

## 1. - ECONÓMICOS

Al término del 2008 los resultados alcanzados son los siguientes:

	Budget 2007	%	Real 2008	%
Revenues	3.847.626		2.027.408	
Chem Cost	1.878.600	49%	1.613.770	79,6%
Expenses	1.269.531		337.384	
Earning	84.394	2%	76.254	3,8%

El presupuesto de las ventas se cumple en un 53%.

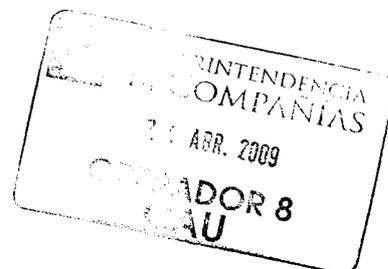
El costo de la química fue de 79%.

Se logra un earning del 3,8%, siendo menor de lo presupuestado.

## 2.-CLIENTES Y NEGOCIOS ACTUALES

En el año 2008 tuvimos los siguientes clientes:

COMPANIA
CITY
DICHEM DEL ECUADOR
INTEROC S.A.
PABLO FUENTES
PETROPRODUCCION LAGO AGRIO
PETROPRODUCCION LIBERTADOR
PETROPRODUCCION SACHA
PETROPRODUCCION BLOQUE 27
TECPECUADOR
CHAMPION PERU
CHAMPION COLOMBIA
TOTAL

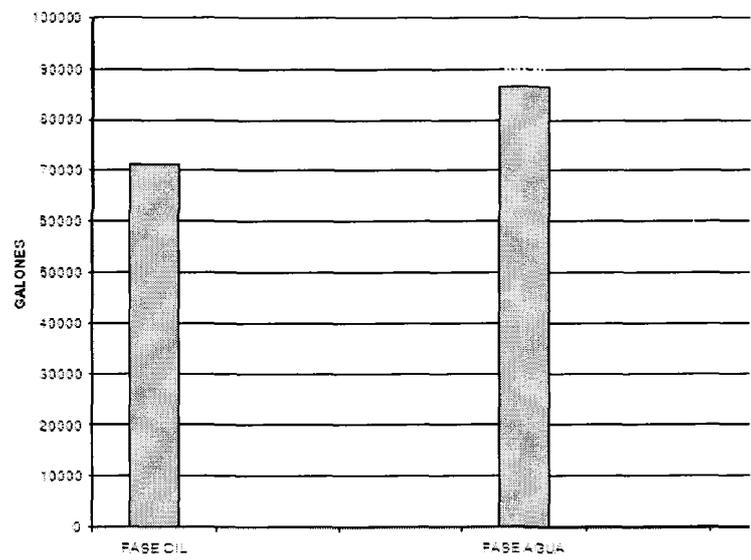


## 3.- PRODUCCION PLANTA

La producción en la planta en Quito Ecuador al finalizar el año 2008 fue mezclar 157722 galones.

71179 galones corresponden a productos fase solvente y 86543 galones corresponden a la fase agua, dándonos un promedio mensual de 13143.5 galones.

PRODUCCION SEGUN FASE PLANTA QUITO-ECUADOR  
AÑO: 2008



**4.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA**

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

RESUMEN GENERAL DE INVENTARIO CONTABLE	
MATERIA PRIMA	29.155,00
PRODUCTOS TERMINADOS	691.520,00
<b>TOTAL INVENTARIOS</b>	<b>720.675,00</b>

La rotación de los días de inventario al término del 2008 fue de 214 días...

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.

### 5.- COMPRAS

El efectivo pagado a trabajadores proveedores y otros es de USD 1752529. 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.

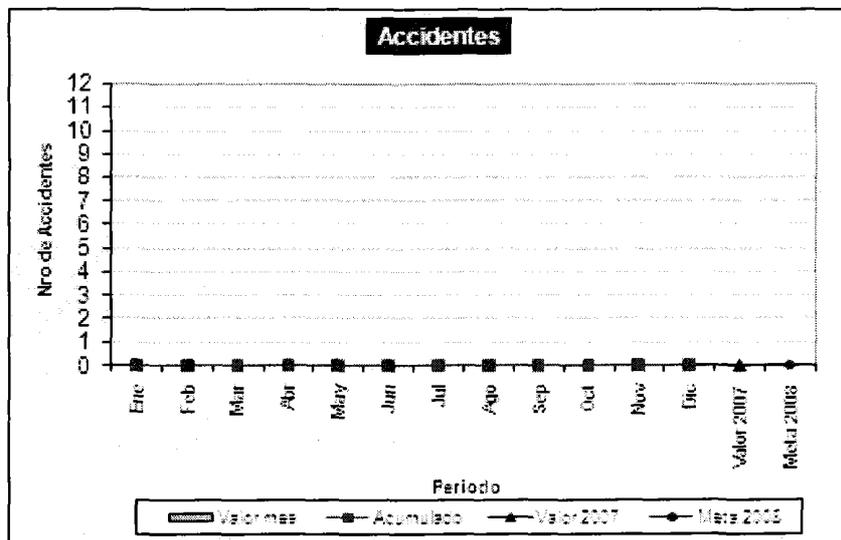
El total de compras locales en el año fue de USD 622695,3 USD valor que no incluye el IVA

### 6.- CARTERA POR COBAR

El índice de rotación de las cuentas por cobrar al mes de Diciembre del 2008 fue de 69 días. Al termino del año 2008 tenemos una cuenta incobrable, por el monto de 11500 USD que representa el 0.5% del total de las ventas. Las cuentas por cobrar a clientes son de USD 390661 y a compañías relacionadas 138694 dando un total USD 529355

### 7.-QHSE

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



Durante el último semestre del 2008, trabajamos en la implementación del Sistema de Gestión Integrado.

## **8.-NOMINA DEL PERSONAL**

La nomina de Champion Technologies del Ecuador, en el periodo del año 2008, llegó a 19 personas.

El costo total de la nómina de Champion Ecuador empleados y contratados en el 2008 fue de USD 435529.

## **9.- LOGROS**

En el año 2008, y para mejorar la atención a nuestros clientes, iniciamos e implementamos el proceso de implementación del Sistema de Gestión Integrado ISO 9001:2000, ISO 14000 y OHSAS 18000 al terminar el año cumplimos 87% de avance del proyecto.

Así mismo en Octubre del 2008, se inicio el proceso de arranque de las operaciones de Champion Technologies del Ecuador en SAP, con lo cual nos estamos manejando en forma global como lo quiere el corporativo.

Logramos renovar el contrato con el cliente Petrobras para un año más...

Logramos al final del año consolidar la aplicación en EDC del Inhibidor de Hidratos en la plataforma en el Golfo de Guayaquil.

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.

A pesar de la desestabilización de los precios del petróleo y de las materias primas de nuestros productos, con los precios pactados con nuestro cliente, salimos bien, dándonos un resultado positivo.

En la parte de los recursos humanos tanto para la nomina de Champion como para los contratos que teníamos en tercerización e intermediación, hemos cumplido como la ley laboral ecuatoriano lo manda en el mandato 8.

## **11.- OBJETIVOS Y METAS PARA EL PROXIMO AÑO 2009**

Basados en el proceso del Sistema de Gestión Integrado que estamos llevando Champion Technologies tiene establecido objetivos de calidad, ambientales, y de salud ocupacional para el año 2009:

## **12.- CONCLUSIONES**

- 1.- Nuestros mejores clientes en el año 2008 fueron las empresas Petrobras y Petroproduccion
- 2.- El incremento de las materias primas, incidió directamente en el costo de los productos que vendimos y los contratos que tenemos con nuestros clientes no permiten mejorar los precios de venta.
- 3.- Los precios de venta de los productos químicos en Ecuador especialmente del rompedor de emulsión, logramos ubicarlos en un valor superior a los 10,5 USD por galón.
- 4.- Durante el año 2008, cumplimos con el pago de facturas a CTI nuestro objetivo es continuar cumpliendo mensualmente haciendo pagos a la casa matriz.
- 5.- La agresiva guerra de precios que se presenta con nuestra competencia, no permite mejorar mas los precios de venta, a pesar que el precio del petróleo subió tremendamente, igualmente con el precio de los solventes, no permite que haya buena rentabilidad en los proyectos.
- 6.- 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 2009.

Atentamente

CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR



Walberto Gallegos

Gerente Distrito Ecuador