

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 la Empresa presentamos a su consideración el presente informe anual de la actividad realizada por la Administración de la Empresa Uniazero Cía. Ltda. para el año 2012.

SITUACIÓN DEL PAÍS

Ecuador registró la **meta** de cumplimiento que se había fijado el gobierno con un crecimiento de su PIB del 4.5%, el factor de ese crecimiento fue siendo la demanda interna, a través del fuerte gasto público el cual se ha visto afectado debido a que los precios del petróleo se mantienen altos, las exportaciones y petroleras continúan creciendo y la recaudación tributaria subió un 25.7%.

La deuda pública con relación al total del PIB mantiene una relación **saludable**, lo que le da al gobierno un **margen importante de maniobra para financiar** sus planes económicos. La inflación se redujo con relación al año 2011 pero sigue siendo alta para la economía dolarizada. El desempleo y subempleo continuaron reduciéndose, así, el déficit presupuestario fue del 2%.

En este contexto la construcción creció en forma importante en 2012 y en consecuencia razón que en 2011. A partir del segundo semestre y sobre todo en la misma etapa del año se dio una reducción en los desembolsos de entidades gubernamentales hacia sus proveedores, lo que provocó problemas de liquidez en el sector. Esto contribuyó también las **cancelaciones** en la entrega de las líneas de crédito hipotecario por parte del BIFESS, quien lidera el mercado de préstamos hipotecarios.

SITUACIÓN DEL NEGOCIO

En 2012 las ventas tuvieron un **crecimiento vigoroso**, siendo 41% mayores al año anterior. Así mismo centramos orientando las gerencias comerciales hacia proyectos constructivos sobre todo en las zonas de influencia de nuestro local de ventas, las ventas se incrementaron en 63%, las ventas al público también crecieron un 16%, mientras que las ventas a ferreterías se redujeron en 32% como está previsto.

Nuestros esfuerzos permitieron que el portafolio de productos sea más equilibrado por lo que en 2012 el 88% de nuestras ventas se han concentradas en dos productos: hierro y cemento, lo cual **bajó su importancia** al 83% en 2011 y al 78% en 2010. Esto nos permitió lograr gracias a que las ventas de la línea local Alambres crecieron 213%, Plásticos 249% y otros productos 96% respecto al año anterior. Gracias a estos factores conseguimos un incremento de la utilidad bruta en ventas del 14%.

El área comercial contó con los vendedores externos para avanzar con las estrategias establecidas. Se **contrató una asesoría externa para optimizar** el manejo de logística y el control de bodega, con lo que se definieron nuevas políticas y procedimientos para el

UNIFER Unión
Ferretaria

2012
Enero



unifer[®]
UNIÓN FERRETERA

área de **operaciones** la cual fue reestructurada, incluyendo la **contratación** de una **coordinadora de área** quien se incorporó a finales de año. Se **adquirió** en enero de 2012 un **montacargas nuevo** y se **cambió el camión más antiguo** por uno más grande **para** tener mayor capacidad logística y **poder atender** con la misma calidad a los nuevos clientes que fueron **ingresando** a lo largo del año.

ESTADOS FINANCIEROS

Por lo anterior los **gastos operativos** crecieron en 77% mientras que los **gastos no operativos** crecieron **en 16%**. Toda la cual tiene directa relación con el **volumen de negocio de la empresa (+43%)** y el **aumento de la utilidad bruta (+5%)**.

Es así como la empresa tuvo una **utilidad operacional de \$76,715** al final de año del 2011 (un crecimiento del **79%**) y la **utilidad antes de impuestos** por lo que con **contribuidores** fue de **\$12,862** mientras que en 2011 se tuvo una **perdida** de \$ 1,167. Debido a la **reforma tributaria que obliga a las empresas a que el anticipo del impuesto a la renta sea el impuesto mínimo a pagar** (en nuestro caso \$20,637) se tuvo una **perdida al final de \$9,715**.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2012

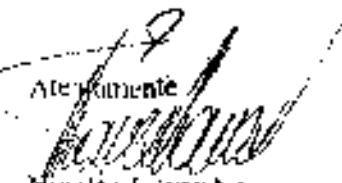
Debemos profundizar **nuestro enfoque** en una **administración eficiente**, basada en **los procesos que estamos implementando**, para **generar una significativa ventaja** y **competencia** a nuestros competidores y **garantizar** nuestra **posicionamiento en el largo plazo**. Así mismo deberemos **impulsar 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 continuara **ampliando la cobertura** en el **Valle de Antioquia** y en el **Valle de los Chillos**, para lo cual será importante **hacer cada vez más eficientes los procesos** internos para tener un **excelente nivel de servicio al cliente**.

Con estos objetivos en mente, **esperamos llegar a \$5.4 millones de ventas en 2012** con una **utilidad operacional de \$50,000**.

Agradecemos a los **socios** porque su **confianza en nosotros** nos da un **trabajo más duro y comprometido**, a los **clientes** por **preferirnos**, y a los **colaboradores de Unifer** porque **finalmente son ellos quienes con su trabajo** **construyen** **nuestros sueños**.

Atentamente


Juan Carlos Travez Navas
Gerente General
UNIFER TUMBUCU, LTDA

UNIFER TUMBUCU

Unifer C.A.

C.R. 10.000.000.000