

## 1. - ECONÓMICOS

Al término del 2007 los resultados alcanzados son los siguientes:

Revenues	3.028.000		2.550.500	
Chem Cost	1.878.600	62%	2.037.975	79,9%
Expenses	1.065.006		468.467	
Earning	84.394	3%	44.050	1,7%

El presupuesto de las ventas se cumple en un 84,23%.

El costo de la química fue de 79,9% siendo alto en comparación con lo presupuestado.

Se logra un earning del 1.7%, siendo menor de lo presupuestado.

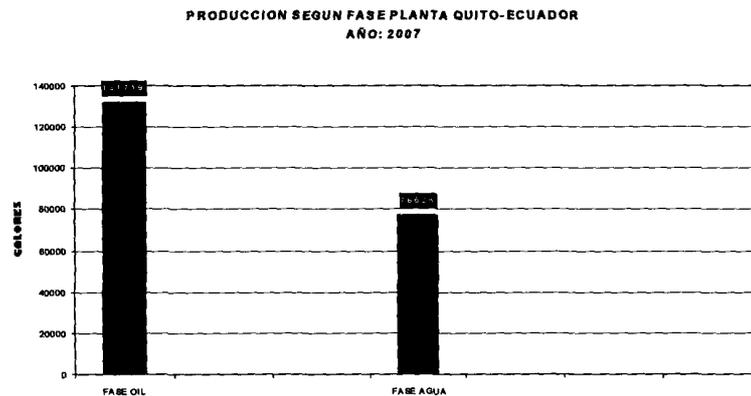
## 2.-CLIENTES Y NEGOCIOS ACTUALES

Durante el año 2007 tuvimos los siguientes clientes a los cuales se les alcanzo a vender las siguientes cantidades expresadas en dólares y en porcentaje.

ANDESPETROLEUM	66.079	2,63%
CITY	143.364	5,70%
CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 14	356.799	14,19%
CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 17	659.335	26,22%
DICHEM DEL ECUADOR	21.780	0,87%
INTEROC S.A.	26.070	1,04%
JOSE CORREA	9.643	0,38%
LIPEQ S.A	990	0,04%
PABLO FUENTES	82.571	3,28%
PETROPRODUCCION	0	0,00%
PETROPRODUCCION FILIAL	0	0,00%
PETROPRODUCCION SACHA	12.535	0,50%
SKANSKA	604.636	24,05%
TECPECUADOR	203.089	8,08%
		86,98%
TOTAL	2.186.891	
CHAMPION PERU	220	0,01%
CHAMPION COLOMBIA	1.073	0,04%
CHAMPION INC	325.977	12,97%
		13,02%
TOTAL	327.269	

### 3.- PRODUCCION PLANTA

La producción en la planta en Quito Ecuador al finalizar el año 2007 fue mezclar 208347 galones en el año aproximadamente 9% menos que el año anterior. 131719 galones corresponden a productos fase solvente y 76628 galones corresponden a la fase agua, podemos apreciar el resultado en el siguiente gráfico..



### 4.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

El inventario contable al término del año 2007 es el siguiente.

MATERIA PRIMA	617.439,59
PRODUCTOS TERMINADOS	245.651,85
IMPORTACIONES EN TRANSITO	-
<b>TOTAL INVENTARIOS</b>	<b>863.091,44</b>
(-) PROVISION DE VENTAS	73.253,70
<b>INVENTARIO BALANCE SHEET</b>	<b>789.837,75</b>

Los días de inventario al momento están en 174 en el mes anterior fue 176.

Es muy importante explicar que por el tipo de negociación que tenemos con nuestros clientes que es a consignación, considerando el 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 150 días.

Como novedades puedo explicar que el inventario de baja rotación como son las materias primas P 476 y P 794 desde Diciembre empezamos a consumir.

## 5.- COMPRAS

El proceso de compras se desarrollo con el procedimiento que estamos implementando con el Sistema de Gestión ISO 9001:2000, por tal razón la gestión fue negociar bien con los proveedores, principalmente con el de solvente como el xileno que es una de las mayores materias primas que utilizamos en la mezcla de los productos químicos.

El total de compras locales en el año fue de USD 622695,3 USD valor que no incluye el IVA

## 6.- CARTERA POR COBRAR

Las cuentas por cobras se las presenta en el siguiente cuadro, reportado dentro del procedimiento del Sistema de Gestión ISO 9001:2000, al terminar diciembre del 2007 tenemos una cartera por cobrar de USD 384044,18 valor que no incluye el 12% del IVA.

REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR						Código: FC-RG-				
						Revisión: 01				
						Fecha: 2007-08-				
FACTURAS NACIONALES PENDIENTES DE COBRO AL :						MES DE DICIEMBRE				
						2007-12-31				
COMPAÑIA	SEN IVA	IVA	VALOR CON IVA	RETENCION FTE E IVA	VALOR A COBRAR	PERIODO				
						1-30 DIAS	31-45 DIAS	46-60 DIAS	61-90 DIAS	91 A 180 DIAS
DI-CHEM DEL ECUADOR	21.780,00	2.613,60	24.393,60		24.393,60	-	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	12.872,77	1.544,73	14.417,50	14.417,50	0,00	-	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	12.475,72	1.497,09	13.972,81	13.972,81	(0,00)	-	-	-	-	(0,00)
TECPECUADOR S.A.	15.939,00	1.912,68	17.851,68		17.851,68	-	-	-	-	17.851,68
TECPECUADOR S.A.	16.853,42	2.022,41	18.875,83		18.875,83	-	-	18.875,83	-	-
SKANSKA	55.980,72	6.717,69	62.698,41	1.119,61	61.578,80	-	61.578,80	-	-	-
CITY ORIENTE LTD	3.800,00	456,00	4.256,00	76,00	4.180,00	-	4.180,00	-	-	-
PABLO FUENTES	27.500,00	3.300,00	30.800,00		30.800,00	-	30.800,00	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	4.931,00	591,72	5.522,72		5.522,72	5.522,72	-	-	-	-
CITY ORIENTE LTD	13.826,73	1.659,20	15.485,93		15.485,93	15.485,93	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B14	2.850,00	342,00	3.192,00	57,00	3.135,00	-	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B17	2.850,00	342,00	3.192,00	57,00	3.135,00	-	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B14	22.817,25	2.738,07	25.555,32	456,35	25.098,97	-	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B17	15.049,00	1.805,88	16.854,88	300,98	16.553,90	16.553,90	-	-	-	-
ANDES PETROELUM ECUADOR	847,00	101,64	948,64	16,94	931,70	-	-	-	-	-
PABLO FUENTES	10.312,50	1.237,50	11.550,00		11.550,00	11.550,00	-	-	-	-
PABLO FUENTES	17.187,50	2.062,50	19.250,00		19.250,00	19.250,00	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B17	2.850,00	342,00	3.192,00	57,00	3.135,00	-	-	-	-	-
CONS.PETROLERO B14	2.850,00	342,00	3.192,00	57,00	3.135,00	-	-	-	-	-
SKANSKA	53.977,07	6.477,24	60.454,31	1.079,54	59.374,77	59.374,77	-	-	-	-
INTEROC SA	3.910,50	469,26	4.379,76		4.379,76	-	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	12.751,93	1.530,23	14.282,16		14.282,16	14.282,16	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	11.663,76	1.399,65	13.063,41		13.063,41	-	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	12.677,87	1.521,34	14.199,21		14.199,21	-	-	-	-	-
TECPECUADOR S.A.	12.095,12	1.451,41	13.546,53		13.546,53	-	-	-	-	-
PABLO FUENTES	522,50	62,70	585,20		585,20	-	-	-	-	-
TOTALES	371.171,36	44.640,66	416.711,91	31.667,73	384.044,18	226.364,27	96.658,80	18.875,83	17.851,68	-

El indicador de cuentas por cobrar esta en 50 días, siendo el mes anterior 64 días.

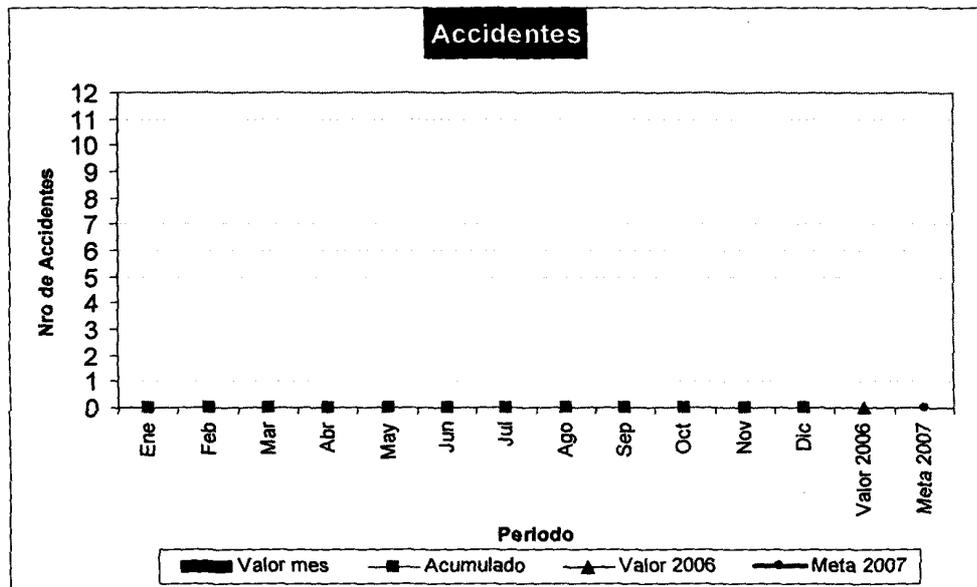
La gestión de cobros se la realizó semanalmente, sin embargo clientes como Dichem con una deuda de USD 24393, al momento llega a tener 180 días de antigüedad, volviéndose difícil de cobrar este cliente, por lo que empezamos trámites con el departamento legal para exigir el pago.

Otro cliente frecuente es Tecpecuador que esta entre 61 y 90 días, por el proceso de ingresar la información al sistema de SAP que tienen, se les presenta problemas en la aprobación de facturas y eso hace que se demoren en pagar las cuentas vencidas.

El resto de clientes pagan las facturas a 30 días.

## 7.-QHSE

El índice de accidentabilidad y de incidentabilidad fue cero, cumpliéndose el objetivo.



A través del área de Producción se continúa haciendo un estricto control de producción de residuos o desechos en la planta.

Nuestra área de QHSE (Quality, Health, Safety and Environmental) para el año 2008 trabajará con énfasis en el plan básico ambiental, reforzaremos las actividad para operar con seguridad, mensualmente a las personas que trabajan en las instalaciones de los clientes como en nuestra oficina y planta, se reforzará dándoles charlas de seguridad, con el tema seguridad basada en las personas.

## 8.-NOMINA DEL PERSONAL

La nómina de Champion Technologies del Ecuador, en el periodo del año 2007, llegó a 22 personas incluyendo al Gerente Regional para la Región Oeste.

El costo total de la nómina de Champion Ecuador empleados y contratados es de USD 28667,41.

A ese valor se debe incluir la cantidad correspondiente a los gastos y salario del Gerente Regional para la región Oeste.

62/98	ABI-GANEM	MAURO	Gerente para la Región Latinoamérica Oeste	2006-07-01
62/98	AGUILAR	JORGE	FIELD ENGINEER	1999-10-01
62/98	AREVALO	VICTOR	FIELD ENGINEER	2005-08-01
62/98	ARROYO	FABIAN	FIELD ENGINEER	2005-08-01
62/98	GALLEGOS	WALBERTO	DISTRICT MANAGER	2005-02-09
62/98	GUERRERO	ANGEL	QHSE COORDINATOR	1999-01-01
62/98	IZQUIERDO	TANIA	ADMINISTRATOR - CHIEF	2000-06-01
62/98	LOPEZ	JAVIER	FIELD ENGINEER	2007-08-01
62/98	ROSERO	FERNANDO	FIELD ENGINEER	2000-10-17
62/98	SANCHEZ	VICTOR	FIELD ENGINEER	1999-01-01
62/98	TINOCO	GUSTAVO	LABORATORY TECHNICIAN	1998-04-01
62/98	TORRES	JORGE	OPERATION CHIEF	1999-12-08
62/98	VILLACRES	GEOVANNY	LAB&QUALITY AND PLANT CHIEF	2005-08-01
62/98	ANGULO	PABLO	OPERATOR	2006-08-02
62/98	BERMUDEZ	VICTOR	OPERATOR	2006-10-01
62/98	SANTOS	DAMIAN	MESSENGER	2007-10-01
62/98	CORDOVA	SERVIO	OPERATOR	2007-05-18
62/98	GUERRERO	PATRICIO	OPERATOR	2006-08-01
62/98	MONTEROS	JOHNNY	OPERATOR	2006-10-01
62/98	PEREZ	LUIS	OPERATOR	2007-01-01
62/98	SEGOVIA	ABDON	OPERATOR	2007-04-01
62/98	VILLA	YOLANDA	ACCOUNTING ASSISTANT	2007-01-02

No está por demás indicar que nuestros clientes City Oriente, Petroriental y Tecpecuador dentro del contrato pagan el servicio técnico a Champion Tech.

## **9.- LOGROS**

En el año 2007, y para mejorar la atención a nuestros clientes, iniciamos el proceso de implementación del Sistema de Gestión ISO 9001:2000, al terminar el año llevamos un 87% de avance del proyecto.

Logramos renovar el contrato con el cliente Tecpecuador en el cual se incrementó el número de días para el servicio técnico, con lo cual se mejoró muchísimo la atención al cliente.

Igualmente con el cliente Petrobrás, se logro conseguir la continuidad del contrato para la provisión de productos con servicio técnico para el año 2008.

Logramos hacer ventas al cliente EDC para la provisión de Inhibidor de Hidratos, este tratamiento es nuevo en el Ecuador ya que es para la producción de gas.

Durante el 2007 continuamos con la certificación y aprobación por buenas prácticas ambientales otorgado por el Distrito metropolitano de Quito.

Durante todo el año 2007, conseguimos cero (0) incidentes y accidentes, tanto en el lugar de trabajo en las instalaciones de nuestros clientes, como en nuestra planta y oficinas en Quito, lo cual cumple el objetivo de Champion Technologies a nivel global.

Con relación a la actividad de los productos especialmente del demulsificante que es el producto de mayor venta, al menos alcanza el 50% de las ventas del año logramos trabajar con 40% de actividad, hemos logrado un beneficio de 10% para Champion Tech.

Con el cliente Petroriental, durante la mayor parte del año el sistema no nos ha permitido optimizar la actividad del demulsificante, siendo un año difícil por cuanto salio a licitación el tratamiento químico de este cliente, nosotros esperamos tener la oportunidad de probar nuestro programa químico para el mes de Febrero del 2008.

Respecto al Biocida THPS, por la gestión de compras se logro conseguir buen precio, lo cual mejoro nuestro costo tanto para los Biocida.

En la parte de los recursos humanos tanto para la nomina de Champion como para los contratos que tenemos de tercerización e intermediación, los hemos cumplido como la ley laboral ecuatoriano lo manda.

---

## **11.- OBJETIVOS Y METAS PARA EL PROXIMO AÑO 2008**

Basados en el proceso del Sistema de Gestión ISO 9001:2000 que estamos llevando.

Champion Technologies ha establecido los siguientes objetivos de calidad para el año 2008:

- 1) Alcanzar satisfactoriamente la certificación ISO 9001 en el año 2008.
- 2) Suministrar a los clientes productos y servicio técnico, orientados a alcanzar un grado de satisfacción del 80%.
- 3) Cumplir en un 80% el plan de capacitación anual para todo el personal para lograr la competitividad del mismo, de acuerdo a la evaluación de competencia anual.
- 4) Cumplir en un 80% con la meta de cada indicador de gestión relacionados a la provisión de productos y servicio.

Dentro de los objetivos menciono los siguientes en forma específica.

Cumplir el presupuesto propuesto de ventas para el 2008 que es de USD 3088000, con el mismo objetivo controlaremos los gastos conforme lo presupuestado.

Continuar con el proceso de optimizar el costo de la química en al menos 5%.

Mantener el objetivo durante todo el año de que los índices de accidentabilidad e incidentes sean cero (0) en CTE Distrito 62.

Para los productos químicos de baja rotación que tenemos en el inventario, tenemos como meta consumirlos y disminuir al máximo.

## **12.- CONCLUSIONES**

- 1.- Nuestros mejores clientes en el año 2007 fueron las empresas Petroriental y Skanska.
  - 2.- El principal producto que vendimos en el Distrito 62 es el rompedor de emulsión fue 46% de el total de productos vendidos, como este producto tiene bajo margen, el resultado de la gestión se dificulta tremendamente.
  - 3.- El incremento de las materias primas, incide directamente en el costo de los productos que vendimos y los contratos que tenemos con nuestros clientes no permiten mejorar los precios de venta.
-

4.- Los precios de venta de los productos químicos en Ecuador especialmente del rompedor de emulsión, para el sector de petróleo son bajos oscilan entre 8.7 y 9.5 USD por galón y es el producto principal en la ofertas, lo que hace que sea muy competitivo el mercado sin dar mucho margen a nadie.

5.- Respecto a las cuentas por pagar a CTI, nuestro objetivo es cumplir con esto, mensualmente haciendo pagos a la casa matriz.

6.- La agresiva guerra de precios que se presenta con nuestra competencia, no permite mejorar los precios de venta, a pesar que el precio del petróleo subió tremendamente, igualmente con el precio de los solventes como el xileno que es el principal solvente del rompedor de emulsión, del cual vendimos 46%, no permite que haya buena rentabilidad en los proyectos. Como referencia podemos ver al inicio de este reporte el costo de la química alcanzada en el 2007.

7.- Por lo antes mencionada concluimos que debemos sectorizar y emprender una agresiva ofensiva de ventas con productos y servicio que estén dentro del rango de precios que el cliente está aceptando pagar.

Todos los resultados conseguidos han sido del trabajo en conjunto y con la colaboración del equipo de Champion Technologies del Ecuador, quienes nos hemos comprometido para mejorar la situación en el año 2008.

Atentamente

CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR



Walberto Gallegos

Gerente Distrito Ecuador