

TECHBIODEG Cía. Ltda.

INFORME GERENCIA



Dirección: Luis Coloma N44-196 y Av. El Inca
Fono: 0985411146 / 032940728
www.techbiodeg.com

PRESENTACIÓN

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

Tiene sus oficinas principales en la ciudad de Quito, la planta de producción se encuentra ubicada en la parroquia Conocoto.

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 2016 se realiza en función del balance financiero, y se puede resumir en **Muy Bueno** debido a obtención de nuevos clientes como son Incinerox, Hazwat, CPVEN, Solintoil, Calmosa Corp, DAINCOBP etc. cuyos resultados nos ha permitido superar las metas propuestas en un año económico complicado, se ha cumplido los compromisos de pago, se mejoró la operación y se mantiene un buen stock de materias primas, se tiene liquidez.

Durante el año 2016 se adquirió equipo y maquinaria para brindar servicios de remediación de residuos oleosos (2 centrifugas, 1 Decanter, 1 Caldero, 2 Tanques Termicos, 1 Fast Tank). Se adquirió un terreno en la ciudad de Salcedo con la finalidad de construir una planta de producción para nuestros productos, además de contar con espacio de almacenamiento de equipos, vehículos y maquinaria.

Se adquirió dos vehículos para solventar los problemas de logística y transporte y poder brindar nuestros servicios de mejor manera.

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, se consiguieron nuevos clientes potenciales, se hicieron ensayos de nuevos productos en empresas de servicios petroleros, sobre todo se consiguió sustituir varios productos de la industria petrolera que



Dirección: Luis Coloma N44-196 y Av. El Inca
Fono: 0985411146 / 032940728
www.techbiodeg.com

tradicionalmente se importaban como: Surfactantes, Inhibidores de Inchamiento de Arcillas, Lubricantes. Se formuló y aplicó en campo con éxito fluidos de control, fluidos de perforación y completación.

Durante el año 2016 se inició a realizar tratamientos in situ y ex situ de residuos oleosos para empresas como Hazwat e Incinerox, logrando consolidar la línea de remediación ambiental.

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 y asesoría.

OBJETIVOS

- Aumentar la utilidad respecto del año anterior
- Mantener o disminuir el porcentaje de pasivos respecto del año anterior.
- Cancelar oportunamente todas las obligaciones al IESS, SRI, y demás Instituciones de Control
- Mantener un adecuado stock de materias primas
- Recuperar la cartera vencida al menos en un 50%

DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL PARA EL PERIODO 2016

- Velar por los intereses de la Empresa en los ámbitos legal y económico.
- Buscar nuevos clientes

GESTIÓN FINANCIERA

Al cierre del ejercicio, TECHBIODEG Cía. Ltda. presenta una situación buena, se ha cumplido con la meta las ganancias obtenidas son **35005,85 USD**, se ha cumplido con todas las obligaciones al IESS, SRI y demás Instituciones y Órganos de Control, se pagó cumplidamente al personal respecto de salarios, y demás obligaciones de los trabajadores; así como a proveedores, no se tiene cuentas por cobrar, no hay cartera vencida, existen cuentas por pagar con los socios de **95500.00 USD**. Los socios de la empresa constituyen la mayor parte del capital de trabajo, existe un adecuado stock de materias primas y se mantiene una liquidez suficiente para afrontar los nuevos retos del año 2017.



La venta de productos se aumentó con relación al año anterior, con un valor de **255812.83 USD**. Esta elevación en las ventas se debe a una adecuada gestión y buen entendimiento con socios y clientes como Solintoil e Incinerox.

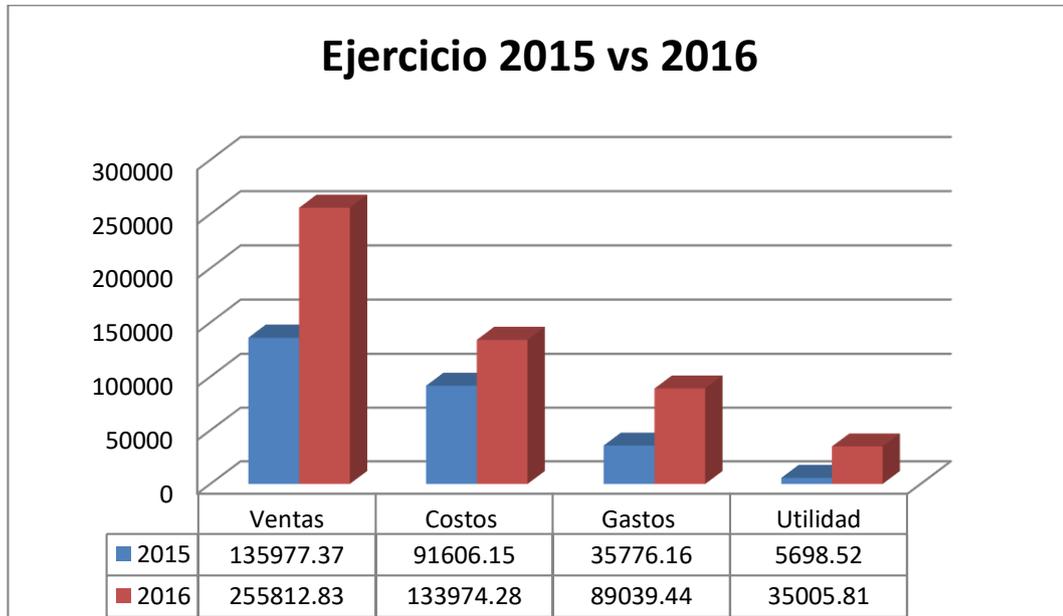


Figura N° 1 Comparación Ejercicio 2015 vs. Ejercicio 2016

La Utilidad antes del 15% de la participación a los trabajadores fue de \$52,799.11 dólares de los cuales se deducen \$7919.87 dólares por concepto de 15% de Participación Trabajadores, \$9,873.43 dólares por concepto de Impuesto a la Renta.

Al final del ejercicio se obtiene una utilidad neta de **35005.81 USD**

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

En la actualidad se comparte la oficina de la Luis Coloma N44-196 y Av. El Inca, se mantienen las comunicaciones con la planta en Conocoto.

Para el cierre del ejercicio el equipo está compuesto por un Gerente General, un asistente administrativo y la contadora de la empresa.



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.

Se desarrollan nuevos productos y se prueban en importantes empresas de servicios petroleros teniendo excelentes resultados. Los frutos de este esfuerzo se verán reflejados en el ejercicio 2017.

Se logra acuerdos con una empresa de servicios ambientales para que de forma conjunta desarrollemos proyectos de tratamiento de residuos y de propuestas para licitaciones para tratamiento de dichos residuos.

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 y la competencia.

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 a los clientes en sus plantas de operación, se brindan charlas técnicas para socializar el funcionamiento y modo de empleo de nuestros 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.

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.

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 agroindustria, cuidado del hogar y automotriz.

MISIÓN

- Consolidarnos como la mejor empresa en fabricante de químicos para remediación ambiental, perforación y producción de pozos petroleros 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, agroindustrial 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, PETROAMAZONAS, ANDES PETROLEUM, ORION.

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 técnico y 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, reuniones semanales del equipo técnico 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. aumentó significativamente sus ventas con relación al año pasado debido a una adecuada gestión y desarrollo técnico, logrando acuerdos con empresas como Solintoil, Hazwat e Incinerox.

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

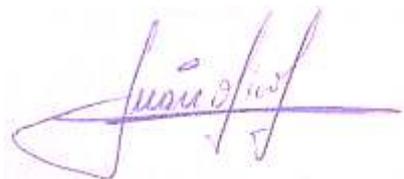


La proyección de ventas para el ejercicio 2017 se establece en 318000.00 considerando que en el ejercicio 2016 se han hecho los esfuerzo para mantener clientes en el campo de la química para petróleos y en la remediación ambiental.

Con las utilidades del periodo 2016 se recomienda invertir en materia prima y realizar alianzas estratégicas para la importación directa de las mismas.

Se recomienda fortalecer los acercamientos con empresas de Gestión Ambiental como parte de la actividad de remediación que la empresa viene desarrollando, esto permitirá mejorar la calidad de nuestros servicios y productos.

Atentamente,

A handwritten signature in purple ink, appearing to read 'Juan Carlos Olivo', with a large, sweeping flourish extending to the left.

Juan Carlos Olivo

GERENTE GENERAL

