



INFORME DE GERENCIA

TECHBIODEG 2018



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 y agroindustria.

Tiene sus oficinas principales en la ciudad de Quito, la planta de producción se encuentra ubicada en el sector el Chaupi.

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 2018 se realiza en función del balance financiero, se incrementó significativamente las ventas

El valor a repartir entre los trabajadores por concepto de utilidades es de \$92.213,17. El impuesto a la renta causado es de 130.635,32

Durante el año 2018, no ha sido fácil la recuperación de cartera vencida por lo que terminamos con un valor de cuentas por cobrar de \$1'230.870,62 lo que afectará al flujo de efectivo durante el primer trimestre del año 2019.

Se han tomado acciones puntuales con los principales clientes que tienen deudas más grandes como SOLINTOIL, e INCOPET como el limitar el monto de crédito.

Durante el año 2018, se adquirió un montacargas y se reemplazó la camioneta de la empresa. Como principal logro se puede indicar el inicio de la construcción de la planta propia en el sector de INCHAPO.

Al equipo técnico de TECHBIODEG Cía. Ltda. se sumó un Ing. Ambiental cuya responsabilidad será manejar los proyectos de la línea ambiental, un Ing. de fluidos responsable principalmente de desarrollar la línea de fluidos de perforación, y un técnico de planta el cual reforzará el área de producción. Con este nuevo equipo estamos preparados para brindar más y mejores servicios a todos nuestros clientes y ganar posicionamiento en el área de Fluidos de Perforación.

Cabe destacar como logro de este año 2018 el convenio firmado con la empresa de SDT por medio del cual TECHBIODEG presta servicios de fluidos de perforación y mediante la provisión de la química de fluidos de perforación y la dirección técnica que está a cargo de Marco Oviedo.



En cuanto a la gestión, se consiguieron nuevos clientes como SCHLUMBERGER, se posiciono exitosamente en el área petrolera los fluidos de perforación y control, se han tenido conversaciones para exportar procesos de tratamiento de residuos al exterior, se han posicionado productos 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 PARA EL AÑO 2019

- Aumentar la utilidad respecto del año anterior
- Disminuir gastos operativos
- 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%
- Trasladar la operación a la nueva planta de Latacunga

DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL PARA EL PERIODO 2018

- 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 **2'171.424,66 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, las cuentas por cobrar suman **1'230.870,62 USD**, existen cuentas por pagar con los socios de **693.300,00**, existe un adecuado stock de materias primas sin embargo es necesario reforzar la gestión de cobranza de manera que podamos asegurar liquidez para afrontar los proyectos del año 2019.



La venta de productos se aumentó con relación al año anterior, esta elevación en las ventas se debe a una adecuada gestión y buen entendimiento con socios y clientes como Solintoil, Schlumberger e Incopet.

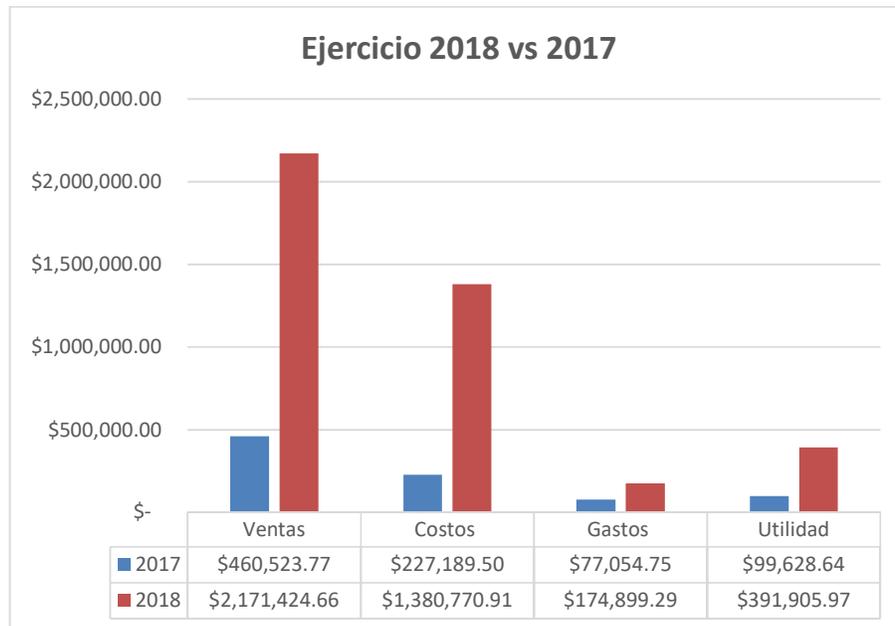


Figura N° 1 Comparación Ejercicio 2018 vs. Ejercicio 2017

La Utilidad antes del 15% de la participación a los trabajadores fue de \$614.754,46 dólares de los cuales se deducen \$92.213,17 dólares por concepto de 15% de Participación Trabajadores, \$130.635,32 dólares por concepto de Impuesto a la Renta.

Al final del ejercicio se obtiene una utilidad neta de **391.905,97 USD**

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

La oficina de TECHBIODEG en la ciudad de Quito se encuentra ubicada San Pedro Claver, Vicente Anda Aguirre OE5-70 y Pedro Freile, durante el año 2018 la operación se la realizó desde la planta en el Chaupi lo cual es una situación provisional mientras se termina la construcción de la planta en Latacunga.

Para el cierre del ejercicio el equipo está compuesto por un Gerente General, un Presidente, un Ing. Ambiental, un Jefe de Planta, un técnico de planta, un Ing de Fluidos 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 2019.

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.

RECURSOS NECESARIOS Y CONSIDERACIONES

Desarrollo de Productos

- Disminuir costos de producción
- 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 mensuales con el 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

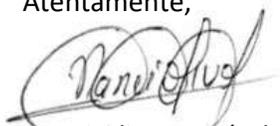
El equipo TECHBIODEG Cía. Ltda. tiene claras funciones, sin embargo, es indispensable fortalecer las diferentes áreas de la compañía.

La proyección de ventas para el ejercicio 2019 se establece en 2.500.000,00 considerando que varias empresas del sector petrolero han disminuido su operación.

Con las utilidades del periodo 2018 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, además de incursionar en otros mercados como Agroindustria para lo cual debemos fortalecer nuestros procesos y cumplir con normativas vigentes

Atentamente,



Nanci Olivo Fernández

GERENTE GENERAL



Dirección: Vicente Anda Aguirre OE5-70 y Pedro Freile
Fono: 0985411146 / 0996039105
www.techbiodeg.com