

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO UNIVERSAL DE COMERCIO UNIDECO S.A., EJERCICIO 2019

De mis consideraciones:

Seguidamente me es grato, analizar e informar acerca del comportamiento de mercado y de los resultados de gestión año 2019 como Presidente Ejecutivo de la empresa Universal de Comercio Unideco S.A.:

Antecedentes:

Venimos arrastrando dificultades económicas desde varios años atrás. Esta desventaja no nos permite ser competitivos. Tenemos dificultades de atender oportunamente a clientes. Por un lado por no tener los repuestos en stock para entrega inmediata. Y por otro lado porque muchos clientes no desean entregar un anticipo para la importación. Pero la falta de fondos tampoco nos permite crecer. Toda venta que realizamos y el dinero de utilidad debe ser destinado a la cobertura de deudas antes que al crecimiento de la empresa.

Ambiente nacional:

El estado ecuatoriano ha llegado al límite de su estabilidad económica. El estado obeso no tiene dinero suficiente para cubrir gastos. El petróleo está a la baja. Los oponentes políticos frenan el avance del país. La corrupción está a flor de piel y no parece que pueda ser contenida. La fiesta del fin de semana sigue siendo más importante que la inversión en producción.

Situación interna:

- a) *Competencia y Productos:* Se ha notado un fuerte incremento de nuevos competidores, quienes ofrecen en gran parte productos de procedencia asiática a un precio ínfimo. Otros competidores ofrecen crédito propio.

También están los competidores con mínima infraestructura empresarial, lo que les permite mantener bajo sus costos de operación y por ende ofrecer un mejor precio.

- b) *Ventas:* Unideco buscó 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. La competencia ya nos ha ganado mucho terreno. A su vez, la utilidad recibida no pudo ser dirigida a la rotación de stock.

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 gastos. Sin embargo no ha sido suficiente para evitar pérdidas. Un saneamiento total es requerido, permitiendo que la utilidad de ventas tengan un mejor destino que la cobertura de deudas.

- 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.

Pero la situación ya no es sostenible. Hay muchos trabajadores desmotivados, otros cuyo conocimiento simplemente no mantienen el ritmo actual del mundo y otros que ya llegan a la edad de jubilación.

e) Metas: Obtener liquidez. Cambio de personal.

Proyecciones:

Recomendaciones:

La empresa requiere una completa reestructuración.

- Venta de inmuebles que brinden liquidez suficiente para sanear deudas y cambiar a parte del personal. No se descarta el cambio de ubicación si esto conlleva a la liquidez buscada.

- Nuestros gastos fijos siguen siendo demasiado altos. En ciertos casos innecesarios como por ejemplo Alícuotas de Condominio y Guardianía. Cambio de ubicación puede ayudar, así como cambio de Personal.

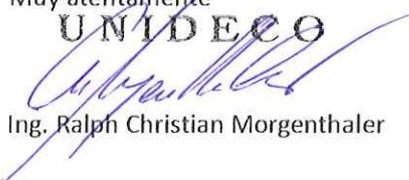
- Actualmente abarcamos mucho y apretamos poco. Hay que realizar una depuración de productos. Descartar líneas de venta que son atendidos por competidores. Enfocarnos en las especialidades que sigue siendo la fortaleza de Unideco. Luego del cambio, no ser tentados a volver a viejas costumbres.

- También hay que evaluar el cierre definitivo de la empresa.

Quito, 01 de Junio del 2020

Muy atentamente

UNIDECO


Ing. Ralph Christian Morgenthaler