

De mis consideraciones:

Seguidamente me es grato, analizar e informar acerca del comportamiento de mercado y de los resultados de gestión año 2013 como Presidente Ejecutivo de la empresa Universal de Comercio Unideco S.A.:

Antecedentes:

Sin duda el año 2013, ha cargado con el lastre originado en los deficientes resultados y la pérdida financiera del ejercicio anterior. La falta de liquidez ha sido un freno para un desarrollo más vertiginoso.

Ambiente nacional:

El año 2013 ha sido ciertamente pre electoral, particular situación que influye en el comportamiento de los clientes, sean estos entes privados o estatales. Los grandes proyectos mineros y petroleros quedaron ausentes de actividad, unos por falta de acuerdo entre gobierno y empresas mineras, otros por discusiones en torno a explotaciones en zonas ciertamente protegidas.

Situación interna:

- a) La competencia: la falta de mercado generalizada ha causado cambios estructurales en el panorama de competencia. Las grandes empresas, tradicionalmente afincadas en Guayaquil, han emigrado a la Sierra y particularmente a Quito, con la esperanza de nivelar ingresos faltantes en sus mercados acostumbrados de la costa. Esto hizo que cambian las reglas de juego: mayor agresividad y créditos directos del vendedor han favorecido ante todo al cliente final.
- b) De tipo comercial: se enfrentó una situación extraordinaria y muy perjudicial para la empresa: habiendo ganado una licitación de dos Motomixers (plantas de hormigón rodantes) destinados al Cuerpo de Ingenieros del Ejército, se tenía previsto un ingreso de utilidad bruta no menor a 80.000,- US\$. Lamentablemente un error imperdonable por parte del Transportista hizo que las maquinas se estrellan contra un puente situado en el trayecto entre puerto Guayaquil y destino Quito. Se tuvo que declarar su pérdida total. Esta anulación de negocio que felizmente pudo ser negociada en buenos términos con el cliente, en cambio no solo nos privó de utilidades previstas, sino además a pérdida de muchas horas laborales de nuestros técnicos y de los castigos que la empresa de seguros aplica a las liquidaciones. Lamentamos sobremanera que por primera vez en la historia de la empresa se tenga una pérdida por transporte y que justo nos haya pasado en una orden de volumen grande, no acostumbrado bajo circunstancias normales. Este acontecimiento negativo le ha costado a la empresa al menos 100.000, Dólares de utilidad no percibida y por ende de liquidez. A raíz de esto se afrontaron dificultades en honrar los créditos ante Banco del Pichincha que en todo caso hasta el último pudieron ser sorteados, pero que finalmente dieron paso a una renegociación de vencimientos por venir.

- c) Personal: como siempre ha sido política inalterada de la empresa, dar importancia al personal, cumpliendo con ellos en todo lo que les corresponde. Todo trabajador que haya renunciado recibió su justa liquidación. Las salidas no fueron reemplazadas, repartiendo las labores entre los demás cargos y reduciendo de esta forma los costos operativos.
- d) Ventas Corporativas: se ha trabajado adecuadamente en operaciones de proyectos mayores como planta de Hormigón y Excavadora Caminante y se pudo establecer utilidades en este rubro.

Proyecciones:

Como socio fundador, al mismo tiempo he estado personalmente al frente de Unideco desde hace 29 años. Ha sido una experiencia enriquecedora y muy grata para mí. Pero no se puede retener la rueda del tiempo y ha venido el momento de entregar gestión. Mis hijos me vienen acompañando desde hace algún tiempo, de modo que con la Señora Ruth Gloor Steffer, Directora Ejecutivo, hemos tomado la decisión de retirarnos del frente. La señora Ruth se retira totalmente de las actividades de la empresa, mientras que yo seguiré sirviendo en el cargo de Director ejecutivo, con encargos específicos en desarrollo de ventas. Mi hijo Ing. Christian Morgenthaler asumirá el cargo de Presidente Ejecutivo en Unideco. Agradezco la confianza que se me ha brindado en todos estos años y espero poder ser útil en mis nuevas funciones.

Recomendaciones:

Como Presidente Ejecutivo saliente dejo la recomendación de no repartir utilidades y al contrario acumularlas en reservas. Al Presidente Ejecutivo entrante deseo muchos éxitos y a la empresa un futuro mejor en líneas de ventas que no sean tan expuestas a luchas de cuotas de mercado y donde la calidad del producto y la seriedad del oferente sean estimados y honrados, con compras justas y de provecho equitativo para comprador y vendedor.

Muy atentamente

Karl Morgenthaler