

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 1.9%, 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

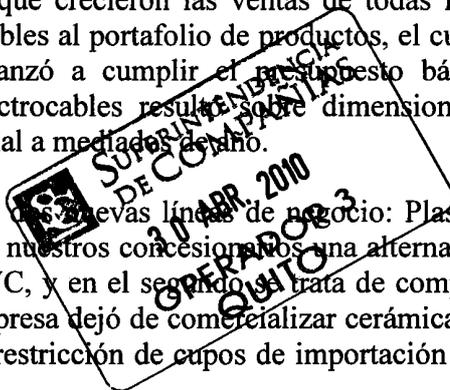
Siguiendo con la tendencia del año 2008, las compras de tubería y accesorios de PVC realizadas por los Concesionarios superaron el presupuesto, con la única excepción de tanques. Esto se destaca más cuando se toma en cuenta que los precios bajaron en forma importante en el año 2009.

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.



CEMENTO LAFARGE SELVA ALEGRE

El 2009 Lafarge puso en marcha la ampliación de su fábrica con lo que prácticamente duplicó su producción. Esto permitió que hubiera un abastecimiento fluido y la apertura del proveedor para entrar en nuevos mercados. Es así que tuvimos la satisfacción de ser escogidos por Lafarge para iniciar la apertura de mercado en la Costa Sur del país, tema en el que trabajamos más de un año.

Así desde mediados de diciembre comenzamos la comercialización en Guayaquil con notable éxito, pues en menos de un mes comercializamos cerca de 30,000 sacos de cemento.

Las ventas del grupo crecieron un 12% hasta ubicarse en \$4,603,300 y superaron el presupuesto en 7%.

Las oportunidades de seguir ampliando el mercado son significativas, y a finales de marzo de 2010 hemos cerrado un acuerdo con Lafarge para atender a la Asociación de Comerciantes de Materiales de Construcción, incorporando con ello a 25 nuevos distribuidores en Guayaquil, los cuales además son potenciales clientes de hierro.

IDEAL ALAMBREC

Al igual que con otros productos de acero, esta línea tuvo un descenso significativo de precios en 2009, lo que provocó que las ventas del grupo en este año sean 23% más bajas que en el 2008. Sin embargo el tonelaje fue un poco mayor.

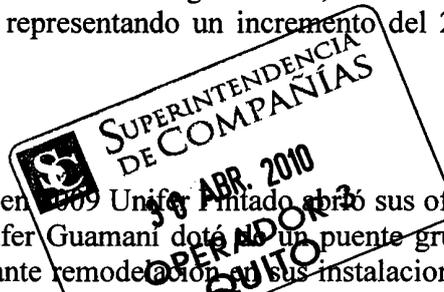
Cabe decir que hemos tenido varios inconvenientes con el proveedor, como la falta de regulaciones a la cadena de comercialización, lo que provoca competencia desleal, así como su intromisión con constructoras que son clientes de los concesionarios. Adicionalmente sus precios no son los más competitivos del mercado. Por ello se han venido analizando otras alternativas, como las negociaciones con Andec para mallas electro soldadas, la importación de clavos y alambre e incluso la implementación de una línea electro soldadora en nuestra fábrica de figurado.

VENTAS TOTALES

El grupo ha continuado un crecimiento significativo, habiendo alcanzado ventas consolidadas por \$49,145,000, representando un incremento del 23% respecto al año 2008.

CONCESIONARIOS

Tuvimos la satisfacción de que en 2009 Unifer Pintado abrió sus oficinas de atención al cliente en la Av. Orellana, Unifer Guamani dotó a un puente grúa a su local, Unifer Santa Bárbara hizo una importante remodelación en sus instalaciones, Unifer Tumbaco remodeló sus instalaciones y puso un puente grúa y Unifer Ponciano terminó su punto de venta propio en la Av. Diego de Vázquez. Felicitamos a todos por estos logros que les permitirán seguir creciendo en sus negocios y contribuyendo al mayor desarrollo del grupo.



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 Electrocaables.
- 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 Rumiñahui.

- 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 buenas.
- 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.

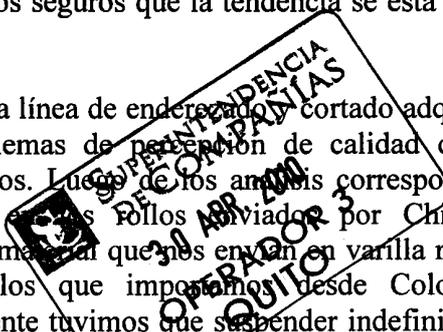
STEEFLLEX

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.

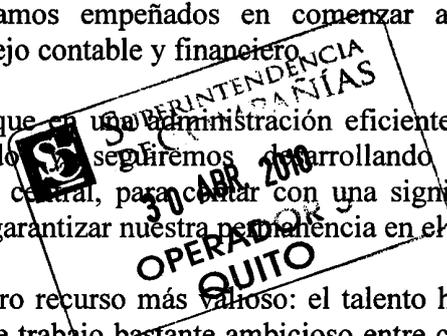
El Ecuador está atravesando la crisis sin muchas turbulencias, aunque la incapacidad de manejar la política monetaria debido a la dolarización, le impide ser más flexible para afrontar la coyuntura internacional. El reto del gobierno está en financiar el déficit de su presupuesto, lo cual no debería 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

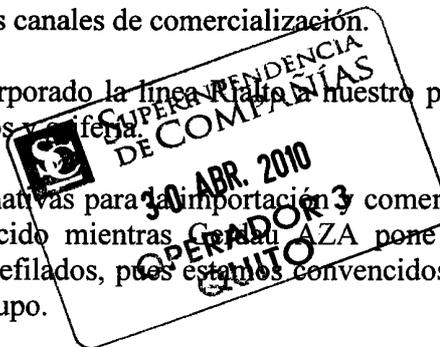
Nos encontramos trabajando en el análisis de factibilidad para la adquisición de una planta de hormigón. La alternativa es bastante interesante y viable; contamos con un mercado cautivo que nos permitiría entrar con relativa facilidad a comercializar este producto estratégico, incorporando una nueva 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 de **PERFORACIONES** a nuestro portafolio de productos, complementando los sanitarios y **DE COMPRESIONES**.

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.



152162

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 Travez Navas

