

## INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO al EJERCICIO CONTABLE 2011

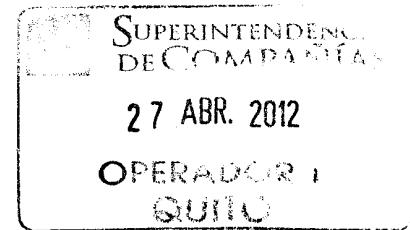
Señores Accionistas de la empresa UNIDECO S.A.

De mis consideraciones:

Con la presente me es grato presentar el informe de PRESIDENTE EJECUTIVO, correspondiente al año contable de 2011.

El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2011
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA UNIDECO S.A.:
- PLANES PARA 2012:
- RECOMENDACIONES:



### ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2011:

En el año 2011 se confirmó la tendencia hacia una alta presencia e influencia del estado en el desarrollo económico de la nación. Los altos precios de petróleo permitieron grandes inversiones en los sectores vial, social y otros. Esto indujo a que existe liquidez financiera en el mercado y que se publique una tasa de crecimiento ejemplar en el mundo.

No obstante, la tasa de crecimiento del país necesariamente merece un análisis. Si bien es cierto que algunas industrias y comercios,- ante todo las destinadas a productos suntuarios y de consumo,- han tenido un adecuado marco de desarrollo en base a esta liquidez creada por al alto gasto público, esta tasa de crecimiento del país se basa en gran medida en el alto ingreso obtenido por la venta de Petróleo. Mientras tanto sectores básicos como la agricultura y especialmente la de exportación, siguieron expuestos a la inestabilidad creada por negociaciones inciertas sobre acuerdos comerciales con Estados Unidos y Europa, así como las desventajas inherentes a vender productos primarios, sin procesamiento que otorgan valor agregado.



### ANÁLISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA UNIDECO SA:

#### Sector agrícola:

El sector agrícola del Ecuador vive en gran medida con el crédito, respectivamente las facilidades que la banca otorgue. Los bancos privados orientan generalmente sus créditos hacia sectores organizados. No así a pequeños y medianos agricultores. Lamentablemente el Banco Nacional de Fomento, quien sería el llamado a solventar en primer término estas necesidades, se mantiene como un ente lento y burocrático. Por colmo se ha constituido en competidor, ya que se importaron



UNIDECO S.A.

Panamericana Norte Km 5.5 junto al Parque de los Recuerdos Quito - Ecuador Telf: (+593-2) 2476-830 Fax: (+593-2) 2471-315

Sucursal Cañar: Av 24 de Mayo y Carrera Cuenca Telf: 072 237-088 Móvil: 098 255-109

Sucursal San Gabriel: Panamericana Norte vía a Tulcán junto al Colegio Eloy Alfaro Telf: 062 292-290

www.unideco.com e-mail:unideco@unideco.com

maquinas y tractores por cuenta de BNF y es de sospechar que se haya dado preferencia a trámites que financiaron maquinas de su propia venta.

**Sector Discapacidad:**

Los equipos para discapacidad gozan básicamente del favor del Gobierno, pero no han tenido el despuntó esperado en las líneas que nosotros representamos.

**Sector Ventas Corporativas:**

Se ha desarrollado una actividad intensa durante el año 2011, especialmente con una línea nueva que son las plantas de asfalto. No obstante, la incertidumbre económica y la falta de concretarse varios proyectos han incidido en que no se cumplen las expectativas para el año.

**a) Análisis de volumen de ventas:**

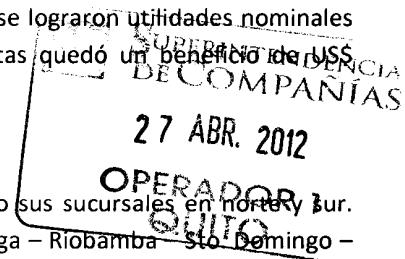
En el año 2010 el valor total en ventas fue de US\$ 1'985.226,76 , mientras que 2011 nos trajo un ligero aumento para cerrar el año en US\$ 2'326.323,31

**b) 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 2010 registró una utilidad de US\$44.994,17. antes de reparto al personal e impuestos, en 2011 se lograron utilidades nominales en similar condición de US\$ 31.924,08. Neto para los inversionistas quedó un beneficio de US\$ 17.623,64

**c) Análisis de políticas comerciales:**

La empresa tiene presencia en el país, tanto por la principal, como sus sucursales en Norte y Sur. Además se exhiben productos en puntos importantes como Latacunga – Riobamba – Sto Domingo – Ibarra, bajo convenio con potenciales vendedores e incluso financieras. Próximamente se consolidará un local propio en Cañar, donde se pudo seleccionar una propiedad en compra-venta. De esta forma se busca mantenerse en la retina de los clientes y labrar el éxito en ventas.



**d) Análisis de solidez de la empresa:**

La política conservador de las instancias directrices de la empresa ha velada en todo momento por estados financieros sanos y de expresión honesta. El patrimonio se ha incrementado en comparación con 2010, siendo ahora de US\$ 624.636.99 y si bien existen cuellos de botella en liquidez financiera, no falta nunca respaldo sólido a la cuenta de pasivos.

**e) 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 la política socialmente 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.

El ingreso probablemente más importante era el del segundo hijo del mayor accionista, quien trajo a la empresa experiencias adquiridas en una gran empresa internacional, tanto en el exterior, como en el país. De profesión Ing. Mec. se especializó en organización de empresas y su aporte esta inicialmente ante todo en este rubro.

#### PLANES Y METAS PARA 2012:

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 llevaran 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 2011 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 y de absoluta corrección y responsabilidad hacia los empleados y el poder político.

#### RECOMENDACIONES:

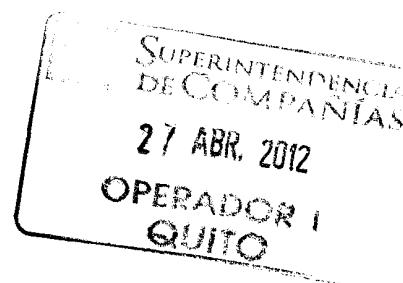
La presidencia ejecutiva recomienda a los socios, mantener las utilidades generadas en el año 2011 sin repartir en la cuenta UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES, con miras a mantener la estabilidad económica de la empresa.

A más de poner a disposición 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 Mogenthaler  
Presidente Ejecutivo y  
Representante legal Unideco SA



UNIDECO S.A.