



REPORTE DE GESTION GERENCIAL

ECUADOR DISTRITO 62

**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 2014, 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.
- Desarrollo motivacional para incrementar el sentido de pertenencia hacia la organización

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 con el objetivo de maximizar el impacto positivo en el costo total de operación de nuestros clientes tanto actuales como futuros.

En el año 2014, nuestra empresa captó el 37% del mercado nacional de químicos incluyendo empresas privadas y estatales.

A partir del Mes de Mayo, la empresa incursiona en otra línea tratamiento químico que es la de WATER PRODUCTION SYSTEMS (WPS), la misma que se encargara de captar el mercado del segmento de tratamientos de agua industrial a nivel nacional.

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. dichas políticas han sido alineadas a los requerimientos específicos de nuestros clientes en los casos en que se considero necesario preservando el espíritu de la organización.

1.3.1 Desarrollo de nuevas tecnologías, buscando la sinergia de los productos de Nalco y Champion para ofrecer las mejoras soluciones técnico económicas presentando la mejor relación costo beneficio para el mercado Ecuatoriano.

1.3.2 Búsqueda de materias primas locales, con la finalidad de bajar costos de transporte e importación y encontrando nuevas sinergias para la generación de desarrollos técnicos en el Ecuador.

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 2014 nuestros principales clientes fueron:

CUENTE	TOTAL USD	%
DIVISION OFC		
ANDES PETROLEUM	5,607,458.05	35.0%
EP PETROAMAZONAS IYLP	3,464,837.18	20.9%
EP PETROAMAZONAS EDEN	2,290,726.65	13.8%
EP PETROAMAZONAS BLOQUE 18	2,072,732.20	12.5%
EP PETROECUADOR ALICA	1,088,356.50	6.6%
EP PETROECUADOR B-57	564,904.59	3.4%
LLERENA PATRICIO	307,778.70	1.9%
LIPEQSA	218,152.55	1.3%
EP PETROAMAZONAS PAÑACCOCHA	136,368.65	0.8%
EP PETROECUADOR	80,689.00	0.5%
CHAMPION COLOMBIA	46,659.36	0.3%
DES	32,855.63	0.2%
QUINTIA	29,321.60	0.2%
CONSERVENCO	20,053.00	0.1%
EP PETROECUADOR B-6	12,284.25	0.1%
PECSA	11,957.00	0.1%
PETROEQUIPOS	9,823.00	0.1%
DIVISION WPS		
NOVACERO WPS	117,232.70	0.71%
NESTLE WPS	51,998.28	0.31%
SUPINDU WPS	38,162.20	0.23%
NIRSA WPS	34,252.74	0.21%
LINDE WPS	21,155.07	0.13%
INPAECSA WPS	18,077.80	0.11%
ECCOLAB WPS	16,435.46	0.10%
ELECTROQUIL WPS	15,123.30	0.09%
THE TESALIA WPS	14,978.23	0.09%
CEDAL QUITO WPS	13,697.86	0.08%
MALCA AZUCARERA WPS	9,983.58	0.06%
MARBELIZE	8,557.00	0.05%
ALPINA WPS	8,167.40	0.05%
ARBOLEDA FAINI JUAN WPS	7,201.00	0.04%
CONTINENTAL TIRE WPS	6,497.99	0.04%
SONINO	4,907.34	0.03%
ENKADOR	4,291.58	0.03%
ALES WPS	2,997.70	0.02%
EXTRILIT WPS	2,837.20	0.02%
TERMOPICHINCHA	2,206.75	0.01%
AGROPESA WPS	1,835.10	0.01%
EMPRESA PESQUERA POLAR WPS	1,710.00	0.01%
CERVECERA AMBEV WPS	1,372.50	0.01%
CEDAL GUAYAQUIL WPS	1,360.00	0.01%
AGROINDUSTRIA DEL PARAISO WPS	680.96	0.00%
OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA WPS	549.00	0.00%
TOTAL VENTAS 2014	16,601,226.65	

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron, Petroamazonas y Andes Petroleum por lo que la prioridad para el año 2015, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2014

Uno de los objetivos del 2014 fue fortalecer su participación en el mercado nacional de químicos utilizados para tratamiento a fluidos de producción en el área petrolera, esta meta se cumple con un incremento en el 28% sobre las ventas alcanzadas en el año 2013.

Para cumplir con los objetivos, la estrategia de la empresa fue incrementar el monto de ventas a nivel de todos sus clientes, mediante la aplicación de nuevas tecnologías, mejora en la calidad de servicios y cambio en la estructura organizacional, que permitió mejorar la relación con los clientes impactando positivamente en el rendimiento económico de la compañía.

En referencia a las ventas del 2014 se puede concluir que la empresa estatal EP Petroamazonas es nuestro principal cliente con 58% del volumen total ventas seguido por Andes Petroleum Ltd. con 35%, y otros clientes con 7%, superando las metas propuestas en los presupuestos de ventas para cada contrato y ganando cuentas como el tratamiento de integridad a pozos del Bloque 57 de EP Petroamazonas.

La introducción de las nuevas líneas de negocios aportaron al monto total de ventas del 2014: WATER PRODUCTION SYSTEMS (WPS) con US\$ 406.268, y Downstream con US\$80.689 , se espera que para el año 2015 estas líneas se consoliden e incrementen su presencia en el segmento de tratamiento de aguas y refinerías a nivel nacional.

Las metas propuestas para el año 2015 será mantener el contrato con Andes Petroleum Ltda. por lo menos hasta Diciembre de 2017, mantener los tratamientos actuales con EP Petroamazonas, incrementar ventas SPOTS y fortalecer las otras líneas de negocios de la compañía.

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 2014, no se tuvo incidentes ni accidentes, cumpliéndose de este modo con los índices establecidos.

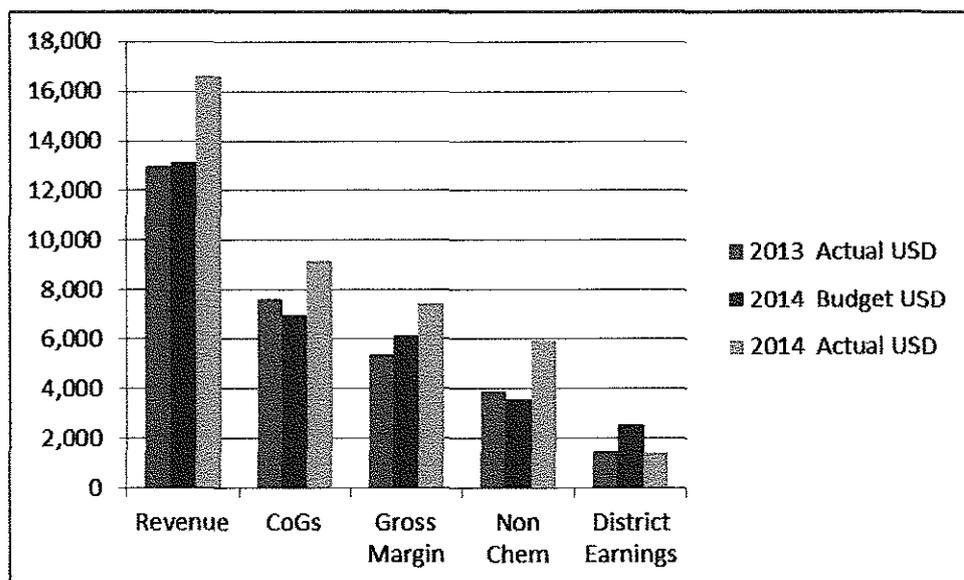
3.2 Se cumplió con los índices financieros establecidos por Champion Technologies. Debemos manifestar que se aplicó un eficiente control de cuentas por cobrar e inventarios, optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES).

4.- RESULTADOS

4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2014 los resultados alcanzados son los siguientes:

CONCEPTO	2013 Actual	2014 Budget	2014 Actual
Revenue	12,963	13,128	16,601
CoGs	7,613	6,967	9,195
Gross Margin	5,350	6,161	7,406
GM%	41%	47%	45%
Non Chem	3,882	3,594	5,963
NCh%	30%	27%	36%
District Earnings	1,468	2,567	1,443
Earnings %	11%	20%	9%



4.1.1 En el año 2014 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 16.601.229, US\$3.473.215 superiores a lo contemplado en el presupuesto, debido principalmente al incremento en ventas del campo Tarapoa de Andes Petroleum, a la

adjudicación del Bloque 57 de EP Petroamazonas con nuevos precios, apertura de las líneas de Negocios WPS y Downstream, e incremento en ventas Spots.

4.1.2 Las ventas en todos los bloques de Petroamazonas representan el 58% de nuestras ventas, Andes Petroleum con el Bloque Tarapoa participa con 35% y las ventas a compañías pequeñas con 7% son nuestros principales clientes.

4.2 – MARGEN

El Gross Margen del 2014 fue de US\$ 7.406. el mismo que comparado con los US\$ 5.349.583 alcanzados en el 2013, representa un incremento del 4%. 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 en el horario establecido de trabajo

4.3 – COSTOS DE OPERACIÓN (NOM CHEMICALS)

4.3.1 Para el año 2014 los costos de operación se incrementan en 6 % con respecto al año 2013.

4.3.2 En este año, Champion Technologies, tuvo gastos de operación no programados debido a la apertura de las líneas de negocios WPS y Dowstream, y a la provisión de servicio técnico en el Bloque 57 Shushufindi.

4.3.3 Para el año 2014, se incrementa el personal en un 21% debido a la adjudicación del Bloque 57 de Petroamazonas, apertura de la línea de negocios WPS. En todos los campos se mantiene el personal requerido cumpliendo exigencias contractuales o de las órdenes de compra según sea el caso que corresponda,

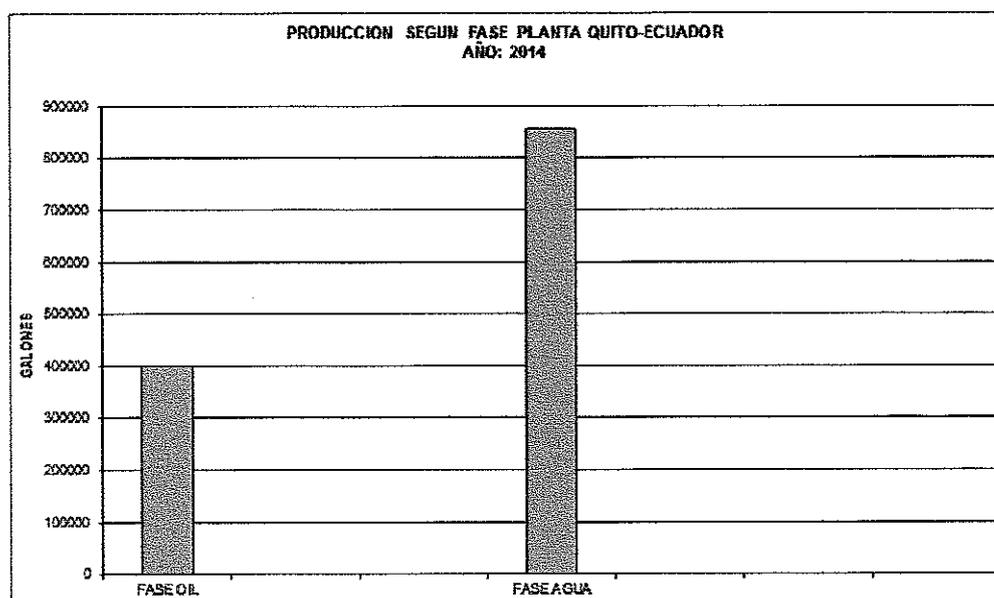
4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.4.1 La rentabilidad para el año 2014 fue del 9 % comparada con el 11% alcanzada en el año 2013.

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 90% de la capacidad instalada, la producción total fue de 1.255.901 galones de los cuales 400.605 galones corresponden a productos elaborados con solventes orgánicos y 855.296 son productos con base agua.



6.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2014 es:

	31 de diciembre de	
	2014	2013
Materia prima	183,390	125,097
Producto terminado	1,911,016	1,983,413
Importaciones en tránsito	275,332	-
	2,369,738	2,108,510
Menos estimación para obsolescencia del inventario	(15,286)	(15,286)
Total	2,354,452	2,093,224

6.1 A Diciembre del 2014, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$755.703 en inventario a consignación en Petroamazonas Bloque 12 y Andes Petroleum.

Es muy importante explicar que debido al tipo de negociación por consignación que tenemos con nuestros clientes, el mismo 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; según esta estipulado en las obligaciones contractuales asumidas

6.2 El inventario para el 2014 se incrementó en 12% con respecto al 2013

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Materia prima	183,390	125,097
Producto terminado	1,911,016	1,983,413
Importaciones en tránsito	<u>275,332</u>	<u>-</u>
	<u>2,369,738</u>	<u>2,108,510</u>
Menos estimación para obsolescencia del inventario	<u>(15,286)</u>	<u>(15,286)</u>
Total	<u>2,354,452</u>	<u>2,093,224</u>

7.-QHSE

Durante el año 2014, se tuvo cero incidentes y cero accidentes.

PERIODO: 2014 (ECUADOR)		2014														
INDICADORES QUE SE REFIEREN A LOS RESULTADOS DE LA GESTIÓN		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEPT	OCT	NOV	DIC	ANUAL	2013	
Incidentes	Según el procedimiento de gestión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Accidentes	Según el procedimiento de gestión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costo de Reparación	Según el Manual de Mantenimiento y Reparación	123276	11094	11229	10760	10739	11271	11271	11276	10321	10668	10821	11622	11308		
Reparaciones	Según el Manual de Mantenimiento y Reparación	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Horas de Trabajo	Según el Tabla de Horas de Trabajo	490	58	56	58	56	53	65	145	149	115	110	181	118	125	
Producción	Según el procedimiento de gestión	428840	34443	30675	32963	43920	41362	47967	51421	57000	60000	68000	78900	78000		
Seguridad	Según el procedimiento de gestión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Calidad	Según el procedimiento de gestión	1453	73,0	35,5	118,3	87,0	789,0	34,3	60,1	157,3	384,0	47,3	48,0	24,0		
Mantenimiento	Según el procedimiento de gestión	38	34	34	32	38	37	34	40	43	54	43	58	55		

En el año 2014, 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 2014, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 3.299.073 que corresponden a clientes y otros anticipos.

A finales de Diciembre del 2014, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por USD 3.075.602,75, cartera vencida entre 31 y 45 días por USD119.724,34, cartera vencida entre 46 y 60 por USD41.982,68, cartera vencida entre 61 a 90 días por USD3.810,39, y más de 91 días por USD19.499,67; (A 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 USD282.669.

Cuentas por Cobrar	2014	2013
	USD	USD
Cuentas por cobrar a clientes	3,280,739	2,659,324
Compañías Relacionadas	18,334	-

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe un incremento en las cuentas por cobrar a clientes comerciales del 23% con respecto al año 2013, esto es debido a que las ventas crecieron, siendo importante mencionar que las empresas han están cumpliendo con plazos de crédito concedidos.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de la División OFC de Champion Technologies puesto que en el 2014 del total de las ventas aproximadamente un 92% 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.

8.2. RENOVACION DE SEGUROS

En el año 2014, 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.

RAMO	2014-2015		2013-2014	
	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA
RESPONSABILIDAD CIVIL	50,000.00	187.95	50,000.00	350.00
ROBO	70,000.00	490.00	70,000.00	535.00
EQUIPO ELECTRONICO	157,617.00	1,725.81	142,285.00	1,625.82
VEHICULOS	236,590.00	7,570.88	241,144.40	7,998.27
ROTURA DE MAQUINA	111,137.00	277.84	102,433.00	256.08
INCENDIO	1,558,227.00	2,493.16	1,549,523.00	2,539.24
TRANSPORTE INTERNO				
TRANSPORTE IMPORTACIONES/INTERNO	5,000,000.00	1,994.80	100,000.00	2,940.00
EQUIPO Y MAQUINARIA	216,789.00	1,517.52	216,789.38	1,517.52
SEGURO SALUD		105,616.32		72,400.32
SEGURO DE VIDA		15,435.60	2,400,000.00	10,188.00
TOTAL	7,400,360.00	137,309.88	4,872,174.78	100,350.25

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. NUEVAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA

Durante el año 2014, la Compañía ha aplicado una serie de normas nuevas y revisadas emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), efectivas a partir del 1 de enero del 2014.

10.- BALANCE

Estado de Resultados Integral Ejercicio Económico 2014	
Ventas Totales	16,601,229
Costo total Ventas (Químicos y Servicios)	(9,194,944)
Utilidad Bruta en Ventas	7,406,285
Gastos de Operación (Administración, Planta, Ventas)	(4,581,803)
Otros Gastos	(1,381,022)
Estado de Pérdidas y Ganancias	1,443,460

Atentamente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.

Tania Izquierdo
Representante Legal

CHAMPION
TECHNOLOGIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.