

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO al EJERCICIO CONTABLE 2012

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 2012.

El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2012
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA UNIDECO S.A.:
- PLANES PARA 2013:
- RECOMENDACIONES:

ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2012:

En el año 2012 se confirmó la tendencia hacia un Estado fuertemente involucrado en el desarrollo económico de la nación. Los altos precios de petróleo seguían permitiendo 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. Ciertamente algunas industrias y comercios,- ante todo las dedicadas a productos suntuarios y de consumo,- han tenido un adecuado marco de desarrollo en base a esta liquidez creada por al alto gasto público. El pueblo se muestra contento al tener solvencia para comprar cosas que antes les eran vetados, gracias al acceso generalizado a tarjetas de crédito, créditos bancarios, facilidades para comprar autos y viviendas, etc.. Prácticamente no se ha conocido las marchas de protesta en las calles y la campaña de elecciones con miras a cambio de presidente de la República y diputados, se ha desarrollado bajo la hegemonía del partido oficialista, sin que la oposición habría podido asumir relevancia en transcurso de lo que se vio en los últimos meses del año y previo a elecciones a llevarse a cabo en febrero del año 2013. Contrario a este contento circunstancial, la Agricultura seguía siendo objeto de marginación de créditos de la Banca Privada. La desconfianza contra una actividad expuesta al vaivén de clima, circunstancias fronterizos (producción en los países vecinos), etc, hicieron que muchos negocios bien intencionados no se pudieron concretar por falta de financiamiento adecuado.

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 definitivamente en competidor. Ante el fracaso en la venta de la máquina y tractores importados por cuenta de BNF, se confirmó claramente la preferencia e incluso la imposición para el agricultor, de comprar lo propio del banco para verse favorecido con financiamientos. Ante esta situación, los grandes importadores y distribuidores empezaron a dar créditos directos, asegurados por su patrimonio, algo que Unideco no podía, ni quería hacer. La consecuencia era fatal, ya que las ventas a personas o entes privados, se redujeron a mínimos. El agricultor salió como ganador al verse liberado de la molesta tramitación de créditos ante una banca que no lo quería como cliente y se lanzó en los brazos de los comerciantes que le ofrecieron esta facilidad. Las consecuencias para los otorgantes de créditos probablemente no son aun visibles, pero serán objeto de observación. En parte, esta falta en ventas de Unideco, pudo ser nivelada por ventas al estado, quien se convirtió en cliente importante. Lo que se aqueja en este sector es la tortuosa cobranza que incluso se traspasó en parte al año 2013, causando serios estragos en la liquidez financiera de la empresa.

Sector Discapacidad:

Los equipos para discapacidad gozan básicamente del favor del Gobierno, pero no han tenido el despusito esperado en las líneas que nosotros representamos y es de sospechar seriamente su permanencia en la oferta de Unideco

Sector Ventas Corporativas:

Otro año más se ha desarrollado una actividad intensa durante el año 2012, especialmente con una línea nueva que son las plantas de asfalto. Lamentablemente las circunstancias de corrupción en las convocatorias hicieron imposibles la participación de la empresa en la mayoría de procesos de licitación. A esto se sumó que a raíz del cambio de estructuras bancarias, esto es su imposibilidad de contar con empresas de seguro y fiduciarias, hizo que un pre-acuerdo amplio con una de estas instituciones tenga que abortarse, de modo que para Unideco era imposible dar garantías por anticipos y fiel cumplimiento de orden en ordenes grandes.

Finalmente incluso fuimos traicionados por el proveedor - fabricante de las plantas representadas, quien se independizó al ver el tal vez único negocio factible de participar y ganar. Con este antecedente, la empresa virtualmente se despidió de la línea y será cuestión de futuro, ver si se regresaría sobre el tema

a) Análisis de volumen de ventas:

En el año 2011 el valor total en ventas fue de US\$ 2.326.323,31, mientras que 2012 nos deparó una colocación de US\$ 1.980.035,58

b) Análisis de rentabilidad:

El volumen de ventas alcanzadas, frente a un gasto cada año mayor, trajo por primera vez en 27 años de existencia de la empresa una lamentable e inevitable pérdida. Si 2011 registró una utilidad de US\$ 31.924,08 antes de reparto al personal e impuestos, en 2012 se perdieron US\$ (50.026,03). Por primera vez, penosamente el personal se verá privado de un beneficio al no poder cobrar participación en utilidades, cosa que habría sido costumbre por tantos años.

c) Análisis de políticas comerciales:

La empresa tiene presencia parcial en el país, tanto por la principal de Quito, como su sucursal en Cañar. Debe informarse, que la sucursal de San Gabriel, provincia del Carchi, tuvo que ser cerrada por arrojar constante pérdida. La región empobrecida y expuesta tanto a las amenazas de la guerrilla vecina de Colombia, como a la invasión de contrabando cada vez que algún producto agrícola coge valor interesante en el Ecuador, no pudo corresponder a las exigencia de una inversión en local propio de la empresa. De modo que se ha nombrado un Distribuidor.

También se exhibieron productos en puntos importantes como Latacunga – Riobamba – Sto. Domingo – Ibarra, bajo convenio con potenciales vendedores e incluso financieras.

Con todo es de indicar, que la situación de Unideco no era aislada. La general inquietud por encontrar mercado, hizo que grandes empresas de la provincia tengan planes de venir, o ya hayan venido a establecer sucursales en la capital. Esto hace prever una competencia aún más fuerte, ante todo por parte de empresas de la costa, que generalmente tienen políticas mucho más agresivas que las tradicionales de la sierra.

d) Análisis de solidez de la empresa:

La política conservador de las instancias directrices de la empresa ha velada en todo momento por mantener en seguridad al patrimonio, mismo que a pesar de la adversidad económica, a efectos de re-expresión en estados NIIF, se ha incremento en comparación con 2011, siendo ahora de US\$ 843.989,32. La falta de liquidez ha dado una gran dependencia de los bancos con créditos y sobregiros, lo cual se pronuncia en un alto gasto bancario. No obstante, siempre se ha comprobado respaldo real con productos en stock para 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.

Como medida paliatoria a la falencia general en ventas se contrató a un Ingeniero con maestría, altamente calificado en ventas, quien lamentablemente no se adaptó al ramo y consecuentemente fracasó rotundamente y a pesar de sus altas calificaciones de vendedor.

PLANES Y METAS PARA 2013:

La empresa procurará su recuperación con ventas rentables y mediante implementación de medidas comerciales y de relación humana como son:

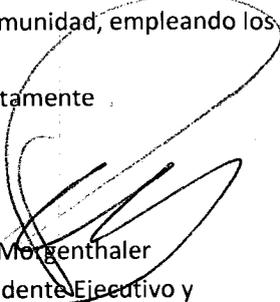
- Mantener las políticas de facilitación para una instrucción generalizada y progresista para todo el personal. En forma individual y global, se impartirán o se harán impartir las enseñanzas que llevarán a mejor comprensión de los objetivos de la empresa y a la especialización en los diferentes productos y encargos
- 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
- Buscar uniones estratégicas para enfrentar la falta de capital de trabajo
- Seleccionar en forma exhaustiva los productos que quedarán en la oferta, los que salen y los que entran nuevos, con miras a corresponder a la tendencia del mercado que favorece ventas de productos suntuarios
- Incremento del número de entes vendedores, para cubrir zonas y nuevos productos
- Manteniendo relaciones estables y de absoluta corrección y responsabilidad hacia los empleados y el poder político.

RECOMENDACIONES:

La presidencia ejecutiva pide paciencia a los socios, ofreciendo el mayor esfuerzo por sobrellevar la situación crítica que se creó en 2012, para dar en el año 2013 de nuevo las satisfacciones de un ejercicio rentable

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 mí depositada y ofrezco seguir sirviendo a la empresa y a la comunidad, empleando los mejores criterios comerciales y éticas.

Atentamente


Karl Morgenthaler
Presidente Ejecutivo y
Representante legal Unideco SA