

De mis consideraciones:

Seguidamente me es grato, analizar e informar acerca del comportamiento de mercado y de los resultados de gestión año 2017 como Presidente Ejecutivo de la empresa Universal de Comercio Unideco S.A.:

Antecedentes:

Sin duda, el año 2017 significó para la empresa un gran reto. El ambiente macroeconómico y las dificultades financieras del Estado ecuatoriano provocaron una fuerte baja en las ventas y en el comercio general del país, generando un círculo vicioso en que un proveedor le debía al siguiente, quien a su vez mantenía deudas con un tercero. Una adecuada planificación económica se volvió imposible. Este malestar se mantiene ya desde años pasados, incluyendo el 2016.

Ambiente nacional:

El inmensurable gasto público conllevó al colapso de la economía ecuatoriana. Sin flujo de efectivo por parte del mayor promotor de negocio en el país, el Estado Central, la economía privada se vio obligada a soportar el inadecuado manejo económico del Gobierno. Se generó una espiral de deudores privados y estatales, imposibilitando una adecuada visión y previsión de negocio.

Otro factor importante que influyó en la baja de comercio fueron las elecciones presidenciales. Aunque estas se celebraron a inicios del año 2017, generó un ambiente de cautela entre los clientes que aun a fines de año no había cesado. Especialmente debido a que el Gobierno Central no tomaba posición sobre los acontecimientos económicos.

Unideco buscó contrarrestar esta baja económica, ofreciendo condiciones especiales de adquisición, y buscando nuevos productos de venta. Algunos productos contemplan el segmento de Agricultura, otros productos más bien comprenden una nueva línea de producto dirigido a la movilidad ecológica. Sin embargo el éxito no se ha logrado concretar ya que los clientes no muestran interés de inversión. Se espera mejoras durante el año 2018.

Situación interna:

- a) Competencia y Productos: Se ha notado un fuerte incremento de nuevos competidores, quienes ofrecen productos de procedencia asiática a un precio ínfimo. Debido a la crisis económica, el cliente privado prefirió adquirir equipos baratos, aun estando consciente de la baja calidad del producto adquirido. Este cambio la preferencia del cliente afectó a Unideco cuya fortaleza es la provisión de equipos de calidad a un valor superior.
- b) Ventas: Unideco busco contrarrestar esta tendencia con una política de baja de precios. La intención fue el incremento de volumen de ventas.

Esta política, aunque acertada, no tuvo los efectos esperados. El cliente ya no tuvo capacidad económica para realizar inversiones, por más que se haya mejorado las condiciones económicas.

Actualmente se siente la necesidad del cliente de facilidades de pago. Lamentablemente nos vemos obligados a negar esta posibilidad (con ciertas excepciones). La posterior cobranza se ha convertido en tarea difícil, teniendo que conformarnos en la mayoría de veces con pagos extra contemporáneos.

- c) Deudas Económicas: Unideco pudo reducir drásticamente sus deudas bancarias en años anteriores. Sin embargo no pudo evitar contraer una nueva obligación.

Un reto para el siguiente año es acelerar las ventas y buscar camino para la cobertura de deuda. A su vez se debe insistir en mantener una línea de crédito.

- d) Personal: como siempre ha sido política inalterada de la empresa, dar importancia al personal, cumpliendo con ellos en todo lo que les corresponde. Se ha buscado mantener al personal vigente, esperando no perder su valioso conocimiento, apuntalando a un incremento de ventas con número de personal reducido.

- e) Metas: Un reto para el siguiente año es motivar al personal para incrementar la eficiencia en ventas y cobranzas.

Se debe buscar otros segmentos de negocio para balancear la baja en la agricultura.

Se debe buscar un mayor acercamiento a los clientes y estar pendientes de sus deseos y necesidades.

Proyecciones:

La empresa tiene actualmente el tamaño adecuado como para seguir en participaciones en licitaciones de entidades gubernamentales. Sin embargo la situación país desaconseja una inversión en ese sector. Cada participación deberá ser analizada con mucha cautela.

Para compensar ventas, anteriormente generadas por el estado, se debe concentrar los esfuerzos en ventas a clientes privados.

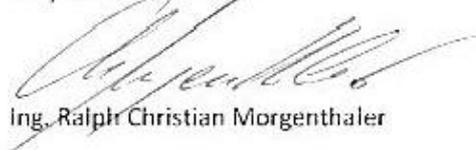
Colateralmente el gran reto es mantener un servicio técnico postventas que merezca la confianza de nuestros clientes.

Recomendaciones:

Incrementar esfuerzos de venta. Mejorar servicio al cliente.

Quito, 16 de abril del 2018

Muy atentamente



Ing. Ralph Christian Morgenthaler