

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 ponemos a su consideración el presente informe anual de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa Unifer durante el año 2012.

SITUACION DEL PAIS

La economía mundial continuó sufriendo los efectos de la crisis iniciada en 2008, especialmente en Europa, con serios problemas en España y Grecia. Pese a ello los precios de las materias primas continuaron siendo altos, lo cual ha beneficiado a los países emergentes sobre todo en Latinoamérica, donde varios países tuvieron un desempeño destacado.

Ecuador superó la meta de crecimiento que se había fijado el gobierno, con un crecimiento de su PIB del 4.9%. El motor de ese crecimiento sigue siendo la demanda interna, a través del fuerte gasto público el cual se ha sustentado debido a que los precios del petróleo se mantuvieron altos. Las exportaciones no petroleras continuaron creciendo y la recaudación tributaria subió un 25.7%.

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

En este marco los retos para el gobierno son incrementar sustancialmente la producción petrolera y la consecución de nuevas reservas esperando que los precios se mantengan estables. También deberá lanzar la minería a gran escala para obtener recursos de las regalías anticipadas, para lo que tendrá que realizar modificaciones en las normativas legales que han dificultado la firma de contratos, lo cual se ve viable ahora que tendrá mayoría absoluta en la asamblea legislativa. Preocupa que el gobierno continúe impulsando reformas tributarias para aumentar sus recaudaciones pese a que las empresas están bajo una fuerte presión fiscal que ha reducido su capacidad de capitalizarse, especialmente en sectores como el de nuestro grupo empresarial donde se comercializan productos de alto volumen pero de bajo margen, lo que genera un pago de impuestos sobre la renta muy por encima de lo establecido por la ley debido a que el anticipo del impuesto a la renta se convirtió en el impuesto mínimo a pagar.

SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Los datos preliminares del crecimiento del sector de la construcción indican que no siguió el ritmo de los últimos años (2.7% al tercer trimestre) sobre todo debido a que

los proyectos públicos no tuvieron los recursos necesarios en la última parte del 2012, lo que además provocó retrasos en el pago a sus proveedores con las consecuencias subsecuentes en todo el sector. El BIESS se ha convertido en la fuente más importante de financiamiento para proyectos inmobiliarios en desmedro de la banca privada, pero debido a las continuas demoras en los desembolsos de créditos hipotecarios y préstamos directos a constructores ha dificultado la liquidez de los constructores y por tanto su capacidad de pago, lo que también ha afectado al sector. La banca privada ha restringido la aprobación de líneas de crédito debido a la incertidumbre vivida durante el proceso electoral y a las nuevas cargas impositivas con que el gobierno la afectó a finales de año, por lo que tampoco ha sido una fuente alternativa de recursos para el sector.

MERCADO

Con todo el entorno anterior, los proyectos inmobiliarios y de infraestructura continuaron demandando un volumen importante de materiales y el grupo profundizó su participación en este segmento con muy buenos resultados.

El 2012 planteó un reto muy grande pues fue el primer año en más de una década en que Unifer no realizó una sola importación de acero al haberse quedado sin suministro del proveedor de Chile y no habiendo otras alternativas viables en el exterior. Pese a ello el desempeño del grupo en el mercado fue más allá de lo esperado, generando ventas que alcanzaron los 61.9 millones de dólares en 2012, lo que significó un incremento del 23.4% con relación al año 2011 y un aumento en su participación en el mercado de comercialización de materiales de construcción del 3.2% al 3.6%.

Esto ha fortalecido la posición del grupo Unifer como el segundo mayor proveedor de materiales de construcción a nivel nacional solamente detrás de la cadena de franquicias Disensa. Esto por supuesto lo hace más atractivo como socio estratégico para los fabricantes locales e internacionales.

Es así que Unifer representa para Novacero el 30% de sus ventas de varilla corrugada y es de largo su cliente más importante, casi cuadruplicando la facturación del segundo en importancia. En el caso de Lafarge, nuestro grupo genera cerca del 7% de sus ventas totales, siendo con creces el líder en el mercado de Guayaquil, mientras que para Ideal Alambrec significa el 4% de sus ventas y para Plastigama el 3%.

Resulta estimulante apreciar la trascendencia que el grupo ha alcanzado en Ecuador justamente ahora que Unifer está cumpliendo sus bodas de plata, fruto del trabajo iniciado justamente hace veinticinco años.

ACERO

Ecuador tiene un déficit estructural en la generación de chatarra por lo que los fabricantes locales de acero de refuerzo importaron palanquilla y chatarra para cubrir esa brecha; incluso trajeron varilla de México y Turquía pese a que los aranceles les forzaron a vender prácticamente al costo.

La oficina central trabajó fuertemente en la relación con Novacero iniciada en 2011 lo que permitió que Unifer disponga del suministro de producto con tiempos de respuesta casi inmediatos, con condiciones de crédito adecuadas y precios convenientes. Sin embargo los quiebres en los inventarios del fabricante fueron haciéndose más recurrentes y provocando que se tenga que acudir a otros proveedores más costosos, generalmente distribuidores de Adelca o Andec.

Desafortunadamente los países de la región tienen una demanda mayor que su oferta por lo que no fue factible encontrar proveedores alternativos aunque se iniciaron contactos con Aceros Arequipa en el Perú el cual se encuentra en proceso de ampliación de su planta de producción. En Chile la situación cambió a finales de año debido a que se redujo la presión de la demanda local de acero, lo cual junto con la optimización productiva de Gerdau AZA permitió que retomemos negociaciones para volver a importar a partir del segundo trimestre de 2013 y así complementar el abastecimiento requerido. Obviamente eso cambia significativamente el panorama para este año al tener de vuelta la línea de negocio que mayor contribución ha dado al grupo.

CEMENTO

La producción de cemento en el país continúa siendo deficitaria pese a las ampliaciones de Lafarge y de Holcim, por lo que se dan períodos de escasez cuando hay problemas en alguna fábrica. Justamente esto sucedió en agosto debido al accidente en las minas de Lafarge, lo que afectó fuertemente al mercado nacional y especialmente a nuestra operación en Guayaquil. En ese contexto se contactó a Cementos Chimborazo, quienes están por concluir un proceso de ampliación y tienen mucho interés en contar con Unifer para canalizar la nueva producción por lo que hay perspectivas de generar un acuerdo en el futuro en condiciones muy favorables.

Se destaca el crecimiento del uso de hormigón con respecto al cemento en sacos y en ese contexto trabajamos en un acuerdo tripartito con Lafarge y Mezclalista con lo que a partir del segundo trimestre de 2012 iniciamos la comercialización de hormigón en nuestra cadena. Las ventas crecieron rápidamente más allá de las expectativas más optimistas, llevando al límite la capacidad de abastecimiento del proveedor y provocando un techo de ventas mientras Mezclalista hace las inversiones en maquinarias y equipo para aumentar su producción.

TREFILADOS

El uso de las mallas electro soldadas está creciendo sostenidamente y dentro de esa tendencia del mercado, el grupo superó con creces ese ritmo habiendo alcanzado un incremento del 30%, con un volumen de 3.000 toneladas. Al incluir los demás productos trefilados, el grupo comercializó 4.531 toneladas en 2012, lo que representa un crecimiento del 28% con relación al 2011.

Nuestro proveedor Ideal Alambrec tuvo problemas de aprovisionamiento y sobre demanda, lo que nos dejó desabastecidos periódicamente por lo que buscamos otras alternativas para complementarnos aunque sin buenos resultados hasta ahora. Sin embargo Novacero inició tímidamente la producción de esta línea y pese a que todavía no tiene precios competitivos, en septiembre de 2013 iniciará la fabricación de alambrcn con lo que sus costos mejorarn significativamente, teniendonos en sus planes como el cliente estrella para su comercializaci3n.

TUBERÍA Y ACCESORIOS PVC

Paulatinamente Plastigama ha perdido posicionamiento en el mercado debido a sus precios altos y a las estrategias de los otros fabricantes, especialmente de Rival. Los constructores estn menos dispuestos a pagar un costo adicional por la marca al considerar que tienen alternativas de calidad con menores precios. Por ello las ventas del grupo cayeron 5% en 2012 con lo que se est trabajando en alternativas para atender estas nuevas exigencias del mercado.

SISTEMAS DE ANCLAJE

La lnea de productos que Unifer introdujo en Ecuador y que distribuye en forma exclusiva en el pa3s ha continuado creciendo en forma sostenida mostrando un mercado que requer3a soluciones innovadoras, que reemplazaran a los sistemas artesanales y que incorporaran asesor3a t3cnica y abastecimiento oportuno. Hemos entrado exitosamente en proyectos hidroel3ctricos como el Coca Codo Sinclair y Toachi Pilat3n, quienes han demandado fuertemente nuestros productos. Tambi3n estamos ingresando en proyectos de infraestructura vial, taludes, excavaciones de subsuelos, ya sea directamente o a trav3s de nuestros concesionarios. Es as3 que las ventas de esta lnea subieron 246%, alcanzando los 3.220.000 d3lares.

SITUACI3N DE LA EMPRESA

Unifer S. A. ha cumplido un rol fundamental liderando las relaciones con los proveedores de las lneas corporativas y la incorporaci3n de los sistemas de anclaje en el portafolio, lo cual ha sido la base del crecimiento y la actual posici3n del grupo en el mercado.

El cambio de la estructura con un Gerente Comercial al frente de esa ayud3 a facilitar dicha gesti3n y la coordinaci3n de las actividades comerciales del grupo. As3 mismo se inici3 el trabajo en informaci3n de mercado para organizar los esfuerzos del grupo.

Casa adentro la compa3a mantuvo la estrategia de tres unidades comerciales: sucursal Guayaquil, sistemas de anclaje y Quito, dejando de lado el proyecto de cobertura a ferreter3as desde la oficina central debido a que tuvimos que priorizar los esfuerzos hacia la lnea de anclajes aunque se mantuvo la atenci3n a ciertos distribuidores en provincia.

Las ventas de Quito se redujeron porque en 2011 se facturó el hierro importado en el primer trimestre; también afectó la caída de ventas de Plastigama por las condiciones de mercado indicadas antes.

Guayaquil contó con la estructura completa teniendo como objetivo incrementar la participación en el segmento de constructores y complementar los productos con los que se atiende a la red de ferreterías que subdistribuyen nuestro cemento. Esto se consiguió parcialmente debido a las fallas en el suministro de Lafarge y a que no ha resultado fácil introducir en Guayaquil la marca Novacero entre los constructores y distribuidores.

La línea de anclajes triplicó las ventas del año anterior y estuvo un 7% por encima del presupuesto, siendo un factor fundamental para compensar la caída de ventas y rentabilidad por la carencia de importaciones de hierro.

En resumen las ventas de Unifer S. A. en 2012 fueron de \$12.049.558 dólares, es decir 11% menos que las del 2011.

Se estructuró un departamento de Auditoría Interna que dará servicio a todo el grupo con el objeto de mejorar sustancialmente los controles internos y optimizar los procesos del negocio. Por ello se buscó y contrató a un auditor interno que está liderando este proyecto y que reporta directamente al Directorio para garantizar su independencia con relación a la gestión administrativa.

Los gastos operativos se mantuvieron bajo control habiendo tenido un crecimiento del 13% con relación al año anterior. Hay que considerar que en 2011 el gerente comercial solamente estuvo la mitad del año.

Debido a las negociaciones de recuperación de cartera realizadas con varias empresas relacionadas se recibieron algunos bienes raíces. Desafortunadamente no ha sido fácil vender estos activos pese a los esfuerzos que hemos realizado por lo que la empresa tuvo que asumir mayores gastos financieros que afectaron a los resultados del período. Confiamos en que la plusvalía de las propiedades compense al menos parcialmente dichos costos cuando se las venda.

Aunque el anticipo del impuesto a la renta este año fue menor que los dos anteriores, todavía fue muy grande con relación a la rentabilidad que se generó, equivaliendo al 51% de la utilidad neta.

Con todo lo anterior la utilidad después de impuestos fue de \$74.660.

STEELFLEX

Como recordarán el año 2011 se decidió la venta de la maquinaria y materia prima de Steelflex, quedándonos con las instalaciones para utilizarlas como centro de distribución para el grupo. Estas bodegas han servido para almacenar y distribuir los sistemas de anclaje, además de otros productos como hojas de zinc, tubería de cobre y

varilla de hierro para clientes puntuales. También se ha brindado el servicio de bodegaje a los concesionarios cuando lo han requerido aunque en menor proporción de lo que se había previsto. Se tenía previsto que en el año 2012 se incorporaran nuevas líneas de importación lo cual no se dio por lo que el índice de ocupación fue muy bajo.

Steelflex facturó por su servicio a Unifer y a los concesionarios que lo utilizaron pero dicho valor no cubrió todos sus costos por lo que registró una pérdida contable.

Según la recomendación de los auditores externos dicha pérdida se debe consolidar con la utilidad de Unifer antes de considerar la repartición de beneficios entre los accionistas, por lo que queda a su disposición un valor de \$17.507.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013

ENTORNO ECONÓMICO

La economía mundial mostró una ligera recuperación y se espera que mantenga ese ritmo en el corto plazo. Aunque los precios de algunas materias primas han estado a la baja en los últimos meses del 2012, se espera que el precio del petróleo continúe en \$80 el barril.

El Ecuador continúa basando su crecimiento en una fuerte inversión pública, respaldados en altos precios del petróleo, recaudación tributaria creciente y probablemente inicio de regalías mineras. Los proyectos de infraestructura hidroeléctrica y vial continuarán siendo fundamentales para el sector de la construcción.

PRIORIDADES

Mantendremos el enfoque del grupo Unifer como un todo, manejando las estrategias para hacer crecer su valor para lo cual priorizaremos lo siguiente:

- Profundizar el rol estratégico del Directorio
- Finalizar el proceso de contratación de Gerente General y acelerar la transición
- Estructurar el área comercial para que sea el motor del crecimiento del grupo
- Retomar con la campaña del 25 aniversario de Unifer las iniciativas promocionales para reposicionar la marca e incrementar las ventas del grupo
- Implementar el área de Investigación y Desarrollo para incubar e incorporar nuevos productos al portafolio
- Fortalecer el departamento de Control Interno para construir una organización más eficiente
- Formalizar las relaciones comerciales entre Unifer y sus concesionarios a través de la figura de franquicias
- Manejar los activos de la compañía para recuperar liquidez, reducir costos financieros y hacerlos productivos

CONSIDERACIONES

Estimamos un crecimiento del 5% en el sector de la construcción, similar a la inflación esperada. El ajuste salarial previsto es de 6%.

En ese contexto fortaleceremos el manejo por unidades de negocio de nuestros productos y servicios, creciendo fuertemente en Sistemas de Anclaje a través de la cobertura en obra pública, centrales hidroeléctricas y minería gracias a la estructura que actualmente tenemos con un jefe de línea y un asesor técnico y el experto regional de Jennmar.

Mejoraremos el desempeño de la sucursal de Guayaquil con mayor cobertura en constructores y con ampliación del portafolio de productos a los distribuidores de cemento, especialmente con hierro Gerdau AZA. Consideraremos alternativas de asociación para optimizar la inversión y los resultados de la empresa.

Desde Quito seguiremos impulsando el trabajo del grupo en el crecimiento de las marcas corporativas y la introducción de las nuevas líneas de producto. Haremos una eficiente reintroducción del hierro Gerdau AZA pero mantendremos a Novacero como nuestro proveedor número uno pues pretendemos que las importaciones sean ventas adicionales a las que actualmente tenemos.

RESULTADO PRESUPUESTADOS

Esperamos un crecimiento del 255% en las ventas de hierro gracias al reingreso de Gerdau AZA como nuestro proveedor. En el cemento contamos con mantener el volumen de ventas alcanzado, con un crecimiento del 2%. En anclajes trabajaremos para alcanzar un crecimiento del 11% lo cual significará un arduo trabajo para reemplazar aquellos proyectos que estamos atendiendo y que reducirán paulatinamente sus necesidades conforme van concluyéndose.

Con ello planteamos alcanzar ventas de \$21.133.278 para el 2013, lo que significará un incremento del 75% con relación al 2012 y un crecimiento de nuestra utilidad bruta del 38%.

Están contempladas importantes inversiones promocionales en las ferias Expo Minas y de la Construcción y en la campaña por los 25 años de Unifer así como un mayor presupuesto para el nuevo equipo gerencial que se está contratando y para los gastos directos relacionados con las actividades de importación. Por ello los gastos crecerán en 31% pero su relación se reducirá del 7.1% al 5.3% de las ventas.

Todo esto permitirá que la utilidad neta después de impuestos llegue a \$311.101 significando un crecimiento del 317%

CONCLUSIONES

Cuando en el Directorio discutimos sobre las dificultades del negocio Francisco Cisneros nos ha dicho: "ustedes han hecho muchas cosas bien, pero hay muchas cosas que no han hecho" y pienso que una de las cosas que no hemos hecho, al menos con la suficiente frecuencia es vernos como lo que somos: el segundo proveedor del Ecuador de materiales de construcción pues cuando tomamos conciencia de nuestra dimensión podemos identificar las oportunidades que tenemos para seguir creciendo y aumentando nuestro valor.

El Directorio que ustedes eligieron el año pasado ha tenido que entrar a afrontar varios desafíos y considero que lo está haciendo bastante bien, fruto de lo cual se ven los resultados y las perspectivas que he presentado. Quiero agradecer a todos sus miembros por su experiencia, entusiasmo, sabiduría y compromiso con el que han sabido representar los intereses de los accionistas y de la cadena comercial.

También agradezco a los Concesionarios por su apoyo en las gestiones comerciales y administrativas, por su retroalimentación para encauzar los esfuerzos de la oficina central y por su compromiso con la empresa y la familia.

Quiero también expresar mi reconocimiento al equipo que trabaja en Unifer pues ellos son quienes mantienen en marcha el negocio y en especial a Juan Pablo Hernández, quien ha sido Gerente Administrativo Financiero por cuatro años y quien me acompañó en este trayecto de tantos retos y dificultades pero también de buenos momentos y satisfacciones. Gracias por tu compromiso, responsabilidad y entrega, estoy seguro que te irá exitosamente en tu nuevo camino, felicidades.

Finalmente, quiero agradecer a los accionistas por haber confiado en nosotros. Esperamos devolverles esa confianza con una compañía cada vez más valiosa y que perdure en el futuro.

Muchas gracias



Nicolás Trávez Navas
Gerente General (S)