

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO UNIVERSAL DE COMERCIO UNIDECO S.A., EJERCICIO 2015

De mis consideraciones:

Seguidamente me es grato, analizar e informar acerca del comportamiento de mercado y de los resultados de gestión año 2015 como Presidente Ejecutivo de la empresa Universal de Comercio Unideco S.A.:

Antecedentes:

Sin duda, el año 2015 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. Ante este reto se dedicaron inmensos esfuerzos en reducir gastos y solventar deudas con la banca y proveedores.

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 prolífica, participando en Licitaciones de lotes grandes de maquinaria agrícola, destinada al fomento de producción en regiones andinas y a nivel de comunidades. Esta iniciativa inicio en el año 2014 y sus frutos se vieron reflejados especialmente en el periodo 2015.

Situación interna:

- 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.
- 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 ganando 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.
- 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:

Aunque la empresa tiene actualmente el tamaño adecuado como para seguir en participaciones en licitaciones de entidades gubernamentales, lo seguirá haciendo con mucha cautela. El Gobierno sufre de una inmensa iliquidez y su afán de inversión se ve afectada por falta de fondos. Licitaciones gubernamentales serán analizadas con mucho rigor y solo se participará en negocios que muestren seguridad de cumplimiento en pago.

La actual situación económica del Ecuador no es alentadora, pero se siente una mayor respuesta del sector privado e industrial. Son en estos sectores en los que Unideco piensa incentivar su presencia.

Colateralmente el gran reto es impulsar un servicio técnico postventas que merezca la confianza de nuestros clientes, permitiendo aumentar la venta de repuestos y servicio técnico, así como preparar el camino para negocios futuros.

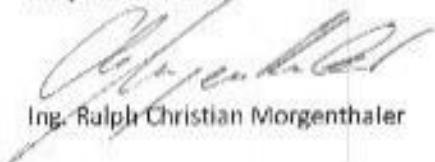
Si bien Unideco ha quedado sin deuda ante la banca, le queda por delante una labor fuerte en estructurar un capital de trabajo más holgado, con el fin de consolidar presencia y dar impulsos a la línea repuestos/servicio técnico, y equipos especializados.

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, sin embargo procurando una análisis más profundo del riesgos de no pago por parte de la entidad contratante y su consecuencia para el flujo financiero de Unideco. También se debe impulsar la presencia en el mercado privado y buscar atender a la agroindustria con equipos especializados de nuestras representaciones, con el fin de incentivar la mecanización del agro.

Quito, 31 de marzo del 2016

Muy atentamente


Ing. Ralph Christian Morgenthaler