

## INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL DE UNIACERO CÍA. LTDA.

Señores socios

En cumplimiento de lo que dispone la ley de Compañías y los Estatutos de nuestra Empresa presentamos a su consideración el presente informe anual de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa Uniacero Cía. Ltda. durante el año 2011.

### SITUACION DEL PAIS

El año 2011 fue un año de un crecimiento importante del país y del sector de la construcción. Este crecimiento ha sido impulsado por la demanda interna, cuyo principal motor ha sido el fuerte gasto público. Varios factores permitieron al gobierno implementar esta estrategia: el alto precio de petróleo, la importante recaudación tributaria y las líneas de crédito que el gobierno chino ofreció a Ecuador. Las exportaciones privadas también se incrementaron. En este contexto la construcción creció en forma importante en 2011 (6.6% al tercer trimestre) impulsada por una fuerte inversión del estado en obra pública y a la canalización de significativos recursos económicos a proyectos constructivos y a créditos hipotecarios, especialmente a través del BIESS. El mercado fue muy dinámico con la generación de nuevos proyectos inmobiliarios públicos y privados.

### SITUACIÓN DEL NEGOCIO

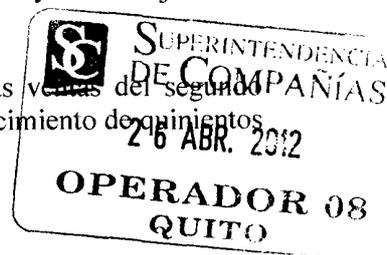
El año 2011 tuvimos que afrontar una difícil situación debido a que Unifer dejó de importar la varilla de Gerdau AZA y dejamos de tener provisión a partir de abril, teniendo que reemplazarla con la fábrica local Novacero, con lo que cayó significativamente la rentabilidad de esta línea, que es la más importante de nuestro portafolio de productos.

Esto cambió el escenario del negocio pues debido a que los márgenes de rentabilidad no lo permitían, ya no pudimos continuar atendiendo a nuestros principales distribuidores, que en 2010 representaron el 48% de las ventas de la empresa. Por esta razón se re direccionó la estrategia de la compañía para impulsar las ventas hacia proyectos constructivos y consumidores finales, de forma de compensar la caída en la venta a distribuidores y mantener los márgenes de rentabilidad. Para contribuir a este objetivo a mitad de año incorporamos a un nuevo vendedor externo, reestructurando el área comercial para ser más agresivos en la comercialización al mismo tiempo que reforzábamos el control en el otorgamiento de líneas de crédito y el manejo de la cartera.

Estos esfuerzos se plasmaron en un incremento del 30% en las ventas del segundo semestre versus la primera mitad de año, lo que constituyó un crecimiento de quinientos mil dólares en 2011 versus el año 2010.

### ESTADOS FINANCIEROS

El Activo Corriente creció a \$ 1.270.404 impulsado por el crecimiento de las ventas y su efecto en la cartera y los inventarios. Este incremento fue apalancado sobre todo en cuentas por pagar a proveedores.



A finales de año se invirtió en ampliar la bodega del cemento incrementando sustancialmente su capacidad y se adquirió un montacargas, para reducir sustancialmente el tiempo de respuesta en los despachos a los clientes.

Se continuó el trabajo en la implementación de políticas y procedimientos, con el objeto de hacer más eficientes los procesos y los controles administrativos y comerciales de la empresa. Dentro de este proyecto a partir de agosto se decidió tercerizar la contabilidad con una firma especializada.

Se controlaron fuertemente los gastos, los cuales fueron 16% más altos que el año anterior, pese a los importantes esfuerzos comerciales realizados para incrementar las ventas en un 25% versus el año 2010.

Con todo ello se consiguió revertir la tendencia del año 2010, incrementar sustancialmente la operación del negocio y llegar a una pérdida de \$2.941,33.

#### PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011

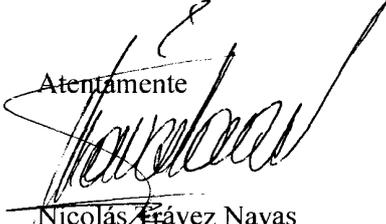
Debemos profundizar nuestro enfoque en una administración eficiente, basada en los procesos que estamos implementando, para contar con una significativa ventaja respecto a nuestros competidores y garantizar nuestra permanencia en el largo plazo. Así mismo deberemos impulsar la estrategia de enfocarnos en los constructores y consumidores finales, así como la de diversificar el portafolio de productos ofertados. Tenemos que sacar provecho de las potencialidades desarrolladas en estos años.

Se continuará ampliando la cobertura en el Valle de Tumbaco y en el Valle de los Chillos, para lo cual será importante hacer cada vez más eficientes los procesos logísticos para tener un excelente nivel de servicio al cliente.

Con estos objetivos en mente, esperamos llegar a \$4.200.000 de ventas en el 2012, con una utilidad operacional de \$90.000.

Agradezco a los socios porque su confianza en nosotros nos reta a un trabajo más eficaz y comprometido, a los clientes por preferirnos, y a los colaboradores de Uniaceró Cía. Ltda. porque finalmente son ellos quienes con su trabajo convierten en realidad todos nuestros sueños.

Atentamente

  
Nicolás Trávez Navas  
Gerente General  
UNIACERO CIA. LTDA

