



REPORTE DE GESTION GERENCIAL 2015

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	1-4
2. Clientes y Negocios Actuales	5-6
3. Objetivos y Metas Alcanzados	6-7
4. Resultados	
4.1 Económicos	
4.2 Márgenes	
4.3 Costos de Operación	
4.4 Análisis de Resultados	7-9
5. Operación de la Infraestructura	9
6. Inventario	9-10
7. QHSE	10
8. Coordinación de Recursos Financieros y Administrativos	
8.1 Gestión de Cartera	
8.2 Renovación de seguros	11-12
9. Administración de la Información	
9.1 Herramientas	
9.2 Normativas Documentales	12-13
10. Balance	13

1. GESTIÓN GERENCIAL

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos para el año 2015, 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.
- Desarrollo gerencial al establecer la colaboración e intercambio entre las diferentes divisiones y las unidades de soporte
- Difusión y promoción de la cultura organizacional y funcional de la corporación

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 2015, nuestra empresa captó el 35% del mercado nacional de químicos incluyendo empresas privadas y estatales.

A partir del Mes de año 2014, la empresa incursionó en otras línea de tratamiento químico que es la de WATER PRODUCTION SYSTEMS (WPS), que se está encargando de captar el mercado del segmento de tratamientos de agua industrial a nivel nacional, y Downstream que se encarga del tratamientos químicos en Plantas de refinación y transporte de crudo de crudo.

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 consideró 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 mejores 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, impulsando además el desarrollo de empresas locales de productos químicos

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 2015 nuestros principales clientes fueron:

DIVISION	RESUMEN VENTAS POR CAMPOS	TOTAL
OIL FIELD CHEMICAL	ANDES PETROLEUM	5,495,793.20
	EP PETROAMAZONAS B-16 IYLP	2,632,290.21
	EP PETROAMAZONAS B-57 SHUSHUFINDI	2,481,128.84
	EP PETROAMAZONAS B-12 EDEN	2,370,915.70
	EP PETROAMAZONAS B-18 PALO AZUL	2,242,471.55
	EP PETROECUADOR B-61 AUCA	684,670.80
	LIPEQSA	356,194.30
	EP PETROAMAZONAS B-12 PAÑACOCCHA	97,121.30
	CHAMPION BRASIL	80,901.35
	QUIMTIA	45,483.35
	LLERENA PATRICIO	33,107.80
	DES	12,502.88
	Subtotal	16,532,581.28
DOWNSTREAM	EP PETROECUADOR	163,543.96
	EP PETROAMAZONAS LAGO AGRIO	469.20
	Subtotal	164,013.16
WATER PRODUCT SERVICES	CELEC	514,147.25
	NOVACEPO	212,479.75
	NESTLE	86,506.79
	NIRSA	80,772.96
	SURINDU	62,883.61
	ANDEC ACERIA NACIONAL	50,595.37
	ELECTROQUIL	38,892.30
	MALCA AZUCARRERA	34,611.28
	CONTINENTAL TIRE	33,807.62
	CEDAL QUITO	26,396.09
	INPAECSA	25,314.42
	THE TESALIA	24,759.26
	CERVECERA AMBEV	13,396.35
	LINDE	11,672.10
	CEDAL GUAYAQUIL	8,852.40
	ECDLAB	8,607.05
	NALCO COLOMBIA	8,516.63
	BEITE B&T	7,050.00
	ALES	6,766.25
	ENKADOR	6,350.24
	PLASMULTIEC	5,874.15
	SEAFMAN	5,777.16
	ARBOLEDA FAINI JUAN	5,340.00
	CARVAJAL EMPAQUES VISIPAK	4,813.20
	AGIP	4,347.00
	AGLOMERADOS COTOPAXI	3,990.00
	PRDEXPO	2,920.50
	EMPRESA PESQUERA POLAR	2,837.45
	OLIOIDYA INDUSTRIA ACEITERA	2,230.50
	MARBELIZE	2,079.00
	PROQUIANDINOS	1,690.00
	AGROPESA	1,412.10
	BORSEA	1,228.50
	MAGRISACORP	409.50
CHAMPION TECH AUTOCONSUMO	245.40	
	Subtotal	1,307,572.18
TOTAL VENTAS 2015		18,004,166.62

Como se puede ver en la tabla precedente, nuestros principales clientes fueron, Petroamazonas y Andes Petroleum por lo que la prioridad para el año 2016, será mantener y fortalecer nuestra presencia en estas empresas.

3.- OBJETIVOS Y METAS AÑO 2015

Uno de los objetivos del 2015 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 8.45% sobre el total de las ventas alcanzadas en el año 2014.

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 2015 se puede concluir que la empresa estatal EP Petroamazonas es nuestro principal cliente con 62% del volumen total ventas seguido por Andes Petroleum Ltd. con 33%, sin embargo se debe señalar que por la renegociación de este contrato, se tuvo una baja en las ventas del 5.4% p y otros clientes con 15%, cumpliendo con las metas propuestas en los presupuestos de ventas de cada contrato mediante el desarrollo sustentado de cada tratamiento aplicado de manera eficaz para nuestros clientes lo que conlleva a una evolución positiva y sostenida para nuestra organización.

La introducción de las nuevas líneas de negocios aportaron al monto total de ventas del 2015: WATER PRODUCTION SYSTEMS (WPS) con US\$ 1.307.572,18, y Downstream con US\$164.013,16 , se espera que para el año 2016 estas líneas se sigan consolidando e incrementen su presencia en el segmento de tratamiento de aguas y refinerías a nivel nacional.

Las metas propuestas para el año 2016 continuar contrato de Andes Petroleum Ltda. hasta Diciembre de 2017, mantener los tratamientos actuales con EP Petroamazonas, incrementar ventas con nuevas tecnologías reductores de fricción (REPSOL), 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.

3.1 Durante el año 2015, no se tuvo incidentes ni accidentes, cumpliéndose de este modo con los índices establecidos.

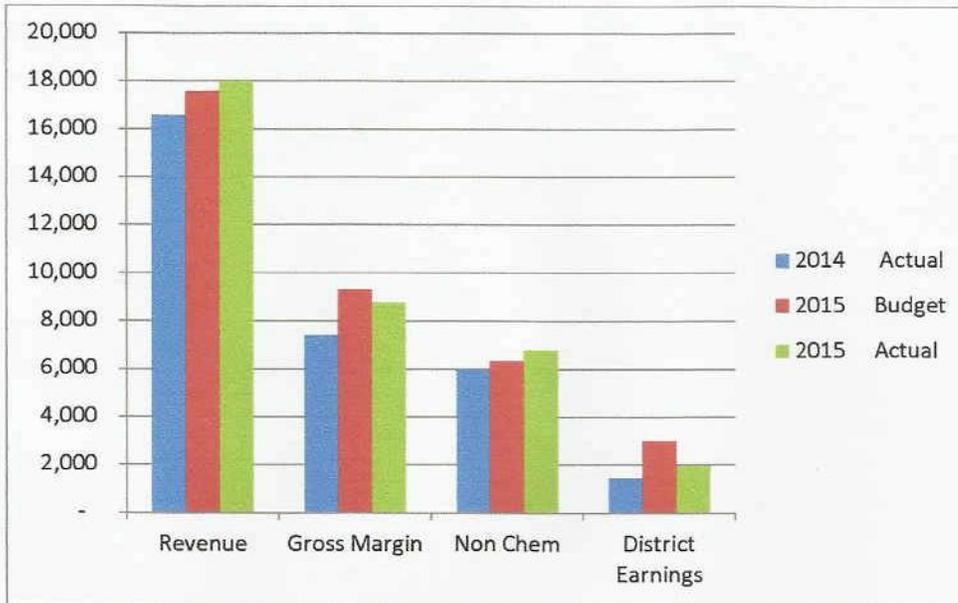
3.2 Se cumplió con los índices financieros establecidos por Champion Technologies. Debemos manifestar que se aplicó un eficiente control de cuentas por cobrar e inventarios, optimizando el costo de las materias primas y los costos operativos (NON CHEMICAL EXPENSES).

4.- RESULTADOS

4.1. – ECONÓMICOS.

Al término del 2015 los resultados alcanzados son los siguientes:

CONCEPTO		2014 Actual	2015 Budget	2015 Actual
Revenue		16601	17578	18004
	CoGs	9195	8262	9232
Gross Margin		7406	9316	8772
	GM%	45%	53%	49%
Non Chem		5963	6328	6,793
	NCh%	36%	36%	38%
District Earnings		1443	2988	1,979
		9%	17%	11%



4.1. ECONOMICOS

En el año 2015 Champion Technologies del Ecuador, reporta ventas de US\$ 18.004.166,62, superiores a lo contemplado en el presupuesto, debido principalmente al desarrollo orgánico de los negocios con Petromazonas en los bloques 57 y 18, apertura de las líneas de Negocios WPS y Downstream, e incremento en ventas Spots.

4.2 – MARGEN

El Gross Margin del 2015 fue de US\$8,772,225. el mismo que comparado con los US\$ -7,406,285 alcanzados en el 2014, representa un incremento del 18%. Esto fue alcanzado mediante la labor conjunta entre los diferentes departamentos de soporte (procura y soporte técnico) y el área de ventas para alcanzar un grado de optimización en insumos directos que soporto la consecución del incremento mencionado anteriormente.

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 2015 los costos de operación se incrementan en 24 % con respecto al año 2014. Esto debido principalmente al descongelamiento de las tarifas de transporte lo cual afecta en gran manera este rubro.

4.3.2 En este año, Champion Technologies, tuvo gastos de operación no programados debido al Proyecto de relocación de la Planta no ejecutado, gastos de mantenimiento de la Planta actual para cumplir con normativa legal.

4.3.3 Para el año 2015, se incrementa el personal en un 5% que corresponde a incremento en el staff de Planta, Reemplazos por maternidad y contratación de un Técnico para la División WPS dado por el crecimiento. En todos los campos se mantiene el personal requerido cumpliendo exigencias contractuales o de las órdenes de compra según sea el caso que corresponda,

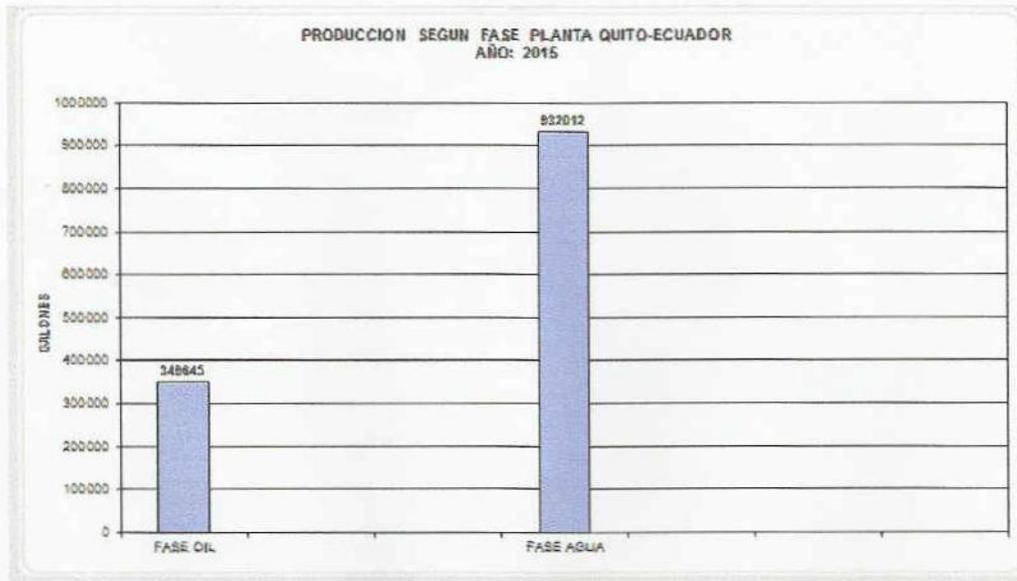
4.4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.4.1 La rentabilidad para el año 2015 fue del 9 % comparada con el 11% alcanzada en el año 2014. La redistribucion de los cargos por unidades de soporte de I corporativo (SG&A) influencio en el resultado de rentabilidad asi como las varianzas de SC las cuales fueron muy superiores a los presupuestado en el plan de negocios del año 2015.

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 100% de la capacidad instalada, la producción total fue de 1.281.657 galones de los cuales 349.645 galones corresponden a productos elaborados con solventes orgánicos y 932.012 son productos con base agua.



6.- INVENTARIO

El inventario contable de materia prima correspondiente al año 2015 es de US\$183.390 y Producto Terminado US\$1.558.388.

6.1 A Diciembre del 2015, Champion Technologies del Ecuador, tiene US\$ 587,958.55 en inventario a consignación en Petroamazonas Bloque 12, Andes Petroleum, y Varios de la División WPS.

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 está estipulado en las obligaciones contractuales asumidas

6.2 El inventario para el 2015 se incrementó en 8% con respecto al 2014

	<u>31 de diciembre de</u>	
	2015	2014
Materia prima	203,473	183,390
Producto Terminado	1,558,388	1,911,016
Importaciones en tránsito	786,527	275,332
	<u>2,548,389</u>	<u>2,369,738</u>
Menos estimaciones por obsolescencia del inventario	-16,439	-15,286
Total	<u>2,531,950</u>	<u>2,354,452</u>

7.-QHSE

Durante el año 2015, se tuvo cero incidentes y cero accidentes.

MATRIZ DE CONTROL DE INDICADORES QHSE REGION LABU

INDICADORES QHSE ACUMULADOS A NIVEL DE LA REGIÓN		2015												ACUMULADO										
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre			
Accidentalidad	Accidentes	(No de Accidentes en el mes)	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Días Perdidos por Accidentes (DPA)	(No de días no trabajados en el mes como consecuencia de los accidentes)	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Horas de Exposición	(No de Horas Hombre Trabajadas en el mes)	44276	40184	62622	106824	122101	125230	132362	1185	1036	1123	1156	1123	1156	1156	1157	1157	1157	1157	1157	1157	1157	132044
	Incidentes	(No de Incidentes reportados en el mes)	0	0	0	1	1	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Transporte	Número de Taks 2	(No de Taks 2 reportados en el mes)	252	328	103	436	701	860	1050	115	110	110	110	121	110	118	117	110	112	127	133	133	1430	
	Cm Reconocidos	(No Cm reconocidos)	17131	21021	26882	422146	462235	470640	627371	81000	81000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	84000	1002100
Oculto	Número de Accidentes de Tránsito	(No de Accidentes de tránsito en el mes)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	
	Horas de Capacitación	(No de horas de capacitación en el mes)	NR	121	240	1510	1035	1655	2540	60.5	120.3	104.2	82.0	104.6	165.0	215.0	50.0	202.0	111.1	57.0	11.0	11.0	11.0	1025
Oculto	Número de Personas	(No de personas que trabajaron en el mes)	NR	21	33	54	50	50	50	57	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

NR: No Requerido

NOTA: La tabla incluye resultados totalizados de los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014 y aplica a todas las operaciones tanto en campo (todos los clientes) como en las instalaciones de Quito (planta y oficinas).

En el año 2015, 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 2015, la cartera de total de cuentas por cobrar asciende a US\$ 8.450.,322 que corresponden a clientes y otros anticipos.

A finales de Diciembre del 2015, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por USD 1.608.558, cartera entre 31 y 60 días por USD2.493.242, cartera entre 61 y 90 por USD844.923, cartera entre 91 a 120 días por USD723.010, y más de 120 días por USD2.780.589; (A Diciembre del 2014, las cuentas por cobrar a clientes incluyen cartera corriente por USD 1.435.679, cartera entre 31 y 60 días por USD120.479, cartera entre 61 y 90 por USD45.876, cartera entre 91 a 120 días por USD8.109, y más de 120 días por USD17.529).

El incremento en la cartera está directamente relacionado a la estrategia de pagos establecida por el gobierno ecuatoriano a través de la empresa pública Petroamazonas quien es nuestro principal cliente como ya fue indicado previamente en el presente reporte

	31 de diciembre de	
	2015	2014
Comerciales:		
Cuentas por cobrar comerciales	8,369,421	1,627,672
Servicios por facturar	1,416,146	1,632,947
Compañías relacionadas (nota 4)	80,901	-
Otras	12,820	26,120
	<u>9,879,288</u>	<u>3,286,739</u>
Menos estimación para pérdidas por deterioro de las cuentas por cobrar	<u>(84,503)</u>	<u>(6,000)</u>
	9,794,785	3,280,739
Otras cuentas por cobrar		
Compañías relacionadas (nota 4)	-	18,334
Total	<u>9,794,785</u>	<u>3,299,073</u>

Realizando un análisis de la tabla precedente, podemos resumir que existe un incremento en las cuentas por cobrar a clientes comerciales del 198% con respecto al año 2014, esto es debido a que las ventas crecieron, y por otro lado debido a la baja del precio del Petróleo, Petroamazonas y Andes Petroleum cambiaron unilateralmente los plazos de pago a Proveedores.

Por otro lado, se necesita diversificar el mercado de clientes de la División OFC de Champion Technologies puesto que en el 2015 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 2015, 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	2015-2016	
	VALOR ASEGURADO	PRIMA NETA
RESPONSABILIDAD CIVIL	\$ 3,050,000.00	\$ 20,588.36
ACCIDENTES PERSONALES	\$ 2,150,000.00	\$ 9,675.00
ROBO	\$ 73,000.00	\$ 511.00
EQUIPO ELECTRONICO	\$ 207,125.24	\$ 2,313.46
VEHICULOS	\$ 954,294.40	\$ 9,194.15
ROTURA DE MAQUINA	\$ 133,449.57	\$ 333.62
INCENDIO	\$ 2,329,380.85	\$ 3,727.01
TRANSPORTE EXPORTACIONES	\$ 78,039.36	234.12
TRANSPORTE IMPORTACIONES/INTERNO	\$ 10,000,000.00	\$ 1,731.00
EQUIPO Y MAQUINARIA	\$ 218,726.15	\$ 1,527.52
SEGURO SALUD		\$ 109,489.43
SEGURO DE VIDA		\$ 18,389.12
TOTAL	\$ 19,194,015.57	\$ 177,713.79

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.

10.- BALANCE

Estado de Resultados Integral Ejercicio Económico 2015	
Ventas Totales	18,004,167
Costo Total Ventas (Químicos y Servicios)	-9,231,942
Utilidad Bruta en Ventas	8,772,225
Gastos de Operación (Administración, Planta, Vente	-5,661,802
Otros Gastos	-1,131,373
Estado de Pérdidas y Ganancias	1,979,050

Atentamente
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR Cía.Ltda.



Tania Izquierdo
Representante Legal