

46130

46130

PKF

Accountants &
business advisers

UNION FERRETERA S.A. UNIFER

Informe sobre el examen
de los estados financieros

Año terminado al 31 de
diciembre del 2009

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A los Accionistas

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER

Quito, Ecuador

1. Hemos examinado los estados financieros adjuntos de **UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**, los que incluyen el balance general por el año terminado al 31 de diciembre del 2009, el estado de resultados, cambios en el patrimonio y flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha y, un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa (Expresados en USDólares). Los estados financieros del año 2008, que se presentan en este informe con fines comparativos, fueron auditados por otros auditores cuya opinión sin salvedad, se emitió el 29 de marzo del 2009.

Responsabilidad de la Administración sobre los Estados Financieros:

2. La Administración es responsable por la preparación y presentación razonable de estos estados financieros, en concordancia con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad. Esta responsabilidad incluye el diseño, implementación y mantenimiento del control interno que permita la elaboración de estados financieros libres de equivocaciones materiales, debido a fraude o error; la selección y aplicación de apropiadas políticas contables; y, la determinación de estimaciones contables que sean lo suficientemente razonables de acuerdo con las circunstancias.

Responsabilidad del Auditor:

3. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los mencionados estados financieros, basada en nuestra auditoría. Nuestro examen se efectuó de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría. Estas normas requieren el cumplimiento de disposiciones éticas, así como la planeación y ejecución de una auditoría que tenga como objetivo obtener una seguridad razonable, pero no absoluta, para determinar si los estados financieros se encuentran libres de errores materiales. Una auditoría implica la ejecución de procedimientos para obtener evidencia suficiente sobre los montos y revelaciones en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la valoración de riesgos por equivocaciones materiales que puedan afectar los estados financieros, debido a error o fraude. Al realizar la valoración de estos riesgos, el auditor considera el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de los estados financieros, lo que le permite diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados a las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también evalúa las políticas contables utilizadas y la razonabilidad de los estimados contables realizados por la Administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros tomados en conjunto. Nosotros creemos que la evidencia de auditoría obtenida es suficiente y apropiada para sustentar nuestra opinión.

PBX (593-4) 2453883 - 2450889 | Fax (593-4) 2450886

E-mail pkf@pkfecuador.com | www.pkfecuador.com

PKF & Co. | Av. 9 de Octubre 1911 y Los Ríos, Edificio Finansur Piso 12 Of. 2 | P.O. Box: 09-06-2045 | Guayaquil | Ecuador

Tel (593-2) 2263959 - 2263960 | Fax (593-2) 2256814

PKF & Co. | Av. República de El Salvador 836 y Portugal, Edif. Prisma Norte Piso 4 Of. 404 | Quito | Ecuador

PKF & Co. Cia. Ltda. es una firma miembro de la red de firmas legalmente independientes PKF International Limited.

Opinión:

4. En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la posición financiera de **UNION FERRETERA S.A. – UNIFER**, por el año terminado al 31 de diciembre del 2009, su desempeño financiero y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las normas de contabilidad descritas en la Nota B.

Párrafo de Énfasis:

5. El Servicio de Rentas Internas (SRI) se encuentra en proceso de revisión el ejercicio 2006. Basada en la aplicación de prácticas tributarias transparentes, la Administración considera que no se producirán ajustes importantes derivados de esa revisión.

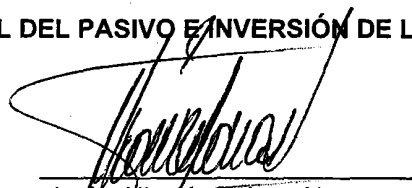
26 de febrero del 2010
Guayaquil, Ecuador

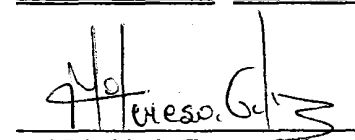
Edgar Naranjo L.
Licencia Profesional No.16.485
Superintendencia de Compañías
No.015

UNION FERRETERA S.A. -UNIFER**BALANCES GENERALES**

(Expresados en USDólares)

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE:		
Efectivo (Nota C)	431,817	73,891
Inversiones (Nota D)		64,083
Documentos y cuentas por cobrar (Nota E)	5,251,617	4,456,433
Activos fijos disponible para la venta (Nota F)	184,783	184,617
Inventarios (Nota G)	470,939	344,967
Gastos pagados por anticipado	447	472
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE	6,339,603	5,124,463
INVERSIONES A LARGO PLAZO (Nota H)	200,894	210,574
PROPIEDADES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Nota I)	208,721	195,501
OTROS ACTIVOS (Nota J)	223,944	199,393
TOTAL DEL ACTIVO	6,973,162	5,729,931
<u>PASIVO E INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS</u>		
PASIVO CIRCULANTE:		
Obligaciones bancarias y porción corriente (Nota K)	2,066,475	2,108,556
Documentos y cuentas por pagar (Nota L)	3,109,314	2,142,818
Gastos acumulados por pagar (Nota M)	13,385	7,568
Participación a trabajadores e impuesto a la renta (Nota S)	192,013	82,350
TOTAL DEL PASIVO CIRCULANTE	5,381,187	4,341,292
PASIVO A LARGO PLAZO (Nota N)	294,298	434,945
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES (Nota O)	47,410	38,918
INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS (Nota P)		
Capital social	715,531	715,531
Aportes para futuras capitalizaciones	156,011	28,410
Reserva legal	28,431	20,345
Reserva por valuación	32,230	45,532
Resultados acumulados	318,064	104,958
TOTAL INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS	1,250,267	914,776
TOTAL DEL PASIVO E INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS	6,973,162	5,729,931


 Licio Nicolás Trávez Navas
 Gerente General

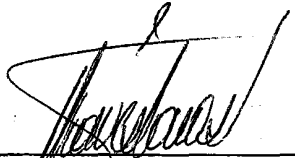

 CPA. Maria Teresa Ortiz
 Contadora General

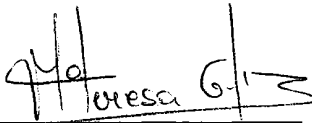
Vea notas a los estados financieros

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**ESTADOS DE RESULTADOS**

(Expresados en USDólares)

	Años terminados al 31 de diciembre del	
	2009	2008
INGRESOS:		
Venta netas	28,066,580	16,457,136
Otros ingresos (Nota Q)	333,522	120,519
	<u>28,400,102</u>	<u>16,577,655</u>
COSTO Y GASTOS:		
Costo de ventas	26,755,771	15,632,078
Gastos administrativos	515,442	486,625
Gastos venta	221,243	190,196
Gastos logística	98,644	21,995
Gastos financieros	224,292	83,547
Otros gastos (Nota R)	74,633	
	<u>27,890,025</u>	<u>16,414,441</u>
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	510,077	163,214
Participación a los trabajadores (Nota S)	76,512	24,482
Impuesto a la renta (Nota S)	<u>115,501</u>	<u>57,868</u>
UTILIDAD NETA	<u>318,064</u>	<u>80,864</u>


 Lcdo. Nicolás Trávez Navas
 Gerente General


 CPA. Maria Teresa Ortiz
 Contadora General

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER

ESTADOS DE INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS

AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009 Y 2008

(Expresados en USDólares)

	Capital social	Aportes para futuras capitalizaciones	Reservas		Resultados Acumulados
			Legal	Por valuación	
Saldo al 1 de enero del 2008	590,524				205,584
Utilidad neta					80,864
Aumento de capital	125,007				(125,007)
Aportes para futuro aumento de capital		28,410			
Apropiación de reserva			20,345		(20,345)
Pago de dividendos					(47,589)
Ajustes VPP				45,532	
Ajuste de años anteriores					11,451
Saldo al 31 de diciembre del 2008	715,531	28,410	20,345	45,532	104,958
Utilidad neta					318,064
Aportes para futuro aumento de capital		127,601			(76,872)
Apropiación de reserva			8,086		(8,086)
Pago de dividendos					(20,000)
Ajustes VPP				(13,302)	
Saldo al 31 de diciembre del 2009	715,531	156,011	28,431	32,230	318,064


Lcde. Nicolás Trávez Navas
Gerente General

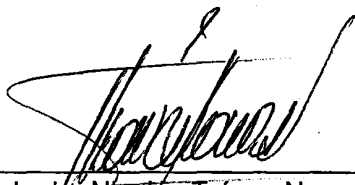

CPA. María Teresa Ortiz
Contadora General

Vea notas a los estados financieros

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO**

(Expresados en USDólares)

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:		
Efectivo recibido de clientes	28,905,040	18,705,688
Efectivo pagado a proveedores y empleados	(28,579,450)	(16,033,583)
Otros ingresos	333,522	21,184
Otros gastos	(74,633)	(163,578)
Efectivo neto proveniente en las actividades de operación	584,479	2,529,711
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Préstamos realizados		(801,372)
Compra de activos fijos	(43,923)	(52,554)
Compras de diferidos	(27,009)	
Compra de acciones	(3,622)	
Compra de bienes disponibles para la venta		(21,779)
Efectivo neto usado en las actividades de inversión	(74,554)	(875,705)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Obligaciones bancarias	(182,728)	(2,284,534)
Préstamos recibidos de compañías relacionadas		265,125
Pago de dividendos a accionistas	(20,000)	(47,589)
Efectivo recibido para aumento de capital	50,729	28,410
Efectivo neto proveniente de las actividades de financiamiento	(151,999)	(2,038,588)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DEL EFECTIVO	357,926	(384,582)
Saldo del efectivo al inicio del año	73,891	458,473
SALDO DEL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	431,817	73,891


 Ledo Nicolás Trávez Navas
 Gerente General


 CPA. Maria Teresa Ortiz
 Contadora General

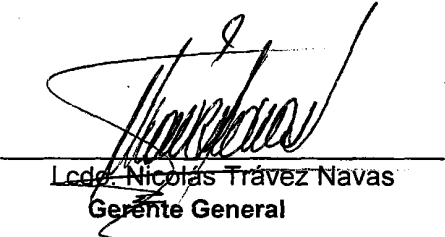
Vea notas a los estados financieros

UNION FERRETERA S.A. UNIFERESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

(Continuación)

(Expresados en USDólares)

	<u>Al 31 de diciembre del</u>	
	<u>2009</u>	<u>2008</u>
CONCILIACIÓN DE LA UTILIDAD NETA CON EL EFECTIVO NETO PROVENIENTE EN LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
UTILIDAD NETA	318,064	80,864
Partidas conciliatorias:		
Depreciación	32,069	44,402
Provisión para cuentas incobrables	1,454	
Amortización de diferidos	19,834	13,836
Provisión de gastos acumulados	50,065	
Jubilación patronal y desahucio	10,541	14,393
Ajuste de diferidos	24,446	
Ajuste de activos disponibles para al venta	(166)	
Ajustes de activos fijos	(1,366)	(28,918)
	<u>454,941</u>	<u>124,577</u>
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS CORRIENTES:		
Inversiones temporales	64,083	
Documentos y cuentas por cobrar	(838,460)	2,249,804
Inventarios	(125,972)	1,836,575
Gastos pagados por anticipado	25	(472)
Documentos y cuentas por pagar	1,076,159	(1,623,814)
Gastos acumulados por pagar	(44,248)	(56,959)
Pasivos no corrientes	(2,049)	
	<u>129,538</u>	<u>2,405,134</u>
EFFECTIVO NETO PROVENIENTE EN LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	<u>584,479</u>	<u>2,529,711</u>



Lcdo. Nicolás Travez Navas
Gerente General



CPA. Maria Teresa Ortiz
Contadora General

Vea notas a los estados financieros

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS****AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009 Y 2008**

(Expresadas en USDólares)

A. UNION FERRETERA S.A. - UNIFER:

La Compañía fue constituida en la ciudad de Quito el 19 de mayo del 1998 e inscrita en el Registro Mercantil el 5 de septiembre del mismo año. El objeto social es la compra-venta y comercialización de artículos de ferreterías, así como el asesoramiento administrativo a este tipo de empresas para promover sus ventas, para lo cual podrá importar maquinarias, repuestos y accesorios y mas implementos que sean necesarios para su actividad.

El 82% de sus ventas se efectúa a relacionadas locales.

La Compañía importa su principal producto (Hierro) desde Chile, durante el 2009 se compro a Gerdau Aza US\$24,102,912.51 representando 34,355.99 toneladas de hierro.

B. PRINCIPIOS CONTABLES ECUATORIANOS:

La Compañía mantiene sus registros contables en USDólares y de acuerdo con los principios contables del Ecuador, que son los mismos utilizados en la preparación de los estados financieros. A continuación mencionamos los principios contables más importantes que se han utilizado:

Activos disponibles para la venta: Corresponde a terreno y propiedad que se muestran a sus costo histórico de adquisición. La decisión de la Administración es vender esos bienes.

Las provisiones para cuentas incobrables: Se establecen en base al 1% de los saldos de créditos no relacionados otorgados en el período, tal como lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno. Las provisiones se cargan a gastos y los castigos se contabilizan contra la provisión.

Los inventarios: Se encuentran registrados al costo. Para su valuación se utiliza el método de costo promedio, que no es mayor al de mercado.

Gastos pagados por anticipado: Están registradas al costo según facturas. Las primas por pólizas de seguros se amortizan conforme el plazo de la póliza.

Los activos fijos: Se registran al costo. Las erogaciones por mantenimiento y reparaciones se cargan a gastos al incurriarse en ellas, mientras que las mejoras de importancia se capitalizan. La depreciación se calcula por el método de línea recta, tomando como base la vida útil estimada de los activos relacionados.

La vida útil estimada de los activos fijos es como sigue:

ACTIVOS	AÑOS
Edificios	20
Vehículos	5
Muebles y enseres	10
Maquinarias y equipos	10
Equipos de computación	3

UNION FERRETERA S.A. – UNIFER**B. PRINCIPIOS CONTABLES ECUATORIANOS** (Continuación):

Inversiones permanentes: Son contabilizadas al costo de adquisición, los ajustes a valor patrimonial son cargados o acreditados en la inversión, contra el patrimonio hasta compensar registros de años anteriores, luego se contabilizan en resultados.

Cargos diferidos: Representan adecuaciones e instalaciones que la compañía realiza a la bodega que arrienda en la ciudad de Guayaquil, la misma que se amortiza de acuerdo a la vigencia del contrato (Dos años)

Ingresos y Gastos: Se contabilizan por el método devengado: los ingresos cuando se producen y los gastos cuando se causan.

La provisión para jubilación patronal: Se establece en base a un estudio actuarial, corresponde a la obligatoriedad que tienen los empleadores de conceder jubilación patronal a aquellos trabajadores que han cumplido 20 años de servicio en la Compañía.

Moneda local: A partir del 10 de enero del 2000 el USDólar es la moneda de uso local en la República del Ecuador.

C. EFECTIVO:

		Al 31 de diciembre del	
		2009	2008
Cajas chicas		850	950
Caja general	(1)	65,811	
Bancos locales	(2)	365,156	72,941
		<u>431,817</u>	<u>73,891</u>

(1) Incluye principalmente US\$65,661 de cheques posfechados emitidos por los clientes de Guayaquil en garantía del producto vendido, estos fueron cobrados en los primeros días del mes de enero del 2010.

(2) Corresponde a depósitos en instituciones bancarias locales. Los saldos son de libre e inmediata disponibilidad.

D. INVERSIONES:

Al 31 de diciembre del 2008, correspondía a un certificado de depósito a plazo, a una tasa de interés del 5.75%, venció en enero del 2009.

E. DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR:

		Al 31 de diciembre del	
		2009	2008
Clientes		171,356	222,234
Compañías relacionadas (Nota T)		4,522,993	3,610,196
Accionistas		91,096	36,861
Anticipo a proveedores		550	9,215
Empleados		3,159	1,666
Retenciones e impuestos	(1)	470,199	582,543
		<u>5,259,353</u>	<u>4,462,715</u>
Provisión para cuentas incobrables	(2)	(7,736)	(6,282)
		<u>5,251,617</u>	<u>4,456,433</u>

UNION FERRETERA S.A. – UNIFER**E. DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR:** (Continuación)

(1) A continuación el detalle de esta cuenta:

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
Crédito tributario IVA	9,753	72,991
Retenciones de Impuesto a la Renta año corriente	288,550	211,586
Retenciones de Impuesto a la Renta años anteriores	153,719	297,966
Impuesto a la salida de divisas	18,177	
	<u>470,199</u>	<u>582,543</u>

(2) El movimiento de la provisión para cuentas incobrables, fue como sigue:

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
Saldo al inicio del período	6,282	6,282
Provisión	1,454	
Saldo al final del período	<u>7,736</u>	<u>6,282</u>

F. ACTIVOS FIJOS DIPONIBLES PARA LA VENTA:

Corresponde a US\$99,445 de Terreno y US\$85,338 de un Departamento recibidos en dación de pago. En enero del 2010 se suscribió la promesa de compra-venta del Terreno. Estas propiedades se encuentran hipotecadas a favor de Gerdau Aza, por el 70% de su valor para garantizar créditos por importaciones.

G. INVENTARIOS:

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
Inventario de mercadería	468,388	344,967
Importaciones en tránsito	2,551	
	<u>470,939</u>	<u>344,967</u>

H. INVERSIONES A LARGO PLAZO:

Emisor	Valor nominal	Aportes futura capitalizaciones	Ajuste VPP 2009	Valor en libros	% Participación
Steelflex	1,299	256,996	(61,023)	197,272	99%
Cibermarkets	80	25,600	(22,058)	3,622	20%
				<u>200,894</u>	

Durante el 2009, la Compañía registro el efecto neto de los ajustes VPP, US\$(13,302) en patrimonio por las inversiones en Steelflex debido a que en el año 2008 se registró un crédito por el mismo concepto; y, US\$(1,578) en resultados por la inversión en Cibermarkets.

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**I. PROPIEDADES, MAQUINARIA Y EQUIPO:**

<u>Costo:</u>	<u>Saldo al</u> <u>01/01/2009</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/2009</u>
Terreno	28,500			28,500
Edificios	112,077			112,077
Muebles y enseres	33,961	395	(3,985)	30,371
Maquinarias y equipos	1,522 (1)	39,154		40,676
Equipos de computación	47,322	4,374	(14,328)	37,368
Vehículos	49,693		(274)	49,419
	273,075	43,923	(18,587)	298,411
Depreciación acumulada	(77,574)	(32,069)	19,953	(89,690)
	<u>195,501</u>	<u>11,854</u>	<u>1,366</u>	<u>208,721</u>

(1) Incluye principalmente US\$35,285 de la activación del puente grúa. (Ver nota J)

J. OTROS ACTIVOS:

	<u>Al 31 de diciembre del</u>	
	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Cuentas por cobrar largo plazo (Nota T)	217,733	175,911
Instalaciones, neto (1)	6,211	23,482
Saldo al final del período	<u>223,944</u>	<u>199,393</u>

(1) Un detalle a continuación:

<u>Costo:</u>	<u>Saldo al</u> <u>01/01/2009</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/2009</u>
Instalaciones	26,808	27,009 (2)	(35,285)	18,532
Amortización acumulada	(3,326)	(19,834)	10,839	(12,321)
	<u>23,482</u>	<u>7,175</u>	<u>(24,446)</u>	<u>6,211</u>

(2) Corresponde a la transferencia a activo fijo de la instalación del puente grúa en la bodega de Guayaquil.

K. OBLIGACIONES BANCARIAS Y PORCIÓN CORRIENTE:**Obligaciones bancarias**

<u>Institución</u>	<u>Fecha de</u>		<u>Tasa de</u> <u>Interés %</u>	<u>Al 31 de diciembre del</u>	
	<u>Emisión</u>	<u>Vencimiento</u>		<u>2009</u>	<u>2008</u>
Banco Pichincha	14/10/2009	03/02/2010	8.92%	360,465	
	28/12/2009	27/01/2010	9.29%	445,000	
	28/12/2009	27/04/2010	9.19%	319,425	
	N/D	01/04/2009	8.92%		680,000
				<u>1,124,890</u>	<u>680,000</u>

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**K. OBLIGACIONES BANCARIA Y PORCIÓN CORRIENTE:** (Continuación)

Institución	Fecha de		Tasa de Interés %	Al 31 de diciembre del	
	Emisión	Vencimiento		2009	2008
Banco Produbanco	14/10/2009	12/05/2010	10.21%	400,000	
	N/D	01/01/2009			135,000
	N/D	01/03/2009			645,000
	N/D	01/03/2009			3,297
				400,000	783,297
Banco Proamérica	10/11/2009	08/02/2010	9.84%	144,000	
	30/11/2009	26/02/2010	9.84%	283,800	
	22/12/2009	22/03/2010	9.84%	100,000	
	N/D	01/01/2009	9.02%		536,000
	N/D	01/03/2009	9.01%		50,000
				527,800	586,000
				2,052,690	2,049,297
Porción corriente de deuda a largo plazo (Nota N)				13,785	59,259
				(1) 2,066,475	2,108,556

N/D: No disponible.

- (1) Las obligaciones bancarias se encuentran garantizadas por bienes entregados en hipoteca o prenda correspondientes a activos propios y de propiedad de los concesionarios, debido a que en la mayoría estos préstamos fueron obtenidos para financiar las operaciones de sus compañías relacionadas (Concesionarios). Al 31 de diciembre del 2009, un detalle de las garantías:

Concesionarios	Tipo de garantía	Institución financiera	Importe
Distribuidora Falconi Travez	Bienes inmuebles	Pichincha	559,801
	Inventario	Pichincha	225,000
	Vehículo	Pichincha	27,450
			812,251
Aceroflex	Bienes inmuebles		408,574
Guillermo Pasquel Cía Ltda.	Bienes inmuebles	Pichincha	673,075
	Inventario	Proamerica	224,596
	Vehículo	Pichincha	33,352
			931,023
Ferreteria Travez Ortiz S.A.	Bienes inmuebles	Pichincha	408,103
Uniarmasot	Bienes inmuebles	Pichincha	80,441

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**K. OBLIGACIONES BANCARIA Y PORCIÓN CORRIENTE:** (Continuación)

<u>Concesionarios</u>	<u>Tipo de garantía</u>	<u>Institución financiera</u>	<u>Importe</u>
Unifer Mirador	Bienes inmuebles	Pichincha	172,333
	Vehículo	Pichincha	10,250
			<u>182,583</u>
Acero Ferreter	Bienes inmuebles	Pichincha	162,679
	Bienes inmuebles	Proameria	156,624
	Vehículo	Pichincha	17,251
			<u>336,554</u>
Unifer Los Vergeles	Bienes inmuebles	Pichincha	33,341
Travez Hermanos	Bienes inmuebles	Produbanco	72,671
	Bienes inmuebles	Pichincha	88,541
	Bienes inmuebles	Proamerica	126,869
	Inventario	Proamerica	127,822
			<u>415,903</u>
Uniacero	Bienes inmuebles	Produbanco	192,384
Krepi	Bienes inmuebles	Produbanco	470,834
Unifer Central-Steelflex	Bienes inmuebles	Produbanco	533,005
			<u>4,804,996</u>

L. DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR:

<u>Al 31 de diciembre del</u>		
	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Proveedores	(1) 2,737,488	1,568,221
Compañías relacionadas (Nota T)	54,520	287,706
Retenciones e impuestos	(2) 157,569	91,142
Otras cuentas por pagar	(3) 159,737	195,749
	<u>3,109,314</u>	<u>2,142,818</u>

(1) Incluye principalmente US\$2,432,195 (US\$1,324,425 en el 2008) por pagar a Gerdau Aza por la compra de hierro.

(2) Incluye US\$145,570 del IVA en ventas.

(3) Incluye principalmente US\$71,585 de la provisión de gastos de importación, los mismos que fueron liquidados contra el costo de venta.

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**M. GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR:**

El movimiento de esta cuenta durante el 2009, fue el siguiente:

	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Fondo de reserva	Total
Saldo al 1 de enero del 2009	1,430	1,254	1,302	3,582	7,568
(+) Provisiones	17,994	4,785	17,371	9,915	50,065
(-) Pagos	(15,626)	(4,427)	(6,861)	(13,011)	(39,925)
(-) Ajustes	(2,289)	(23)	(2,011)		(4,323)
Saldo al 31 de diciembre del 2009	1,509	1,589	9,801	486	13,385

N. PASIVO A LARGO PLAZO

Institución	Capital	Tasa	#	Fecha de		Saldo al	
		Interés	Operación	Emisión	Vencimiento	31/12/2009	31/12/2008
Proamérica							
	45,000	10.20	8022750	17/04/08	20/04/11	21,762	36,210
	200,000	10.85	8022589	04/01/08	04/01/11	24,188	44,265
	67,000	9.76	9023417	10/12/08	14/10/11	44,793	63,729
						90,743	144,204
Otros							
Vicario Apostólico de Zamora (*)	350,000	9	N/A	08/10/07	08/10/10	217,340	350,000
						308,083	494,204
(-) Porción Corriente						13,785	59,259
						294,298	434,945

N/A: No aplica.

* La fecha de vencimiento es referencial. No existe un compromiso final de plazo y se pagará con los intereses, en función de las disponibilidades.

O. OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
Jubilación patronal y desahucio	(1) 46,660	38,918
Anticipo de clientes	750	
	47,410	39,918

(1) El movimiento de esta cuenta durante el 2009, fue el siguiente:

	Jubilación patronal	Desahucio	Total
Saldo al 1 de enero del 2009	33,628	5,290	38,918
(+) Provisiones	5,805	4,736	10,541
(-) Pagos		(2,799)	(2,799)
Saldo al 31 de diciembre del 2009	39,433	7,227	46,660

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**P. INVERSION DE LOS ACCIONISTAS:**

Capital social: Representan 715,531 acciones comunes - autorizadas, emitidas y en circulación al valor nominal de US\$1.00 cada una.

Aporte para futuras capitalizaciones.- Representa aportes en efectivo y por asignación de las utilidades, con el propósito de incrementar el capital social de la compañía.

Reserva legal: De acuerdo con la legislación vigente en el Ecuador, la Compañía debe transferir el 10% de su ganancia líquida anual a la reserva legal, hasta completar el 50% del capital suscrito y pagado. Esta reserva no puede ser distribuida a los accionistas, excepto en caso de liquidación de la Compañía, pero puede ser utilizada para absorber pérdidas futuras o para aumentar el capital.

Reserva por valuación: Corresponde al registro de ajuste al valor patrimonial proporcional de las inversiones permanentes que mantiene.

Resultados acumulados: El saldo de esta cuenta está a disposición de los accionistas de la Compañía y es utilizado para la distribución de dividendos.

Q. OTROS INGRESOS:

Incluye principalmente US\$205,527 por la prestación de servicios de administración y logística a los Concesionarios de la Empresa.

R. OTROS GASTOS:

Incluye principalmente US\$54,859 de gastos no deducibles.

S. PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LA UTILIDAD E IMPUESTO A LA RENTA:

Las leyes laborales vigentes establecen como beneficio para sus trabajadores, el pago del 15% sobre las utilidades liquidas de la compañía, antes del cálculo del impuesto sobre la renta. El impuesto a la renta se determina sobre la base del 25% de las utilidades tributables o del 15% cuando se capitaliza las utilidades. La base de cálculo se ha establecido de la siguiente manera:

	Al 31 de diciembre del	
	2009	2008
Utilidad del Ejercicio	510,077	163,214
Menos, 15% participación de los trabajadores	76,512	24,482
Otras rentas exentas		15,779
Más, Gastos no deducibles	56,436	105,363
Gastos incurridos para generar ingresos exentos		789
Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos		2,367
Base imponible para calculo de impuesto a la renta	490,001	231,472
Reinversión	70,000	
25% Impuesto a la renta causado	115,501	57,868

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**T. TRANSACCIONES Y SALDOS CON PARTES RELACIONADAS:**

Un detalle de transacciones con partes relacionadas a continuación:

Relacionada	Compras	Ventas	Préstamos	Reembolso	Otros
Steelflex S.A.	135,942	551,842	260,000	6,768	
Guillermo Pasquel Cia. Ltda.	61,309	5,990,331		33,598	
Distribuidora Falconi Travez Cia. Ltda.	11,692	5,317,282	550,000	29,668	
Uniacero Cia. Ltda.	3,740	1,558,593	120,000	11,369	
Travez Hnos Cia. Ltda.	432	1,935,927	144,306	20,551	
Travez Renteria Angel Boris		350,186		8,459	
Ferreteria Travez Ortiz S.A. Fetraorsa		728,209	375,000	5,126	
Krepi S.A.		1,885,269	332,000	8,139	
Travez Renteria Monica		126,004		2,869	
Travez Renteria Karina Hipatia		351,243		416	
Renteria Betancourt Fadua Argentina		175,073		4,899	
Aceroflex Cia. Ltda.		1,917,659	266,500	15,290	
Travez Renteria Cia. Ltda.		746,679		1,404	
Uniarmasot Cia. Ltda.		529,894	39,000	2,027	
Aceroferreter Cia. Ltda.	12,420	1,709,528	212,505	4,598	
Ferreteria Del Valle Ferrevalle S.A.		158,149	344,144		
Union Ferreteria Unifer S.A.	46,958			41,428	
Hernandez Travez Jorge Ivan		160	44,044	13,542	
Travez Garcia Santiago Gabriel				30,746	
Travez-Travez Beatriz Hipatia					17
Hernandez Travez Juan Pablo		795	44,770	32,726	
	<u>272,493</u>	<u>24,032,823</u>	<u>2,732,269</u>	<u>273,623</u>	<u>17</u>

Un detalle de los saldos con partes relacionadas a continuación:

Relacionada	Por Venta/Compra de producto		Por préstamo de capital de trabajo		Saldo al 31 de diciembre del 2009		
	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Cuentas por cobrar corto plazo	Cuentas por cobrar largo plazo	Cuentas por cobrar corto plazo	Cuentas por cobrar largo plazo	Cuentas por pagar
Steelflex S.A.	154,089	35,827	33,370	190,000	187,459	190,000	35,827
Guillermo Pasquel Cia. Ltda.	(15,007)	15,062			(15,007)		15,062
Distribuidora Falconi Travez Cia. Ltda.	164,154	88	409,770		573,924		88
Uniacero Cia. Ltda.	225,569		92,000		317,569		
Travez Hnos Cia. Ltda.	306,810		88,816		395,626		
Travez Renteria Angel Boris	3,590				3,590		
Ferreteria Travez Ortiz S.A. Fetraorsa	425,752		310,000		735,752		
Krepi S.A.	655,937		311,000		966,937		
Travez Renteria Monica	73,873				73,873		
Travez Renteria Karina Hipatia	49,971				49,971		
Renteria Betancourt Fadua Argentina							
Aceroflex Cia. Ltda.	262,072		234,700		496,772		

UNION FERRETERA S.A. - UNIFER**T. TRANSACCIONES Y SALDOS CON PARTES RELACIONADAS:** (Continuación)

Relacionada	Por Venta/Compra de producto		Por préstamo de capital de trabajo		Saldo al 31 de diciembre del 2009		
	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Cuentas por cobrar corto plazo	Cuentas por cobrar largo plazo	Cuentas por cobrar corto plazo	Cuentas por cobrar largo plazo	Cuentas por pagar
Uniarmasot Cia. Ltda.	100,347		10,000		110,347		
Aceroferreter Cia. Ltda.	164,972		94,790	27,733	259,762	27,733	
Ferreteria Del Valle Ferrevalle S.A.	22,275		344,143		366,418		
Union Ferreteria Unifer S.A.		3,099					3,099
Travez Garcia Santiago Gabriel		254					254
Travez Navas Nicolas Heriberto		9					9
Travez Navas Gloria Jacqueline		181					181
	<u>2,594,404</u>	<u>54,520</u>	<u>1,928,589</u>	<u>217,733</u>	<u>4,522,993</u>	<u>217,733</u>	<u>54,520</u>

Las transacciones con partes relacionadas se han efectuado en condiciones similares a las que normalmente se realiza en el mercado en cuanto a la venta y compra de producto.

Las tasas de los préstamos concedidos fueron aplicadas tomando referencialmente las tasas de los préstamos realizados a las instituciones financieras. Estas cuentas tienen fecha específica de vencimiento, sin embargo la misma puede extenderse de acuerdo a la posibilidad de pago por parte de los concesionarios.

U. CONTROL SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA – EJERCICIO 2009:

La Ley de Régimen Tributario Interno reformada dispone que los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo periodo fiscal en un monto acumulado superior a US\$3,000,000.00, deben presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

De igual manera deben presentar aquellos contribuyentes con operaciones acumuladas entre US\$1,000,000.00 y US\$3,000,000.00 y cuya proporción del total operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos sea superior al 50%.

Los contribuyentes con operaciones superiores a US\$5,000,000.00 deben presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.

Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas quedarán exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia, siempre que:

- Tengan un impuesto causado superior al 3% de sus ingresos gravables.
- No realicen operaciones con residentes en países fiscales preferentes, y
- No mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables.

V. EVENTOS SUBSECUENTES:

De acuerdo a la información disponible a la fecha de presentación de los estados financieros por el período terminado el 31 de diciembre del 2009, no han ocurrido eventos o circunstancias que puedan afectar la presentación de los estados financieros a la fecha mencionada.

INFORME

DE

GERENCIA

INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL DE UNIFER

Señores accionistas.

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 Unifer durante el año 2009.

SITUACION DEL PAIS

El año 2009 se inició con malos auspicios para el país pues la crisis mundial redujo sustancialmente la demanda de los productos exportables y de sus precios, especialmente el petróleo, que inició el año a \$29 por barril, lo cual contrasta con los \$117 que alcanzó 7 meses antes. Así mismo las remesas de los migrantes llegaron a su punto más bajo en varios años en el primer trimestre del 2009, con \$550 millones. La balanza comercial había tenido su primer déficit en mucho tiempo en el último trimestre de 2008, por lo que el gobierno se vio obligado a restringir las importaciones a través de medidas como el establecimiento de cupos para ciertos productos, la constitución de salvaguardas arancelarias y la creación de la Organización de Acreditaciones del Ecuador. Esto, junto con la coyuntura política del país que se enfrentaba a un nuevo proceso electoral para elegir al Presidente de la República y a los integrantes de la Asamblea Nacional, generó una situación de profunda inestabilidad e incluso se habló de una salida de la dolarización. Los bancos redujeron sustancialmente sus operaciones crediticias, especialmente en préstamos hipotecarios (reduciendo de 15 a 7 años el plazo, y bajando del 70% a 50% el valor financiado), así como los préstamos para proyectos constructivos.

Rafael Correa fue elegido en primera vuelta y su partido alcanzó la mayoría en la Asamblea Nacional, con lo que el proyecto político del gobierno se consolidó. Adicionalmente el precio del petróleo se recuperó rápidamente hasta llegar a los \$70 en junio, creciendo paulatinamente a partir de entonces. Las remesas del exterior fueron recuperándose en forma modesta y las medidas adoptadas por el gobierno en diciembre del 2008 dieron resultados reduciendo el déficit comercial en el primer trimestre y eliminándolo a partir del segundo.

El gobierno continuó canalizando importantes recursos a subsidios, inversión en salud y educación. El PIB del país creció el 2009 en un 1.0%, basado sobre todo en el sector no petrolero. El gobierno redujo su inversión en infraestructura y demoró los pagos a los contratistas a finales de año, lo que afectó al sector de la construcción, reflejándose en un menor crecimiento con relación al año 2008: 4.5%. Esto también se explica porque se postergó el inicio de nuevos proyectos inmobiliarios privados debido a la falta de financiamiento del sector bancario. En ese escenario la inflación se redujo al 4.3%

El gobierno decidió establecer un programa de estímulo fiscal en el 2010 para contrarrestar la crisis de finales del 2009 dando especial énfasis al sector de la construcción, el cual contará con líneas de financiamiento por \$600 millones. Así mismo, ha programado la canalización de \$605 millones para inversión pública en infraestructura, vivienda social y organismos seccionales, parte de lo cual también irá hacia nuestro sector. Se espera que los resultados de este programa se comiencen a

percibir en el segundo trimestre del 2010 y para el tercer trimestre ya se sienta un importante impulso en la economía.

PROVISIÓN DE ACERO

A finales del 2008 el gobierno estableció nuevos requerimientos para las importaciones en su afán de contrarrestar la salida de divisas que se estaba volviendo dramática y amenazaba con acabar con su reserva monetaria en pocos meses. Creó el Organismo Ecuatoriano de Acreditación para regular las certificaciones previas para las importaciones de los productos que las requieren, entre los cuales se encuentra el hierro corrugado. Esto nos impidió traer el embarque de diciembre debido a que era imposible cumplir con los nuevos requerimientos en tan corto tiempo. Sin embargo vale la pena destacar que gracias al trabajo ágil y proactivo del área de importaciones, y al compromiso de Gerdau AZA, este tema fue superado en el mes de enero.

A partir de febrero las importaciones recobraron su normalidad, habiendo conseguido recuperar la competitividad de los precios pese a que en el mercado local, así como en el internacional, la caída fue importante. Los precios en el mercado internacional en el año 2009 continuaron la tendencia a la baja iniciada en el segundo semestre del 2008, y comenzaron a tener un repunte a finales de año, mientras que en el país los precios fueron bajando pero en una proporción menor. Sin embargo cuando el mercado internacional comenzó su escalada de precios, las fábricas nacionales continuaron incrementando sus descuentos, presionando los precios locales hacia abajo.

Así, el precio mínimo de venta establecido por Unifer bajó desde \$52.80 por quintal en noviembre de 2008 a \$43.11 en diciembre de 2009, mientras que la rentabilidad de los concesionarios subió en el mismo período del 4% a 14%, llegando en varios meses a estar sobre el 25%.

Las importaciones realizadas en el 2009 alcanzaron las 34,418 toneladas, superando en 25% nuestro presupuesto y en 137% las ventas del año 2008. Las ventas a terceros crecieron 186% respecto al año anterior, gracias a la reactivación de las negociaciones con los distribuidores de la Costa, Loja y Otavalo, lo cual no fue fácil debido a que el 2008 no pudimos atenderlos en la época de escasez. También contribuyó a este resultado las ventas que se realizaron a un cliente especial que se atendió en conjunto con Unifer Pintado.

En este año tuvimos que afrontar la pérdida de la línea de crédito directa que Gerdau AZA nos venía ofreciendo, ya que no fue renovado el seguro de cobro que respaldaba esta negociación debido a la calificación de riesgo de Ecuador. Esto complicó temporalmente el financiamiento de comercio exterior, ya que además en el primer semestre los bancos establecieron fuertes restricciones para otorgar préstamos y cartas de crédito debido a la coyuntura política y económica del país. Afortunadamente desarrollamos alternativas que nos permitieron restablecer la línea de crédito con el proveedor, constituyendo garantías reales a su favor. Así mismo, en el segundo semestre los bancos fueron abriendo paulatinamente sus operaciones.

Los principales ejecutivos de Gerdau AZA: Hermann von Mülhenbrock Soto e Italo Ozzano, nos visitaron en el mes de abril que fue cuando iniciamos el análisis de nuevos

esquemas de manejo conjunto para hacer frente a las dificultades derivadas de la situación mundial y de nuestro país.

En el mes de agosto fuimos a Chile para revisar la implementación de los nuevos instrumentos de crédito y coordinar temas como despachos, programación de producción, control de calidad, nuevas líneas de negocio. Se iniciaron conversaciones para comercializar productos trefilados de la fábrica que Gerdau AZA adquirió en Chile, aunque este proyecto tomará algún tiempo pues la compra y puesta en marcha de nueva maquinaria para ampliar su capacidad de producción ha tomado más tiempo del que estimaron inicialmente.

El proveedor nos brindó un apoyo significativo en el área técnica para manejar las inquietudes de los clientes, enviando en más de una ocasión a sus ejecutivos de esa área para apoyar a nuestros concesionarios con sus clientes. Fue relevante el desarrollo de un plan de calidad que se comenzó a implementar a finales de año y que incluyó la invitación a los jefes de los laboratorios de ensayos de materiales de las universidades Central, Católica y Escuela Politécnica. Con ello queremos posicionar nuestra marca de hierro como la que mejores estándares de calidad maneja en el mercado ecuatoriano.

AMANCO PLASTIGAMA

Siguiendo con la tendencia del año 2008, las compras de tubería y accesorios de PVC realizadas por los Concesionarios superaron el presupuesto, con la única excepción de tanques. Esto se destaca más cuando se toma en cuenta que los precios bajaron en forma importante en el año 2009.

A esto se suma la reactivación de nuestra presencia en Cuenca, con todo lo cual superamos en 17% el presupuesto y en 4% el resultado del año anterior.

PRODUCTOS NUEVOS

La empresa ha continuado buscando nuevas líneas de negocio que resulten interesantes para el grupo. En 2008 las ventas de estos productos se incrementaron en \$160,000 con relación a 2007, es decir 324%, mientras que en 2009 crecieron \$151,000 adicionales, o sea 72%. Es bueno verificar que crecieron las ventas de todas las líneas en 2009, y además se incorporó Electrocables al portafolio de productos, el cual aportó \$60,000 de ventas. Con todo, no se alcanzó a cumplir el presupuesto básicamente porque la proyección de ventas de Electrocables resultó sobre dimensionado y fue necesario modificar la estrategia comercial a mediados de año.

Para 2010 se han incorporado dos nuevas líneas de negocio: Plastidor y Rialto. En el primer caso se busca ofrecer a nuestros concesionarios una alternativa competitiva para el segmento económico de PVC, y en el segundo se trata de complementar la línea de sanitarios Edesa, pues esta empresa dejó de comercializar cerámica debido a las normas impuestas por el gobierno de restricción de cupos de importación y establecimiento de salvaguardas.

OFICINA CENTRAL

El año 2009 tuvimos un importante cambio en la Gerencia Administrativo Financiera. Catalina Aguirre desempeñó esas funciones hasta el mes de junio, cuando renunció para asumir la Gerencia Financiera de la multinacional petrolera Ivanhoe. Ante estas circunstancias decidimos dar la oportunidad a Juan Pablo Hernández, quien gustoso asumió el reto y desde entonces está al frente del Departamento Administrativo Financiero. Su aporte ha sido significativo en el manejo del negocio y con él hemos establecido un equipo de trabajo que está enfocado en la consecución de los objetivos de la compañía, muchas gracias.

Durante el año pasado, al igual que ahora hemos estado empeñados en que la empresa se vaya alineando paulatinamente a una gestión de excelencia en las diferentes áreas que la conforman y que deben prestar un servicio de primer nivel a nuestros concesionarios para apoyarlos en el desarrollo del negocio, procurando paralelamente generar a través de negocios propios la rentabilidad que los accionistas requieren.

- Se ha proporcionado capacitación a los colaboradores de todo el grupo, en las áreas Comercial, de normativa tributaria, de seguridad ocupacional y se inició la Escuela de Ventas. Todo esto a pesar de que tuvimos dificultades con estructurar el área de Gestión Humana, la cual quedó debidamente conformada a finales de año. Con ello se están retomando varios proyectos para el 2010.
- Se trabajó en la reestructuración de la empresa basándose en Administración por Procesos, habiéndose realizado la implementación de políticas y procedimientos en Steelflex a inicios del 2009. En Unifer Central se trabajó en su desarrollo y aplicación, teniendo un avance del 50% a finales de año.
- A mediados de año se inició la implementación de los procesos estándar para los concesionarios en Unifer Pintado, y paulatinamente se ha continuado con este trabajo en los demás concesionarios, esperando terminar este proyecto a mediados del presente año.
- Se remozó nuestra página web y se comenzó a sacarle mejor provecho a través de campañas promocionales en Internet para difundir nuestros productos y servicios.
- Se continuó la búsqueda de aumentar el portafolio de productos, apoyados en el Comité de Productos Nuevos, habiendo cristalizado las negociaciones con Rooftec y Edesa, y a inicios de este año con Electrocables.
- La empresa suscribió un convenio con la Bolsa de Valores de Quito para canalizar los recursos del Banco Interamericano de Desarrollo y tener un cofinanciamiento en el diagnóstico e implementación de Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo. El Directorio trabajó denodadamente durante todo el año pasado y el presente año junto con el asesor externo en el diagnóstico de BPGC, el proceso de planificación estratégica, el desarrollo del Reglamento de Directorio y la propuesta de reforma de Estatutos. Todo ello buscando transformar a Unifer en una corporación familiar, que tenga definida toda la normativa importante, los procesos de planeación y evaluación, la administración de riesgos y los sistemas de control.
- Debido a las circunstancias ya explicadas de restricción de créditos bancarios y del proveedor chileno desarrollamos nuevos esquemas de financiamiento, habiendo establecido una línea de crédito directa con Gerdau AZA con base en garantías reales y se negociaron ampliaciones en las líneas existentes con los

bancos Pichincha, Produbanco y Promérica. Así mismo se está negociando una nueva línea con el Banco Rumíñahui.

- Se han evaluado nuevas líneas de negocio, entre las cuales destacan la producción y comercialización de carbonato. Se trabajó un potencial acuerdo con un propietario de minas de carbonato, habiendo hecho la investigación de mercados correspondiente, el análisis financiero y las consultas legales correspondientes. Luego de este trabajo se dejó de lado esta opción pues no se tenían las garantías necesarias de la otra parte sobre la tenencia de las minas. Sin embargo se aprendió mucho en el camino.
- Debido a la crisis económica de inicios de año, se decidió suspender el proyecto inmobiliario que se había iniciado en 2008 con la compra del terreno en la calle Turquía y 6 de Diciembre. Aunque se avanzó mucho, la suspensión de las líneas de crédito con que se contaban para apalancar el proyecto y el deterioro del sector constructivo, nos llevó a suspenderlo. Este año los promotores y el Directorio resolvieron abortar esta asociación y proceder con la venta del terreno adquirido. Se negoció la venta la empresa constructora ESPLA CÍA. LTDA., la cual está cancelando el 50% del valor del terreno y por el saldo entregará cuatro departamentos, con lo cual a Unifer le corresponderá uno de ellos, esperando tener una rentabilidad adecuada para la inversión realizada.
- Se ha trabajado en el análisis de factibilidad para incorporar a Steelflex una línea de electro soldado, habiendo identificado posibles proveedores de la maquinaria. Se ha concluido que la mejor opción es importar en un inicio el alambón trefilado y cortado en los diámetros y largos necesarios para localmente proceder con su electro soldado. Se ha discutido con Gerdau AZA sobre este proyecto y ellos están interesados en trabajar con nosotros, pero el tema está suspendido hasta que el proveedor instale su nueva maquinaria en su fábrica de trefilados y disponga del volumen de producción necesario para poder exportar.
- La operación de Unifer en Guayaquil fue en crecimiento paulatinamente y resultó bastante difícil recuperar los clientes perdidos debido al desabastecimiento que tuvimos el año 2008. Las fábricas locales aprovecharon esa circunstancia y ha sido una tarea complicada recuperarlos. Otro tema que complicó el crecimiento de esta operación fue el no contar con cemento pues en Guayas el déficit de ese producto es muy grande y los constructores no quieren trabajar con quien no les garantice la provisión de cemento. A pesar de todos esos inconvenientes, las ventas generadas fueron importantes y dejaron una contribución a la empresa de \$264,285.
- Ventajosamente se llegó a un acuerdo con Lafarge para ser uno de sus pilares en la apertura del mercado de la Costa Sur, lo cual nos está permitiendo contar con este producto estratégico y así poder entrar de manera más eficiente en los segmentos de los constructores y de las ferreterías, con lo que las expectativas para este año son muy grandes.
- Se ha trabajado en retomar los distribuidores que Unifer tiene en provincia, desarrollando la figura que hemos llamado “distribuidores autorizados”, de forma que las compras las hacen con pago anticipado o carta de crédito previo al envío del embarque. Por lo pronto esta figura está funcionando con nuestro distribuidor de Loja y la estamos discutiendo con el de Otavalo.
- En 2009 establecimos la figura de “cliente especial” con Alfred Bastidas, bajo el esquema de cliente compartido con Unifer Pintado (quien lo presentó) y con Ferrevalle (con quien el cliente tenía acuerdos comerciales para canalizar sus productos). En principio el objetivo fue enfocar sus ventas al mercado de

Guayaquil para que contribuyera con los planes de la empresa de crecer en esa zona, pero sin perturbar a los concesionarios que están en Quito. Los pagos se realizaron anticipadamente, lo cual ayudó a la liquidez de la empresa. Se hicieron 3 importaciones y luego el Directorio decidió suspender esta figura de negociaciones pues el cliente no cumplió con su compromiso de entrar en el mercado de Guayaquil y más bien vigorizó su presencia en Quito.

- En el 2009 firmamos con Ferrevalle el “Contrato de Distribución Especial y Terminación de Contrato de Concesión” con lo cual se legalizó la desvinculación de esta empresa con Unifer manteniendo la posibilidad de abastecerlo de hierro en condiciones preferentes. Se recuperó \$300,000 de la deuda que tenía pendiente con la empresa durante el primer semestre, y el saldo fue cancelado a inicios de este año con la entrega de una propiedad de 7,600 m2 en San Rafael. Se han reiniciado paulatinamente las ventas en la modalidad de prepago, y en el futuro se lo incluirá en las importaciones del grupo con la emisión oportuna de cartas de crédito que garanticen sus pedidos.

STEELFLEX

En el 2009 se trabajó en el redireccionamiento estratégico de Steelflex, enfocándose en los procesos industriales como la base del negocio a través del incremento en el uso de la capacidad instalada del figurado y en el montaje de la línea de enderezado y cortado. Para ello se fue estableciendo una alianza estratégica con los concesionarios, ofreciéndoles un servicio diferenciador en el mercado que les permita fidelizar a sus clientes y una rentabilidad adicional para su negocio, dejando de lado la estrategia comercial que provocó la percepción de que Steelflex era una competencia para el concesionario.

En este año además las fábricas locales fueron incrementando su promoción del servicio de figurado, lo que va posicionando a esta modalidad constructiva como una alternativa menos desconocida y en la que podemos tener ventajas debido a nuestra flexibilidad al poder ofrecer productos y servicios complementarios al constructor.

Esto dio buenos resultados pues el volumen de figurado creció significativamente trimestre a trimestre y estamos seguros que la tendencia se está manteniendo en el año 2010.

Pusimos en funcionamiento la línea de enderezado y cortado adquirida en el 2008, pero tuvimos que lamentar problemas de percepción de calidad de las varillas que se entregaba a los concesionarios. Luego de los análisis correspondientes, se determinó que el problema radicaba en los rollos enviados por Chile, los cuales tienen características diferentes del material que nos envían en varilla recta. Esto nos llamó la atención pues con los rollos que importamos desde Colombia nunca tuvimos inconvenientes. Lastimosamente tuvimos que suspender indefinidamente la producción en vista de que se estaba deteriorando la imagen de la marca, lo que significó dejar de procesar 500 toneladas mensuales y perdiendo una rentabilidad adicional significativa.

ESTADOS FINANCIEROS

En la presentación de la Gerencia Financiera podrán ver con detalle la información financiera de la empresa, que resumo a continuación:

La Ventas fueron de \$ 28,066,580, es decir un 71% más que el año 2008 y 21% más que el Presupuesto, los Gastos Operacionales \$838,756, con un incremento del 20% versus el año anterior y 13% versus el Presupuesto. La Utilidad del Ejercicio antes de pagos de Participación a Trabajadores y del Impuesto sobre la Renta es de \$ 510,077, es decir 213% más que el año 2008 y 123% por encima del Presupuesto; luego de estos pagos la utilidad neta es de \$ 325,174.

CAPITAL SOCIAL

El capital social de la empresa es de \$715.524. Si la Junta acepta no distribuir las utilidades del ejercicio 2009, llegaremos a un patrimonio de \$1,259,464.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2010

A nivel mundial se muestran síntomas de recuperación de la crisis económica. Sobre todo los países emergentes, con Brasil, Rusia, India y China a la cabeza, están impulsando esta tendencia. Esto tiene sus efectos en el precio del petróleo y de varias materias primas, entre ellas el acero, aunque todavía no se puede definir si la tendencia de esta última sea a largo plazo o haya una recaída.

El Ecuador está atravesando la crisis sin muchas turbulencias, aunque la incapacidad de manejar la política monetaria debido a la dolarización, le impide ser más flexible para afrontar la coyuntura internacional. El reto del gobierno está en financiar el déficit de su presupuesto, lo cual no debería ser problema gracias a los buenos indicadores económicos y al bajo endeudamiento del país, pero las confrontaciones con las entidades financieras internacionales están dificultando la consecución de estos recursos.

La empresa cuenta con un mejor esquema de financiación para sus operaciones que el año pasado, y afortunadamente somos un sujeto de crédito muy atractivo para la banca.

El manejo financiero contable ha mejorado sustancialmente y contamos con la información del negocio oportunamente para su análisis estratégico y toma de decisiones. Con ello además estamos empeñados en comenzar a apoyar a los concesionarios para mejorar su manejo contable y financiero.

Debemos profundizar nuestro enfoque en una administración eficiente, basada en los procesos que hemos desarrollado y seguiremos desarrollando tanto en los Concesionarios como en la oficina central, para contar con una significativa ventaja respecto a nuestros competidores y garantizar nuestra permanencia en el largo plazo.

Continuaremos invirtiendo en nuestro recurso más valioso: el talento humano. El área de Gestión Humana tiene un plan de trabajo bastante ambicioso entre cuyas metas está apoyar el diseño organizacional y la estrategia de compensación, medición del desempeño, acompañamiento en las relaciones laborales y capacitación.

PRESUPUESTO 2010

Debido al terremoto en Chile, hemos proyectado un incremento del % en las ventas de hierro, pues conviene ser conservadores con los supuestos de provisión de este producto.

En nuestra filial de Guayaquil el crecimiento deberá ser importante para compensar la reducción de las ventas al cliente especial, que en el 2009 fueron de 1,300 toneladas.

Esperamos que las ventas de Plastigama sean un 5% mayores al 2009, sobre todo considerando que estamos introduciendo una nueva marca de PVC en nuestra cadena de comercialización.

Con Lafarge esperamos incrementar las ventas propias a \$1,275,000 con nuestra penetración en el mercado de la costa.

Contando con lo anterior, además de las ventas crecientes en los demás productos, esperamos llegar a unas ventas de \$33,259,000 en el año 2010, lo que representaría un incremento del 16%.

PROYECTOS ESPECIALES

Nos encontramos trabajando en el análisis de factibilidad para la adquisición de una planta de hormigón. La alternativa es bastante interesante y viable; contamos con un mercado cautivo que nos permitiría entrar con relativa facilidad a comercializar este producto estratégico, incorporando una nueva línea de negocio a nuestro portafolio. Hemos hecho el acercamiento a Lafarge quienes están colaborando con nosotros en este proyecto y tienen el interés de entrar con una participación minoritaria en el mismo, si es que cabría, además de proveernos de su conocimiento técnico y de mercado, lo cual es muy relevante tomando en cuenta que son el segundo productor de hormigón en el mundo.

Estamos en conversaciones con la empresa estadounidense Jennmar, quien instaló en Chile para atender desde allí el mercado sudamericano. Ha desarrollado una alianza estratégica con Gerdau AZA para el suministro y fabricación de pernos de sujeción "Saferock", y estamos negociando su representación exclusiva para el Ecuador. Confiamos en que se llegue a buen término, con lo cual contaríamos con una nueva línea de negocio para nuestros canales de comercialización.

A partir de abril hemos incorporado la línea Rialto a nuestro portafolio de productos, complementando los sanitarios y grifería.

Continuamos buscando alternativas para la importación y comercialización de clavos y alambre galvanizado y recocido mientras Gerdau AZA pone en funcionamiento la ampliación de su planta de trefilados, pues estamos convencidos que será una línea de negocio interesante para el grupo.

También estamos atentos a la consecución del suministro de alambón para nuestro proyecto de electro soldados.

Queremos adquirir un terreno para que allí funcione nuestro Centro de Distribución en Guayaquil, y dada esta coyuntura estamos evaluando la posibilidad de montar una planta de figuración en Guayaquil, pues este servicio está teniendo mucha acogida y contamos ya con varios clientes a los que estamos atendiendo con figurado y con el suministro de dowels.

CONCLUSIÓN

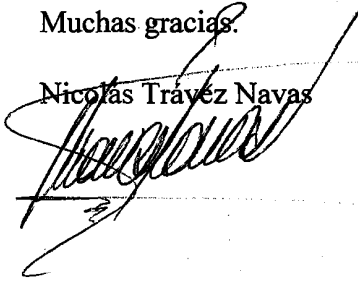
Con la adopción de las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo, la empresa tendrá las herramientas para seguir creciendo en forma ambiciosa y ordenada.

Contamos con el trabajo tesonero y comprometido de todos quienes hacemos el Grupo Unifer para que este año continúen cristalizándose nuestros objetivos y lleguemos cada vez a metas más altas.

No puedo dejar de agradecer a los miembros del Directorio y en especial al Presidente, por su compromiso y responsabilidad para asumir la dirección estratégica de la compañía, estableciendo las bases de la transformación hacia una corporación que sea exitosa en el tiempo; por supuesto a los accionistas porque su confianza en nosotros nos reta a un trabajo más eficaz y comprometido, a los concesionarios por ser los motores del crecimiento de la empresa y llevar tan en alto la marca de Unifer, y a los colaboradores de Unifer S. A. porque finalmente son ellos quienes con su trabajo convierten en realidad todos nuestros sueños.

Muchas gracias.

Nicolás Trávez Navas



INFORME

DE

COMISARIO

CIUDAD: Quito
FECHA: 07 de Abril de 2010
EMPRESA: Unifer S.A.
EJERCICIO: 2009

INFORME DEL COMISARIO

Se ha revisado el balance general de la empresa Unifer S.A.. al 31 de diciembre del 2009 y el estado de pérdidas y ganancias, la revisión se la efectúo de acuerdo con las disposiciones que establece la Superintendencia de Compañías.

1. Además pongo en su conocimiento el siguiente análisis financiero:

1.1 RAZONES FINANCIERAS

				2009	2008
L I Q U I D E Z	Razón corriente	$\frac{\text{Activo Cte.}}{\text{Pasivo Cte.}}$	Por cada dólar que la empresa debe pagar de su pasivo a corto plazo, tiene en activos realizables a como plazo tanto en dólares cuantos veces hayado la razón corriente.	dó. 1.26	dó. 1.23
	Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Cte. - Inventarios}}{\text{Pasivo Cte.}}$	Refleja cual es la capacidad de la compañía para cancelar las obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de las existencias.	dó. 1.17	dó. 1.15
	Capital neto de trabajo	Act. Cte. - Pasivo Cte.	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la gerencia tomar decisiones de inversión temporal.	dó. 1.365.386	dó. 962.186
E F I C A C I A	Periodo de cobro	$\frac{\text{CxC Promedio} * 365}{\text{Ventas a crédito}}$	Mide la frecuencia con que se recauda la cartera.	dó. 71.13	dó. 97.61
	Rotación de activos	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	Es un indicador de productividad. Mide cuantos dólares genera cada dólar invertido en activo total.	dó. 4.02	dó. 2.96
E F I C A C I A Y R E N T A B I L I D A D	Margen bruto utilidad	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	Por cada dólar vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.	dó. 0.05	dó. 0.06
	Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos que pueden contribuir o quitar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.	dó. 0.02	dó. 0.01
	Rentabilidad sobre activos	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$	Indica la rentabilidad que está generando la inversión en la empresa	dó. 0.07	dó. 0.03
	Rentabilidad sobre Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Refleja el rendimiento tanto de los aportes como del superávit acumulado, el cual debe compararse con la tasa de oportunidad que cada accionista tiene para evaluar sus inversiones.	dó. 0.35	dó. 0.18
	Utilidad por acción	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{No. Acciones en Circ.}}$	Es otra medida para conocer la eficacia de la administración y entregar a los asociados, herramientas para sus decisiones de aumentar la participación o realizarla.	dó. 0.71	dó. 0.23

				2009	2008
D E S E M P E Ñ O	Índice de crecimiento en ventas:	$\frac{\text{Ventas de año cte.} - \text{Vtas año anterior}}{\text{Ventas del año anterior}}$	Debe ser coherente con el crecimiento de los activos y con el crecimiento en volumen y precios.	déc. 0.70	déc. -0.31
	Índice de desarrollo de nuevos productos	$\frac{\text{Cantidad de Pños año Cte.}}{\text{Cantidad de Pños año anterior}}$ %	Este indicador muestra, en las empresas industriales, el porcentaje de nuevos productos que está sacando al mercado, tanto por sus políticas de diversificación como por las de investigación y desarrollo.	déc. 0.14	déc. 0.17
				Este índice se lo determino por línea de producto que comercializa Unifor, durante el 2009 la Compañía empezó a comercializar la línea de	

P R O D U C T I V I D A D	Índice Dupont	Descomponer la utilidad neta en todos los elementos del estado de resultados para determinar cuáles son los factores que están incidiendo en la mayor o menor utilidad neta, para corregir las causas y mejorar la rentabilidad de la empresa. Igualmente se deben descomponer los activos totales en componentes fijos y otros, para conocer donde está la causa, si por sobredimensiones de la inversión o por volúmenes bajos de ventas.			
		$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	
	déc-09	0.0182		4.8728	0.0731
	déc-08	0.0422		2.5631	0.0791
1. Alto margen de utilidad y baja rotación: La empresa no gana por eficiencia sino porque maneja un alto margen de utilidad. 2. Alto margen de utilidad y alta rotación: Señal ideal para empresas de mucha competitividad. 3. Bajo margen de utilidad y alta rotación: La eficiencia es la que da los rendimientos en el mercado. 4. Bajo margen de utilidad y baja rotación: La situación es peligrosa.					

E N D E U D A M I E N T O	Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Activo total}}$	Por cada dólar invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está presentando la empresa a los acreedores.	déc. 0.79	déc. 0.84
	Autonomía	$\frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$	Mide el grado de compromiso del patrimonio de los asociados con respecto al de los acreedores, como también el grado de riesgo de cada una de las partes que financian las operaciones.	déc. 3.83	déc. 5.10
	Concentración del endeudamiento a corto plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$	Se interpreta diciendo cuántos dólares de pasivo corriente se tienen por cada dólar de deuda con terceros, pues en la medida que se concentre la deuda en el pasivo corriente se afecta la liquidez y si la concentración es menor, con mayor solvencia se maneja el endeudamiento a largo plazo.	déc. 0.94	déc. 0.90

2. OPINION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Al analizar el Balance General y verificar el método contable empleado, así como el cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, en mi opinión los saldos que refleja los Estados Financieros del ejercicio económico 2009 se establecen razonables, recomendando a la Junta General de Accionistas su aprobación, reservándose el derecho de ejercer la responsabilidad según lo contempla el Art. 265 (Ex 307) numeral 1, literal b) de la Ley de Compañías, que no extingue de responsabilidad a los Administradores de la compañía.

3. CONCLUSIONES

En mi opinión los Estados Financieros presentados, reflejan la real situación de la empresa al cierre del presente ejercicio económico; a la vez que los Administradores han aplicado correctamente las disposiciones legales y estatutarias en el desempeño de sus funciones, por lo que me permito recomendar a los socios la Aprobación de los mismos, la administración cumplió con sus obligaciones como agente de retención y percepción del impuesto a la renta y al valor agregado.

Atentamente,



Catalina Aguirre
Comisario
CI: 0501441505