

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO al EJERCICIO CONTABLE 2010

Señores Accionistas de la empresa UNIDECO S.A.

De mis consideraciones:

Con la presente me es grato presentar el informe de PRESIDENTE EJECUTIVO, correspondiente al año contable de 2010.

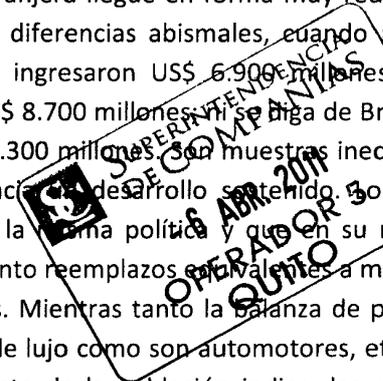
El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2010 -2011
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA UNIDECO S.A.:
- PLANES PARA 2011:
- RECOMENDACIONES:

ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2010 - 2011:

El año 2010 trajo al Ecuador una continuación de la paulatina dominación por el oficialismo y su omnipresencia en las decisiones políticas – económicas del país. Mientras tanto la inseguridad jurídica aumentó notoriamente e hizo que la inversión extranjera llegue en forma muy reducida al país. Sacando comparativas con los países vecinos vemos diferencias abismales, cuando Ecuador recibió apenas US\$ 300 millones, mientras que en Perú ingresaron US\$ 6.900 millones y que Colombia,- con todos sus problemas de guerrilla,- recibió US\$ 8.700 millones, y se diga de Brasil que obtuvo US\$ 30.200 millones, o Chile que se beneficio de 16.300 millones. Son muestras inequívocas de que el Ecuador está fuera de una línea coherente hacia el desarrollo sostenido. Los pocos convenios comerciales se hacen con países alineados con la política que en su mayoría sufran de igual modo estragos económicos, no siendo por tanto reemplazos válidos a mercados tradicionales que se están perdiendo por falta de acuerdos. Mientras tanto la balanza de pagos se deterioró ante una importación desenfrenada de artículos de lujo como son automotores, etc y que tuvieron un nuevo año record de ventas. El comportamiento de la población indica desconfianza hacia la tenencia de dinero de contado y por tanto el comercio de suntuarios esta en boga. La crisis laboral condujo a un aumento grave de delincuencia, ante la cual una vida humana parecería no valer nada. Queremos creer que el gobierno tiene buenas intenciones, pero vemos que lamentablemente su política de constante confrontación impide que la patria realmente sea de todos.

Un factor importante y a la postre decisivo en el rendimiento de la empresa fue el comportamiento de la banca privada. Unideco SA tiene atadas sus operaciones financieras mayormente a uno de los Bancos grandes del país, mismo que falló estrepitosamente ante el reto de ser un apoyo real en el



UNIDECO S.A.

momento adecuado. Durante meses se alargó el análisis de solvencia de la empresa y con esto la concesión del nuevo cupo de crédito. Si bien este trámite finalmente salió satisfactorio para los intereses de Unideco SA, entre tanto esta demora trajo consigo una postergación de los planes de importación y por tanto de ventas. Ventas que no se hacen, heredan otros y nunca son recuperables en tiempo futuro.

Al año 2011 vemos con cierto optimismo ante la nueva ley de producción y las varias excursiones de delegaciones oficiales hacia el exterior, donde se llamó la atención de inversionistas que buscan un trato preferencial. La actividad minera entra en una etapa de proyección real, gracias a una ley minera que se considera progresista y que fue aceptada por lo pronto por medianas empresas extranjeras. Queda la esperanza de que los "Grandes" sigan estos pasos y conviertan al Ecuador nuevamente en país minero a gran escala. Un proyecto petrolero de Petroamazonas vendría a ser otro impulso con una inversión considerable y activadora de la economía local.

ANÁLISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA UNIDECO SA:

a) Análisis de las ramas comerciales a las que se dedica Unideco SA:

Sector agrícola:

La proyección de la empresa ha ido hacia el mercado de tractores. Lamentablemente se ha desatado un canibalismo grave en este rubro. Empresas competidores bajan los precios a niveles ruinosos y lo que más afectó el volumen de ventas nuestras es la política de crédito abierto, a la que Unideco SA no puede ni quiere seguir. Esenciales intereses de seguridad nos inducen a vender de contado y contentarnos mayormente con un segmento de clientes solventes que tienen acceso a fondos propios o créditos de la banca tradicional. Son ellos que quieren el tractor Lamborghini por ser lo mejor que ofrece el mercado. Lamentablemente este tipo de clientes es la minoría. La política del BNF de marginalizar solicitudes de créditos para tractores de otras marcas que no sean el producto chino importado por el mismo banco, no ayudaron a mejorar esta perspectiva.

Sector Discapacidad:

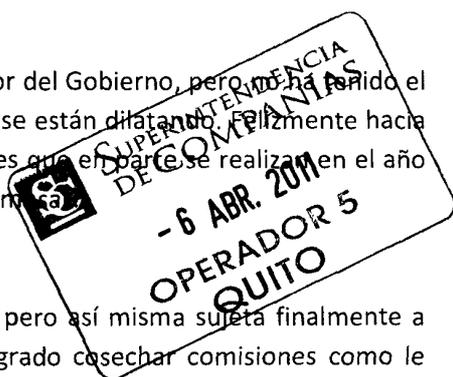
La línea de equipos para discapacidad goza básicamente del favor del Gobierno, pero no ha tenido el despusito esperado, porque los proyectos son anunciados, pero se están dilatando. Felizmente hacia la final del año 2010 se notó un aumento significativo de órdenes que en parte se realizaron en el año 2011. Queda la esperanza de que lo postergado no quede en parte.

Sector Ventas Corporativas:

Se ha desarrollado una actividad intensa durante el año 2010, pero así misma sujeta finalmente a postergaciones, de modo que en este año 2010 no se han logrado cosechar comisiones como le hemos tenido acostumbrado en años anteriores. Creemos que el año 2011 nos puede indemnizar al menos en parte.

b) Análisis de volumen de ventas:

En el año 2009 el valor total en ventas fue de US\$ 1'980.397,35, mientras que 2010 nos trajo un ligero aumento para cerrar el año en US\$ 1'985.226,76



c) Análisis de rentabilidad:

El volumen de ventas alcanzadas, frente a un gasto que necesariamente tenía que ser mayor que el año anterior, contrajo una merma en las utilidades netas. Si 2009 registró una utilidad de US\$ 89.690,97 antes de reparto al personal e impuestos, en 2010 se lograron utilidades nominales en similar condición de US\$ 44.994,17.

d) Análisis de políticas comerciales:

La empresa ha crecido en presencia. La Sucursal de Cañar ha aportado satisfactoriamente al *performance* de la empresa. A esta Sucursal se ha unido otra en la provincia del Carchi, localidad de San Gabriel, donde se exhiben tractores en apoyo a la labor de campo del vendedor sectorial y donde se consolida la marca por presencia de repuestos de fácil alcance para una clientela cada vez más numerosa. Internamente se ha tecnificado y perfeccionado un departamento de mercadeo, encargado de difundir el mensaje de Unideco por medio de todos los avances disponibles en la comunicación electrónica y gráfica.

e) Análisis de solidez de la empresa:

La política conservadora de las instancias directrices de la empresa ha velado en todo momento por estados financieros sanos y de expresión honesta. Mediante promociones se han depurado cuentas de activos como Repuestos obsoletos, Cuentas por cobrar, etc.. Es más, la antes citada prudencia hizo que la utilidad bruta suba en porcentaje, lo cual resultó finalmente decisivo para que se logre una utilidad neta.

f) Personal Empleados:

Como todos los años, la empresa ha mantenido una relación de sano respeto y amistad con su personal. Mediante un trato justo, pagos de todos y cada uno de los haberes de ellos, en el momento y en la cuantía correcta, así como una política social progresista, han dado retribuciones en empeño y lealtad. El personal que por razones de voluntad propia dejó a la empresa, se ha liquidado en forma legal. Para su reemplazo se siguieron políticas de dar preferencia a reclutamientos internos, fomentando el bienestar de quien haya adquirido experiencias en la misma empresa. Los ingresos desde afuera fueron seleccionados en forma técnica y de tal modo que su integración se haya convertido en éxito. De esta forma el número de personas que laboran para Unideco SA ha crecido. El ingreso probablemente más importante era el del hijo del mayor accionista, quien regresó desde el exterior, donde ha cursado sus estudios como Ingeniero Civil y donde ha adquirido experiencias durante 16 años de ausencia del país. Su aporte se está plasmando especialmente en el área de ventas corporativas, segmento ambiental.

PLANES Y METAS PARA 2011:

Una vez más, la empresa procurará progresar con un incremento de ventas mediante implementación de medidas comerciales y de relación humana como son:

- Mantener las políticas de facilitación para una instrucción generalizada y progresista para todo el personal. En forma individual y global, se impartirán o se harán impartir las

enseñanzas que llevarán a mejor comprensión de los objetivos de la empresa y a la especialización en los diferentes cargos

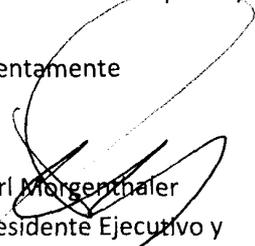
- Plan de ampliación del radio de influencia comercial, fomentando lo que más caracteriza a Unideco SA: Ofrecer soluciones fuera de lo común en diferentes áreas especializadas
- Fortificar lo que se inició en 2010 en el área Ambiental y Obras públicas responsables con el ambiente
- Incremento del número de vendedores para cubrir zonas y nuevos productos nuevos
- Manteniendo relaciones estables, gentiles, de absoluta corrección y de responsabilidad hacia los empleados y el poder político.

RECOMENDACIONES:

La presidencia ejecutiva recomienda a los socios, mantener las utilidades generadas en el año 2010 sin repartir en la cuenta UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES, con miras a mantener la estabilidad económica de la empresa.

A más de los balances anuales y el presente informe, quedo disponible para dar mayor información a quien tenga derecho para así solicitarlo. Agradezco la confianza en mi depositada y ofrezco seguir sirviendo a la empresa y a la comunidad, empleando los mejores criterios comerciales y éticas.

Atentamente


Karl Mergenthaler
Presidente Ejecutivo y
Representante legal Unideco SA

