

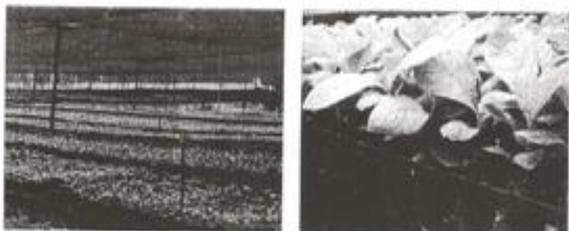
SEBIOCA

INFORME DE ACTIVIDADES DE SEBIOCA –ESPOL

PRESIDENCIA EJECUTIVA



MIGUEL QUILAMBAQUI, Ph.D (c)



AGOSTO 2013

Informe por el periodo comprendido entre el 17 de enero al 31 de julio de 2013 presentado a la Junta de General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad ecuatoriana de Biotecnología SEBIOCA C. A. por el Ing. Miguel Quilambaqui Jara, Presidente Ejecutivo.

Cumplo en informar a los presentes, las siguientes actividades realizadas durante el periodo antes mencionado.

1. ÁREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

La Sociedad Ecuatoriana de Biotecnología SEBIOCA C.A., fue constituida en el año de 1997, con el fin de ser una empresa dedicada investigación científica y tecnológica, orientada al cultivo in vitro y a la micro propagación de la biotecnología vegetal y animal. Como uno de sus objetivos está el de generar una producción industrial y comercial de los productos obtenidos, tanto a partir de materias primas que existen en nuestro país, como de otras que no estuvieran presentes y que requieran la importación de insumos y materiales necesarios.

Hasta la fecha se ha buscado re-direccionar la empresa hacia el objeto para lo que fue creada, buscando primero consolidar de forma práctica, un mejoramiento eficiente de todos los procesos en la producción agronómica de plantas meristemáticas y forestales de la empresa. Además se han trazado objetivos a corto plazo que nos permita aumentar los niveles de producción y ventas.

En base a lo anterior se ha hecho una evaluación del personal, se han establecido los indicadores y se ha removido de las funciones al personal que no cumple con las disposiciones establecidas en el reglamento interno de la empresa.

Se seleccionó un grupo de colaboradores de la empresa para que colaboren con el área de mantenimiento de la empresa, esto con el fin disminuir los gastos que se incurrian al contratar empresas o personas externas. Se realizaron mingas de limpieza y embellecimiento de edificio que ocupa SEBIOCA. Además se adecuaron las debidas seguridades en el acceso principal a la empresa.

Todos los cambios establecidos, ha sido acompañado con una concientización de todo el personal que labora en SEBIOCA, para que exista un mayor compromiso y de responsabilidad ante nuestro clientes.

A la fecha en el área financiera, la empresa SEBIOCA, no dispone de los recursos económicos necesarios para reactivar la producción de las plantas meristemáticas y forestales.

2. ÁREA PRODUCCIÓN DE PLANTAS MERISTEMÁTICAS Y AGRONÓMICAS FORESTALES.

El producto de mayor comercialización es el Banano Williams, razón por la cual se han realizado los análisis correspondientes en el INIAP, para garantizar que el material que se va a propagar sea de calidad. Así mismo, se tiene previsto aumentar la producción de plantas forestales (teca), la misma que se comercializa durante los meses de diciembre a marzo.

Con respecto al área de laboratorio, se tiene previsto automatizar los procesos para hacerlo más eficiente las actividades realizadas, para lo cual se ha establecido el número de personas requeridas para la producción a realizarse tanto en el Laboratorio como del área de Cultivo Protegido, la misma que será implementada junto con los responsables de cada área, logrando de esta forma optimizar los recursos y gastos por mano de obra.

En esta misma área del laboratorio se ha disminuido los índices de contaminación con estrictas políticas de higiene al personal. Hace falta realizar mantenimientos de algunos equipos para funcionar adecuadamente. Este mantenimiento no ha impedido que se siga trabajando en las producciones del laboratorio.

Al momento nos encontramos, trabajando en la producción para la venta durante los próximos años, con el objetivo de garantizar los ingresos futuros de la empresa.

Cultivos	ANOS		
	2014	2015	2016
Banano Williams	663,879	512,914	1,084,795
Plátano Dominico Harton	160,000	75,000	150,000
Caña de Azúcar	420,000	840,000	1,260,000
Teca	266,666	866,666	1,099,999
TOTAL	1,510,545	2,294,579	3,594,794

3. PROBLEMAS CON PRODUCTORES

Al momento no se han reportado problemas de *pseudo mutaciones* con clientes de SEBIOCA. Con respecto a los problemas reportados el año pasado, se decidió enviar muestras de plantas sanas y enfermas al Centro de Investigación en Biología Celular y Molecular (CIBCM) de la Universidad de Costa Rica, donde se están realizando los análisis genéticos, que comprueben malformaciones genéticas en las plantas producidas por la empresa.

Es importante indicar que me he contactado con los clientes que han tenido los problemas con la administración pasada a los cuales se les ha indicado las acciones tomadas y se encuentran a la espera del pronunciamiento de la empresa.

Al momento que tengamos los resultados oficiales, emitiré el informe técnico correspondiente, con el objetivo de tomar las decisiones que el caso así lo amerite.

4. ÁREA CALIDAD, ASISTENCIA TÉCNICA Y ENSAYOS.

En este punto tengo que manifestar que en la administración pasada en cuanto a la calidad de las plantas, no hubo un programa de calidad y evaluación agronómica de las plantas que producía SEBIOCA.

Actualmente se está haciendo un seguimiento técnico, mediante visitas planificadas a los productores que han comprado plantas a SEBIOCA. En las visitas técnicas se toman muestras, para análisis y posteriormente se envía los resultados de forma inmediata al productor, logrando una mayor comunicación, acercamiento y confianza con nuestra empresa. Esto nos permitirá mantener estos tipos de clientes para en ventas futura, además su efecto multiplicador en posible ventas con otros productores.

En cuanto a la calidad y evaluación agronómica de las plantas de banano, se están realizando ensayos a nivel experimental (CENAE-FSPOL), y a nivel de producción en las zonas de Península de Santa Elena y Provincia de los Ríos. Estos ensayos nos permitirán hacer eventos de difusión, días de campo, talleres y seminarios, donde los productores podrán constatar de forma personal el manejo técnico y de producción de nuestras plantas meristemáticas.

Los ensayos son estudios prácticos, donde están colaborando profesores de la carrera de Ingeniería Agrícola y Biológica, así como sus estudiantes. Además de la colaboración de técnicos de otras instituciones como INIAP y de la empresa privada.

Una de las estrategias principal de mi gestión es establecer alianzas con instituciones nacionales que cuentan con colecciones de especies vegetales de banano y plátano, donde nos encontramos en reuniones de trabajo con el Dr. Juan Manuel Domínguez, Director del INIAP, para conseguir "materia prima de calidad y certificada", que nos permitirá propagarla en nuestras instalaciones y garantizar la buena calidad de esas plantas a todos los productores de nuestra región.

Así mismo, para obtener un material de calidad correspondiente a la caña de azúcar; hemos tenido conversaciones con el CINCAF, para que nos puedan vender un material de calidad certificado que permita a la empresa multiplicar a volúmenes grandes, y de esta forma cubrir parte de la demanda del MAGAP, para los proyectos de biocombustibles.

5. PLAN DE VENTAS, MERCADEO Y PUBLICIDAD

Para impulsar las ventas proyectadas desde el año 2014 al 2016, se ha establecido determinadas estrategias que permitan ir posicionando los productos que estamos produciendo.

Dado a que es un factor muy importante el Mercado y Publicidad en la empresa, se ha determinado las siguientes estrategias por mercado para poder se aplicadas con el objetivo de ir posicionando los productos que se están produciendo.

Estrategias de producto

- ❑ Garantizar la trazabilidad de los productos que serán entregados a los clientes, es decir certificar que las plantas entregadas han sido seleccionadas bajo los estándares indicados y con el Certificado de Calidad de las plantas.
- ❑ Diversificación de nuevos cultivos con certificados de calidad, podemos indicar Caña de Azúcar, Plátano Dominico Harton, Ornamentales y Pithaya Roja.
- ❑ Adquirir el servicio de pago por tarjetas de crédito, es muy importante considerarlo, ya que a los clientes se les dificulta contar con dinero en efectivo o a su vez cuentan con tarjetas de débito o crédito para manejar sus transacciones.

Estrategias de precio

- ❑ Establecer precios para la venta, de acuerdo al volumen de plantas y la fecha de entrega requeridos por el cliente.
- ❑ Establecer un precio bajo para la introducción de los nuevos productos para posicionarse rápido en el mercado.
- ❑ Establecer precios preferenciales de acuerdo a clientes fidelizados con la compañía.

Estrategias de plaza o distribución

- ❑ La Página Web, está en proceso de actualización, en la misma que se incluirán las nuevas líneas de producción, y a la vez fomentar la difusión de la misma a través de medios escritos.

Estrategias de promoción o comunicación

- ❑ Participar en el III Congreso de la Caña de Azúcar, sus derivados y Bioenergía, la misma que se llevará a cabo del 18 al 20 de septiembre del 2013.

- ❑ Creación de fichas técnicas para cada cultivo, con el objetivo de entregar en los lugares estratégicos para la ubicación de nuestros productos. Ejemplo:

PRODUCTO	LUGAR DE PROMOCIÓN
Banano Williams	Asociaciones
Plátano	Exportadores de plátano y Asociaciones
Caña de Azúcar	Ingenios, MAGAP, Congreso de Caña de Azúcar (18 al 20 de Septiembre del 2013)
Teca	Corporación Financiera Nacional (CFN), Subsecretaría de Producción Forestal

- ❑ Usar correo electrónico, para el envío de publicidad masiva.
- ❑ Organizar eventos con los posibles clientes que requieren plantas de teca, caña de azúcar y otros.
- ❑ Crear publicidad para los vehículos de la empresa, mencionando los productos que vamos a comercializar.
- ❑ Crear lonas publicitarias para los nuevos productos que tendrá la empresa.

Sin otro particular.

Ing. Miguel Quilambaqui J. Ph.D. (c)
PRESIDENTE EJECUTIVO