

TECHBIODEG Cía. Ltda.

INFORME GERENCIA 2011

PRESENTACIÓN

TECHBIODEG Cía. Ltda. es una empresa dedicada a la fabricación y venta de productos químicos para las diversas actividades del sector productivo. Cuenta productos para en las líneas de: remediación ambiental, industria automotriz, industria alimenticia, industria petrolera.

Tiene sus oficinas principales en la ciudad de Quito, la planta de producción se encuentra ubicada en el parque industrial de la ciudad de Riobamba.

La empresa cuenta con cuatro procesos principales que son adquisición de materia prima, producción, venta y distribución además de procesos de apoyo como contabilidad, sistemas, mantenimiento y otros; posee una infraestructura básica para la producción de químicos tanto a pequeña escala como a escala industrial. Su estructura organizacional cuenta con personal técnico especializado para el fin de la empresa.

El presente informe de actividades del año 2011 se puede resumir en año irregular debido principalmente al aumento desmedido de d- limonene, cuyos resultados no nos han permitido cumplir las metas propuestas, se ha cumplido con los todos los compromisos de pago, se mejoró la operación se incrementó el stock de materias primas y se tiene una caja sin inconvenientes..

El equipo técnico de TECHBIODEG Cía. Ltda. está constituido por tres socios de la empresa que prestan el soporte necesario para atender a nuestros clientes, seguir creciendo y posicionar la marca en el país.

En cuanto a la gestión, no se consiguieron nuevos clientes, como consecuencia del aumento de precio de nuestra principal materia prima.

Se espera que el informe cubra las inquietudes de los socios que son nuestro capital y se retribuya a ellos por la confianza, comprensión, paciencia y colaboración mostrada.

Reciban mi agradecimiento personal por el apoyo, la confianza, los aportes y colaboración con consejos, asesoría y urgencias de producto y materias primas.

GESTIÓN FINANCIERA

Al cierre del ejercicio, TECHBIODEG Cía. Ltda. presenta una situación estable, la situación de caja evoluciona favorablemente, se ha cumplido con todas las obligaciones, se pagó cumplidamente a nuestro personal y a proveedores, no se tiene cuentas por cobrar, no hay cartera vencida, existen cuentas por pagar a largo plazo a socios de la empresa que constituyen la mayor parte del capital de trabajo, se tiene un mayor stock de materias primas y mantiene una liquidez suficiente.

La venta de productos se redujo en un 63% con relación al año anterior, con un valor de **43603.08 USD**. Esta reducción se debe a la elevación de precio del d-limoneno que subió de 4.50 USD por kilogramo precio del año 2010 a 9.20 USD por kilogramo en el año 2011 lo que obligó a la subida de precios de nuestros productos.

El capital de trabajo se incrementa para el ejercicio 2011, es aportado por los socios de la empresa, se encuentra identificado con pasivo a largo plazo con un valor de 65174.87 y es usado principalmente para incrementar el stock de materias primas.

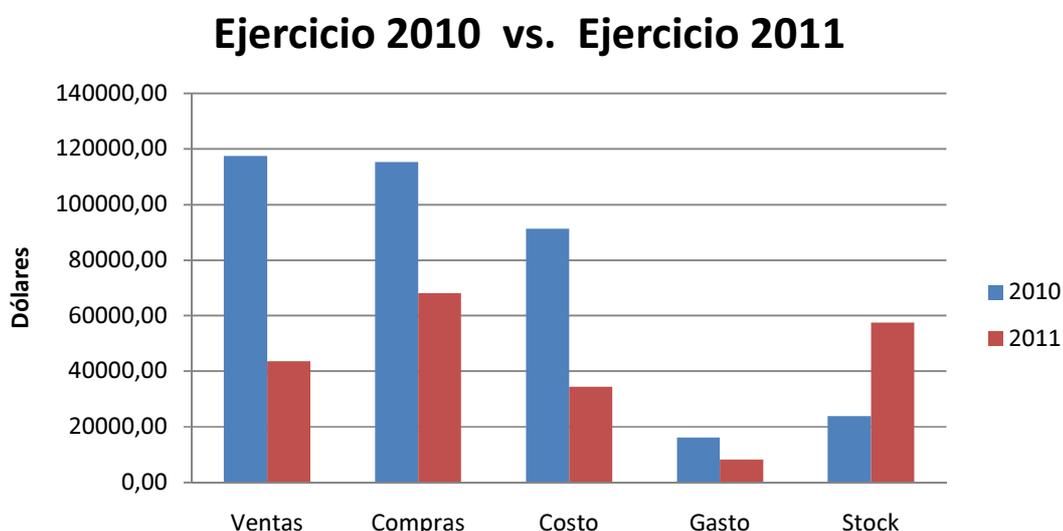


Figura N° 1 Comparación Ejercicio 2010 vs. Ejercicio 2011

Durante el primer semestre del ejercicio se hicieron compras importantes de materias primas debido a que teníamos altas expectativas de ventas al igual que el año anterior sin embargo, al no tener buenos resultados en ventas se dejó de comprar el segundo semestre por lo cual el stock de materia prima se incrementa, al final del ejercicio el stock de materias primas tiene un valor de **57609,26 USD**.

La utilidad generada en el ejercicio 2011 es de **923.68 USD** de la cual se hace el pago respectivo de utilidades a la trabajadora, se paga el impuesto a la renta al SRI, se aparta la reserva legal y la reserva estatutaria, quedando **478.93 USD** que es invertido en materia prima.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Se avanzó en la organización cubierto principalmente con el apoyo de los socios. Se mantiene la oficina en Quito,

Para el cierre del ejercicio el equipo está compuesto por un Gerente General, un asistente administrativo y la contabilidad se contrato a G&L Asociados.

La venta se promueve a través de alianzas con empresas remediadoras que usan y venden nuestros productos, ellos están trabajando con los precios de lista con un descuento previamente determinada por la gerencia.

Durante el año se presentaron declaraciones con el SRI y se cumplió con los pagos correspondientes a las obligaciones fiscales y comerciales, manteniendo ordenada la caja y la liquidez necesaria para la operación. Se emiten las guías de remisión, las facturas, los cheques, recibos de caja y documentos requeridos para operar legalmente y se archivan debidamente.

En la actualidad se comparte la oficina de la Av. Juan González 35-26 y Juan Pablo Sáenz Edificio Torres Vizcaya II piso 7, se mantienen las comunicaciones con la planta en Riobamba ubicada en el parque industrial de esa ciudad.

La cartera de clientes es pequeña básicamente dos importantes empresas remediadoras que operan en el oriente ecuatoriano.

Se está trabajando en la identificación de un solvente de origen natural que pueda sustituir al D- Limonene en la formulación de desengrasantes y separadores de fases.

VENTAS

Este es el campo de mayor importancia, el motor de la compañía y la operación depende de ella. El verdadero triunfo ante los socios, los clientes, la competencia y la conciencia es esa magia constituida en el arte de vender.

Para el presente año se propone incrementar el ingreso por ventas, incorporando clientes importantes, conservando y fomentando la venta a los clientes actuales.

Para el logro de incremento de venta se realizarán visitas en el oriente, brindando asesoría técnica y presentación de productos.

Todavía hay mucho camino por recorrer y reconocemos en los resultados la medición de los aciertos y esfuerzos para hacer grande e importante el desempeño de TECHBIODEG Cía. Ltda.

ANÁLISIS DEL MERCADO

EL MERCADO

- El Ecuador tiene una industria con baja tecnología y movido por precios bajos. Este sector está concentrado principalmente en la costa, con mayor producción en la provincia de Guayas y Manabí, y en la sierra en las provincias de Pichincha, Azuay, Imbabura y Tungurahua. Sin embargo se está ramificando e invirtiendo en tecnología, equipos, publicidad y competencia, lo que permite esperar una tendencia de apertura a mejorar los nuevos sistemas y tecnologías actuales.
- El mercado de la química para remediación ambiental es nuevo en el país y no existen empresas que estén brindando dicho servicio. TECHBIODEG Cía. Ltda. es la pionera en la misma y con productos biodegradables, sin embargo la constante subida de los precios de las materias primas han empujado a los consumidores seguir trabajando con productos con origen en derivados del petróleo.

VISIÓN DE LA EMPRESA

TECHBIODEG Cía. Ltda. seguirá creciendo en el mercado de Ecuador, y lo hará de forma medible. Se atenderán principalmente clientes que tengan apertura a conceptos de tecnología biodegradable, teniendo como base las ciudades de Quito y Riobamba. Pudiendo tener distribuidoras en otras provincias importantes como Sucumbíos y Francisco de Orellana.

Existen empresas de servicios petroleros, las cuales pueden utilizar los productos de TECHBIODEG Cía. Ltda., entendiéndose empresas pequeñas con tendencia al crecimiento, este sector está atendido actualmente.

Por las razones anteriores es necesario revisar y ajustar poco a poco los gastos de la parte comercial de tal manera que se haga una buena labor, pero controlando los recursos destinados para esta actividad, sin poner en riesgo el cumplimiento del plan.

Hay que considerar que los productos ofertados no sólo abarcan a grandes empresas y consorcios a nivel nacional, sino que también se puede considerar como clientes potenciales a las microempresas que tienen un mercado significativo.

TECHBIODEG Cía. Ltda. tiene dentro de sus objetivos a mediano plazo captar otro tipo de mercado como el de química para estimulación, cementación, y lodos de perforación para la industria petrolera.

MISIÓN

- Consolidarnos como la mejor alternativa en remediación ambiental limpieza e higienización en el mercado ecuatoriano, desarrollando negocios rentables y estables para la Empresa.
- Conocer e identificar los diferentes segmentos del mercado y sus necesidades para presentar propuestas adecuadas y lograr la captación y permanencia de los clientes.
- Explotar todo el mercado petrolero e industrial considerando grandes y pequeñas empresas, creciendo como una corporación internacional.
- Capacitar y entrenar el personal de ventas para que tengan mayor conocimiento del portafolio, y puedan transmitir a los clientes seguridad y confianza en el uso de nuestros productos.
- Incursionar en otras provincias de mayor actividad comercial como Azuay en donde existe una gran cantidad de empresas grandes, y en Guayas incrementar la participación con otras empresas abriendo más mercado y continuar el crecimiento en la costa.
- Mantener una buena organización administrativa con toma de decisiones concretas y rápidas que agilicen el crecimiento de TECHBIODEG Cía. Ltda. en el área comercial, mejorando el manejo de inventarios, adecuando la producción y proveyendo de manera oportuna el producto requerido para satisfacer el mercado.

LOGÍSTICA

Sectores potenciales:

Sector petrolero:

- Ingresar con algún producto o aplicación en las empresas BAKER HUGHES, PETROAMAZONAS, ANDES PETROLEO, SAN ANTONIO.

Sector ambiental:

- Ampliar la cartera de clientes, ya que existen otras empresas que abarcan un considerable mercado en el país como ECUAMBIENTE, PECs, CELTEL.
- Mantener precios competitivos, respuesta rápida. Stock permanente.

Sector industrial:

- Ampliar la cartera de clientes y portafolio. En especial con empresas con mejor equipamiento y compromiso con la calidad y el ambiente.

- Mantener precios competitivos, equipos de dosificación y control y asistencia técnica capacitada.

RECURSOS NECESARIOS Y CONSIDERACIONES

Desarrollo de Productos

- Producir a nivel nacional, disminuyendo costos.
- Promocionar los productos estancados y de menor venta.
- Impulsar los productos de mayor venta que presentan menor resistencia y acreditarán la marca, posicionándonos en el mercado.
- Ampliar portafolio de productos y servicios

Personal Técnico, Equipos, Entrenamiento y Participación

- Mantener un equipo de ventas capacitado, con manejo de equipamiento para abarcar todo el país, con capacidad de incrementar personal de ventas y posible distribución en otras provincias, haciendo seguimiento telefónico y visitas periódicas con estímulos de comisión por ventas.
- Apoyo logístico y tecnológico para elaboración de informes, presentación de indicadores, cuadros de eficiencia y rendimientos
- Comunicación ágil basada en telefonía móvil, reuniones semanales del equipo de ventas y evaluación constante de metas y logros.
- Disciplina en visitas técnicas y comerciales diligenciando la hoja de visitas, atendiendo pedidos, reclamos, sugerencias y respuesta rápida y calificada.
- Mantener y fomentar la venta a través de Distribuidores.

Compromisos:

- Responsabilidad y compromiso con las metas individuales y comunes.
- Dirección general encaminada a objetivos comunes.
- Asesoramiento técnico directo y apoyo
- Stock de producto
- Mejoramiento en almacenamiento, manipulación y transporte del producto.
- Mayor control de calidad del envase reusado.

CONCLUSIONES.

TECHBIODEG Cía. Ltda. disminuyó significativamente sus ventas con relación a su primer año de operación, los clientes no compraron productos debido al incremento en el costo de las materias primas para producirlos.

El equipo TECHBIODEG Cía. Ltda. tiene claras funciones, sin embargo es indispensable fortalecer las diferentes áreas de la compañía.

La proyección de ventas para el próximo año no se establece considerando que mientras tengamos un precio de D-limoneno por encima de los 6.00 dólares nuestros productos elaborados tendrán un camino muy duro para poder abrir nuevos mercados o posicionarse en el mercado de la remediación ambiental.

Se requiere de manera **urgente** identificar, comprar, y ensayar un sustituto para el D-Limonene que tenga un precio que nos permita ser competitivos y que posea iguales o mejores características en cuanto a funcionalidad, degradabilidad y toxicidad.

Es imperiosa la necesidad de ampliar nuestra cartera de clientes, puesto que estamos sujetos a compras únicamente de dos empresas remediadoras.

Atentamente,



Sergio Olivo Fernández.
C.C. 060325888-0
GERENTE GENERAL