

## INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO UNIVERSAL DE COMERCIO UNIDECO S.A., EJERCICIO 2014

De mis consideraciones:

Seguidamente me es grato, analizar e informar acerca del comportamiento de mercado y de los resultados de gestión año 2014 como Presidente Ejecutivo de la empresa Universal de Comercio Unideco S.A.:

### **Antecedentes:**

Mi gestión al frente de la empresa inició en fecha 20 de agosto del 2014, cuando fui nombrado PRESIDENTE EJECUTIVO, reemplazando en esta labor a mi padre. No obstante y habiendo formado parte del Directorio de la empresa aun antes de este cambio, mi informe abarca la actividad de todo el ejercicio 2014.

Sin duda, el año 2014 significó para la empresa un gran reto. Años anteriores con resultados deficientes han originado una deuda alta ante la banca, misma que no permitía renovación y por tanto quedó con obligación de ser cancelada en su totalidad.

### **Ambiente nacional:**

Gracias a un alto precio de mercado mundial de petróleo, el Gobierno Nacional tuvo holgada liquidez como para seguir invirtiendo en obras y el fomento productivo. Esta circunstancia resultó favorable y pudo ser capitalizado por la empresa en cuanto se realizó una labor prolija, participando en Licitaciones de lotes grandes de maquinaria agrícola, destinada al fomento de producción en regiones andinas y a nivel de comunidades.

Mientras tanto, lamentablemente el país no pudo aprovechar mayormente sus grandes riquezas mineras por falta de acuerdo entre gobierno y empresas privadas, de modo que las ventas en este sector no progresaron.

### **Situación interna:**

- a) La competencia: las grandes empresas, tradicionales abastecedores del mercado de tractores e implementos, emigradas el año anterior desde la costa hacia la sierra y particularmente a Quito, han consolidado su presencia en todas las regiones de la sierra. Así se ven ahora dependencias de muchas marcas en todas las ciudades ante todo capitales de las provincias de la sierra. Los patios están llenos de maquinaria y se nota la falta de mercado que permitiría una venta fluida. Ante esto, aumentó la agresividad comercial y los créditos directos del vendedor han favorecido principalmente al cliente final.
- b) Unideco no podía mantener paso con este desarrollo, por lo que se volcó la atención especial a negocios grandes, fomentados por el Gobierno en licitaciones públicas. La estrategia dio sus buenos resultados, habiendo ganado a sorpresa de "los Grandes",

varias licitaciones que significaron vida y progreso para la empresa. Si el año anterior el Presidente Ejecutivo tuvo que informar acerca de una difícil situación ante la banca, este año tenemos la gran satisfacción de haber pagado toda la deuda, quedando libres de presiones desgastantes.

- 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 voluntarias solo fueron reemplazadas en la medida de lo indispensable, repartiendo las labores entre los demás cargos, manteniendo costos operativos en lo mínimo posible

#### **Proyecciones:**

La empresa tiene actualmente el tamaño adecuado como para seguir en participaciones en licitaciones de entidades gubernamentales. En este sentido se reforzarán los contactos y visitas, con las promociones de líneas características de Unideco SA.

Colateralmente el gran reto es mantener un servicio técnico postventas que merezca la confianza de nuestros clientes.

Si bien Unideco ha quedado sin deuda ante la banca, le queda por delante una labor fuerte en estructurar un capital de trabajo más holgado, con el fin de consolidar presencia y dar impulsos a la línea repuestos/servicio técnico, más aún que sean mínimas existencias de maquinaria menor que sigue siendo solicitada por clientes privados fieles a Unideco SA.

#### **Recomendaciones:**

Dejo la recomendación de no repartir utilidades y al contrario acumularlas en reservas. Agradezco la confianza de los socios en que la empresa defienda su posición de especialista en Licitaciones Gubernamentales, evitando las ruinosas luchas de cuotas de mercado que últimamente han caracterizado el negocio en general.

Quito, 31 de marzo del 2015

Muy atentamente



Ing. Ralph Christian Morgenthaler