

Quito, 21 de Febrero del 2007

INFORME DE GERENCIA DEL DISTRITO
GESTION DEL AÑO 2006

La gestión de ventas y operación de Champion Technologies del Ecuador, durante el año 2006, puedo expresarle mediante el siguiente reporte.

1. ECONOMICOS

Las ventas totales de productos químicos fue de USD 2.581.046,72, lo presupuestado fue USD 2.820.341, lo que quiere decir que se cumplió el 92%.

El costo de la química en el 2006 fue de USD 1.576.590,36 que representa el 61%, los gastos de operación fue de 1.007.569,11, valor que nos dio un resultado negativo de USD 3.112,75.

Sin embargo es importante anotar que se cumplieron con todas las obligaciones que tiene la empresa.

Con relación a los índices financieros, los días de inventario fue de 115 días, valor que se mejoró con relación al mes anterior que fue de 137 días.

Concluimos el año con USD 608457 en inventario de productos que incluye materia prima y producto terminado.

La antigüedad de la cartera fue de 118 días, valor que ha estado afectado desde el primer trimestre del año, por efecto de la deuda con Petroproduccion de aproximadamente USD 290.000, lo cual se estima recuperar en el primer trimestre del 2007.

El total de compras en el año fue de USD 713.000

En este periodo, la producción en la planta en Quito fue la mezcla de 229250 galones, lo que nos da un promedio de 19104 galones por mes. El 72.8% de los productos mezclado son base aceite y el 27.2% son productos base agua.

2.- CONTRATOS

Iniciamos el año con los clientes Tecpecuador, City Oriente, Petroriental, Agip Oil Ecuador, Petroproducción Shushufindi, Petroproducción Auca, Petroproducción Sacha y a partir de Abril empezamos el contrato con la empresa Skanska.

Terminamos el año sin los clientes Agip Oil Ecuador y Petroproducción, que por problemas de costos de productos fue preferible dejar estos clientes.

En la mayoría de los clientes hemos mantenido la política de trabajar a consignación, con crédito de 30 días.

3.- IMPORTACIONES

La materia prima para la mezcla de nuestros productos un 99% es importada desde Champion Technologies de los Estados Unidos, el resto compramos localmente y también desde Champion Technologies de Colombia.

4.- LOGROS

Logramos conseguir la cuenta con la empresa Skanska, operadora del bloque 18 en contrato con Petrobras al termino del año facturamos USD 422.967,25.

Igualmente conseguimos la primera venta para el arranque de la planta CPF de Petrobras, venta realizada a través de la empresa Grupo Azul.

Con el cliente Tecpecuador y City Oriente que a mediados del 2006 se terminaban los contratos, logramos extender estos negocios, manteniendo estas cuentas hasta la actualidad.

El Distrito Metropolitano de Quito, la Unidad del Medio Ambiente nos otorgo el "Certificado Ambiental para Guías de Practicas Ambientales".

Logramos que nuestros índices de accidentes e incidentes sea 0 cero.

Para mejorar la rentabilidad de los productos rompedor de emulsión con la ayuda del departamento de investigación y desarrollo logramos diseñar productos disminuyendo la actividad en un 10%, manteniendo a misma efectividad o rendimiento.

Igualmente para el producto Inhibidor de Incrustación, empezamos a utilizar el producto JT 223, que tiene mejor costo efectivo.

En lo que se relaciona al recurso humano logramos mejorar el contrato de trabajo para los empleados de Champion.

5.- METAS

Para el año 2007, nos hemos propuesto las siguientes metas.

Cumplir con el presupuesto de ventas y gastos propuesto para el 2007.

Mantener los índices de accidentes e incidentes en cero (0)

Conseguir la certificación ISO 9001:2000

Mantener la calificación en la Unidad de Medio Ambiente del DM.

Actualizar la documentación en las filiales de Petroecuador, e iniciar negociaciones tanto en la producción de petróleo como en refinación.

También tenemos como meta conseguir el negocio del bloque 15, que representa un potencial de USD 2500000.

Abrir el área de QHSE en Champion Ecuador, para asegurar nuestra operación.

Continuar con el soporte técnico de seguridad a nuestros clientes en donde tenemos contratos.

Establecer y Cumplir con los objetivos personales de cada uno de los trabajadores de CTE, conforme el programa que tiene la Gerencia Regional.

ATENTAMENTE
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR


Walberto Gallegos Eras

GERENTE DISTRITO ECUADOR