Estado de Resultados Integral Ejercicio Económico 2013 | |
|--|------------------|
| | USD\$ |
| Ventas Totales | 12,962,957 |
| Costo total Ventas (Químicos y Servicios) | (7,613,374) |
| Utilidad Bruta en Ventas | 5,349,583 |
| Gastos de Operación (Administración, Planta, Ventas) | (4,113,796) |
| Otros gastos | 11,850 |
| Estado de Pérdidas y Ganancias | 1,247,637 |

Atentamente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.



Tania Izquierdo
Representante Legal