



UNION FERRETERA

INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL DE UNIFER

Señores accionistas.

De conformidad con lo que establece la ley y los estatutos sociales de la Empresa presentamos a consideración de los accionistas este informe sobre la gestión de la Administración durante el año 2006

SITUACION DEL PAIS

El año 2006 fue un año de elecciones, con todas sus características, esto es incertidumbre política y ejecución de obra pública de última hora del gobierno saliente, segmento en el cual nuestra empresa no tiene mayor incidencia; sin embargo, el crecimiento económico del Ecuador en este año estuvo por encima de lo esperado.

Los precios del petróleo a nivel mundial estuvieron en niveles altos durante todo el año y su crecimiento fue del 1,8%, las remesas de los migrantes llegaron a los 2.500 millones de dólares, lo que contribuyó, entre otras cosas a la estabilidad económica del país. Este año hubo un superávit en la balanza comercial de 1.148 millones de dólares, el doble de lo registrado hace dos años.

Las tasas activas de interés se mantuvieron en valores inferiores al 12% llegándose a negociar hasta en 10,5% en la Banca Empresarial, mientras que las tasas pasivas oscilaron entre 4,32% y 4,73%; la inflación acumulada del año estuvo en 2,87% produciéndose una ligera modificación con relación al año anterior que estuvo en 3,14%. El crecimiento del PIB que se pronosticó en 3% alcanzó el 4,4%. El sector de la construcción creció en 5% que añadido a la falta de presencia de la Fábrica Sidor en nuestro mercado nos permitió atender a través de nuestros concesionarios un importante segmento que no lo pudieron hacer los otros importadores.

NUESTRA RELACION CON CHILE

Durante este año las relaciones que venimos manteniendo con Gerdau Aza han mejorado sensiblemente, por lo que se pudo establecer condiciones más seguras de negociación. La imagen de confianza que nuestra empresa ha conseguido proyectar en las autoridades de la fábrica y en los nuevos mandos medios, nos ha permitido convencerles que el nuestro no es un mercado spot, sino una alternativa interesante de comercio a largo plazo de mutua conveniencia. Por la transparencia de nuestro comportamiento y una actitud de permanente colaboración con la siderúrgica se nos ha llegado a considerar como "los ojos de Gerdau en el Ecuador"

www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA

Nuestro abastecimiento se ha mantenido con regularidad en el año que terminamos, por ese motivo hemos podido importar un total de 38.986 toneladas con un promedio mensual de 3.250 toneladas.

La firma del convenio tripartito entre el proveedor, la naviera y nosotros que compromete a las partes a vender, comprar y transportar una cantidad mínima al año contribuyó también para tener la seguridad de provisión de mercadería, mantener los inventarios sin recurrir a otros proveedores y hacer negocios a largo plazo con clientes importantes.

Durante este año se han producido incrementos del precio de alrededor del 13% que se han podido negociar paulatinamente con la fábrica pudiendo de esta manera mantener una rentabilidad razonable en todos los meses con un promedio de alrededor del 14% en ventas a mayoristas, lo que ha permitido tener una rentabilidad global del 10% en todos los productos que comercializamos.

PLASTIGAMA

Como es conocido por todos, nuestro proveedor histórico de tubería y accesorios de PVC condiciona las ventajas comerciales al cumplimiento de montos de compras mensuales y anuales. En las ventas de los productos de PVC de este año se logró cumplir con los presupuestos establecidos por la fábrica para alcanzar el más alto nivel de los bonos económicos por compras, a pesar de que solamente el esfuerzo de los concesionarios no fue suficiente; fueron las ventas directas de la oficina central a nuevos clientes con la modalidad de "franquiciados" lo que permitió llegar a los niveles requeridos no sin mayor dificultad. Es de esperar que en este año los Concesionarios hagan un mejor esfuerzo para superar el presupuesto de este año y recuperar así nuestra ubicación en el Ranking que establece Plastigama en la que caímos desde el puesto 10 al 14.

CEMENTO SELVA ALEGRE

El negocio del cemento gris mantuvo cierta regularidad, no hubo épocas de escasez dramáticas, pero tampoco hubo tranquilidad en el abastecimiento; a pesar de que ya no tiene la incidencia de participación en los resultados de nuestros balances que antes tenía, sigue siendo una línea de mucha importancia en la estrategia de nuestros negocios y continúa como la segunda en volumen de ventas y utilidades.

Este año se trató de reemplazar las garantías bancarias que respaldan nuestras compras a crédito por otras menos costosas y que no ocupen nuestro cupo de crédito en los bancos; aunque en principio aceptaron la propuesta hecha por nosotros, al final no la aprobaron y nos mantenemos con el mismo sistema. Esperamos que en 2007 podamos mejorar las condiciones de garantía para incrementar los montos de nuestras ventas.



www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA

Lafarge que es la nueva denominación de la fábrica con la que hemos mantenido muy buenas relaciones comerciales, ha realizado algunas modificaciones en el proceso productivo y ha logrado un incremento del 12% en la producción mensual; sin embargo la demanda también ha crecido y resulta actualmente insuficiente; se estima que con la construcción de un nuevo molino, previsto para que entre a funcionar en noviembre de 2007, se ampliará un 20% más y en 2008, cuando entre a funcionar la ampliación de la planta, se espera que la oferta sea mayor que la demanda. Cuando aquello suceda, creemos que la fábrica necesitará de una mejor alianza estratégica con Unifer.

IDEAL ALAMBREC

A pesar de que Ideal se ha convertido en nuestra principal competencia en la comercialización del hierro, en la línea de mallas, clavos y alambres se ha seguido manteniendo las relaciones comerciales estables que siempre hemos tenido. En el nuevo sistema de denominación de los clientes de la fábrica seguimos siendo considerados como clientes clase A.

SIKA Y SIDEC

El cambio de sistema de comercialización que implementaron estas fábricas ha permitido que el Grupo pueda mejorar la rentabilidad y los montos de ventas que aisladamente no hubiéramos podido alcanzarlas. Son líneas marginales pero que cada vez son más importantes en el servicio que brindamos a nuestros clientes.

CONCESIONARIOS

Es motivo de agradecimiento a todos los concesionarios por el despliegue de esfuerzos que tuvieron que hacer para multiplicarse en responsabilidades y actividades para cumplir con las exigencias de nuestros proveedores, especialmente en el caso del hierro importado de Chile. Los requerimientos que Gerdau Aza hiciera al grupo de comprar un mínimo de 2.800 toneladas mensuales, que en principio parecía imposible de cumplir fueron alcanzados y superados, hemos llegado a importar en noviembre de 2006, la cifra record de 4.970 toneladas y hoy estamos estabilizados en alrededor de 3.200 toneladas.

Este crecimiento sostenido no habría sido posible sin el sacrificio y entrega de quienes gerencian los diferentes puntos de ventas y de sus empleados y funcionarios; lograr multiplicar sus ventas una vez y media, dos, tres y hasta 4 veces, no significa solamente conseguir mayores recursos financieros, sino también dedicar más tiempo para realizar más actividades: para buscar nuevos clientes, para despachar más, y más rápido, para cobrar en más lugares, para registrar más cuentas, para cumplir con obligaciones económicas más grandes, sin descuidar la imagen corporativa, los recursos humanos, mantenimiento de vehículos etc. etc. Por todo esto quisiera felicitarles y agradecerles.

www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA
Esperamos seguir contando con esa misma entrega para que la familia Unifer continúe creciendo tanto como grupo como también individualmente.

A inicios de este año se integró a la familia Unifer Nicolás Trávez que comenzó haciendo ventas externas en provincias y actualmente está por abrir su punto de venta en la "Morita" de Tumbaco. A fines de año, igualmente, tuvimos el agrado de contar a Patricio Orbea como nuevo concesionario realizando ventas externas. Anhelamos, para los dos, toda clase de éxitos y esperamos contar con el apoyo de todos para que esto suceda.

OFICINA CENTRAL

El año anterior nos habíamos propuesto cumplir los siguientes objetivos:

1. Terminar la construcción del edificio de oficinas.

En el mes de octubre se pudo culminar con este propósito y tuvimos la alegría de entregar el edificio, en una forma sencilla y simbólica a la familia, en las personas de todos los hermanos Trávez Trávez, a quienes, aprovechando la oportunidad, se les entregó también, la responsabilidad de constituir el Comité de Ética de la Empresa.

2. Proseguir con el plan de unificación de la empresa.

Este año la comisión de unificación retomó el tema y concretó con Deloitte el desarrollo de una serie de talleres y relevamientos de información en los concesionarios y en la oficina Central tendientes a estudiar la posibilidad de un cambio de modelo de negocio para la empresa. El proceso está cerca de terminarse y es de esperarse que el esfuerzo económico que ha hecho la empresa y la participación entusiasta de los concesionarios y accionistas dé los frutos que todos esperamos.

3. Cristalizar la diversificación de líneas de productos.

Desde hace muchos años, ha sido una preocupación de todos, la dependencia que tiene el grupo en la comercialización mayoritaria de las varillas de hierro y se ha intentado crear contactos con otras empresas para obtener la representación o distribución exclusiva de otros productos que pudieran ser alternativas válidas de sustentar nuestro negocio y que sea un valor agregado para nuestros puntos de ventas.

Este afán nos llevó a ingresar en la industria con la formación y luego con la compra de Steelflex, experiencia que todavía no da los resultados que se aspiraba en un principio pero es innegable que ha servido para mejorar la imagen del grupo y poder ingresar en otros nichos de mercado que antes no lo habíamos

www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA

hecho. Agradecemos a todos los accionistas por el apoyo que se nos dio al confiar en nosotros para la ejecución de este proyecto; ha sido sumamente difícil posicionar la idea del hierro figurado en el esquema del proceso constructivo existente; sin embargo, la fábrica ya ha dado resultados positivos y es de esperar que siga en claro progreso.

Se ha construido debajo de las oficinas, un local comercial con bodegas y patio de maniobras con el propósito de crear nuevas líneas de negocio o intentar cambiar el sistema de atención con un almacén de autoservicio o implementar un Show Room para todo el grupo. Además se ha hecho contactos con proveedores de Panamá y China, con quienes están bastante adelantadas las conversaciones, pero la falta de definición del modelo de negocio y la demora en la entrega de un desembolso pendiente de \$100.000 dólares por parte del SRI, que será destinado a capital de trabajo para estos fines, ha detenido el proyecto.

4. Apertura de nuestro punto de venta en Guayaquil

Este objetivo está también en Stand By; están negociadas las condiciones de compra del terreno y las escrituras están listas para ser firmadas, pero no lo hemos podido realizar por las razones anotadas anteriormente.

5. Desarrollo del área de Comercialización y Marketing.

En la comercialización hemos tenido buenos resultados; sin la inclusión de mucho personal se ha podido vender, básicamente el hierro recto con bastante éxito, puesto que se ha podido cumplir con los montos de ventas que Chile nos exigía para no compartir con Ferrotorre las importaciones de varillas, y se ha obtenido muy buena rentabilidad.

El área de Marketing no ha despuntado como nos habría gustado; nos parece que este departamento debe ser reestructurado de inmediato; sin embargo se ha logrado hacer presencia en algunas publicidades en medios y en objetos y se tiene un marco referencial listo para ser utilizado en la diversificación de productos.

6. Consolidar el área de Recursos Humanos

Es otra área que se ha detenido por falta de definición de la nueva estructura de la Empresa. Por otro lado el cambio que se tuvo que hacer en la responsabilidad de esta área no resultó tan productivo y tendremos que reestructurarla.

7. Ampliar nuestra cadena de distribución en otras provincias.



www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA

El trabajo adecuado de algunos concesionarios y de la oficina Central nos ha permitido estar presentes en forma estable con distribuidores que no son concesionarios en Guayas, El Oro, Azuay, Loja, Chimborazo, Tungurahua, Imbabura, Sucumbíos, Santo Domingo y se ha hecho negocios esporádicos en otros sitios.

SITUACION OPERACIONAL

El precio de la tonelada de hierro comenzó con 506,51 dólares, en enero y se mantuvo igual hasta la importación de Junio; en Julio varió a 526,77 dólares, en agosto a 547,03 dólares, en octubre a 555,23 dólares, en noviembre a 566,18 dólares y remató en diciembre en 575, 67 dólares; estas elevaciones se debieron a que las fábricas nacionales incrementaron los precios en junio y septiembre; nosotros en cambio, pudimos negociarlas adecuadamente difiriéndolas en varios meses para permitir que los concesionarios y la oficina central puedan cumplir con compromisos adquiridos previamente; con este mecanismo se logró mejorar la seriedad de las ofertas del grupo y la rentabilidad del producto en algunos meses del año.

Los problemas que tuvieron los otros importadores con el proveedor de Venezuela, también contribuyó para nuestro crecimiento en la participación del mercado en Quito, Guayaquil y provincias; especialmente en Quito, nuestros concesionarios lograron captar el mercado de constructoras grandes y a pesar del ingreso de Novacero en la fabricación de varillas, la tendencia es hacia la estabilización.

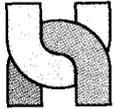
El incremento de las cantidades importadas, por otro lado, causó algunas dificultades en la atención a nuestros concesionarios, lo que motivó la necesidad de contratar nuevas empresas de transporte y nuevo personal de despachos en Guayaquil; adicionalmente, Chile también tuvo problemas en el embalaje y calibrado de las varillas que complicaron aún más nuestro desempeño. Afortunadamente, parece que los problemas han sido superados y aspiramos que el 2007 se pueda dar un mejor servicio.

En resumen, la compañía mejoró sustancialmente en su imagen y creció comercialmente durante el año 2006. Este crecimiento se debe fundamentalmente a cuatro factores: primero la política de precios adecuadamente manejada y oportunamente aplicada para ganar participación en el mercado.

Segundo, la preocupación de nuestros concesionarios por mejorar el servicio al cliente, lo que creó una ventaja competitiva y aumentó la fidelidad y confianza de nuestros clientes finales.



www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA

Tercero, el esfuerzo y la confianza de concesionarios y accionistas que pusieron a disposición del Grupo sus propiedades para que sean hipotecadas y lograr así aumentar nuestras líneas de crédito en los bancos.

Finalmente, a una consolidación de los equipos de trabajo en los diferentes puntos de venta y especialmente en la oficina Central que aceptó el compromiso de multiplicar sus responsabilidades al tomar el reto que le pidiera el comité de Gestión de comercializar el hierro en provincias, todos ellos, digo, comprometidos con los resultados y los valores de la compañía de la cual se sienten parte con orgullo.

ESTADOS FINANCIEROS

Después de mi intervención, el Gerente Financiero les dará a conocer con pormenores el estado de resultados y la situación de la empresa donde se puede observar nuestro crecimiento en ventas, en rentabilidad tanto en la oficina Central, como en los concesionarios.

Se puede observar también que el manejo de los gastos operacionales de la oficina Central no ha crecido en relación a las ventas y al crecimiento de la empresa, más bien el nuevo rol de Comercializadores en Provincias pudo haber determinado un incremento en los coeficientes pero estos han bajado en un 16% sin considerar pago de comisiones a terceros por ventas que se incluyeron en este rubro.

Todo esto permitió una muy buena Utilidad Operacional tanto en la oficina central como en los Concesionarios superior a la del año anterior en alrededor de 250.000 dólares.

La compañía cumplió, como es su costumbre, con todas sus obligaciones tributarias, con los proveedores y con los bancos, manteniendo su prestigio como una empresa seria que honra sus compromisos.

La confianza que proyecta la empresa sirvió para mejorar sustancialmente nuestra capacidad de crédito en alrededor de un millón y medio de dólares; sin embargo, los bancos han sugerido que nos sometamos a un proceso de auditoría externa para su tranquilidad y la nuestra, plan que lo estamos concluyendo en estos días sin mayores novedades.

CAPITAL SOCIAL

Si la junta General acepta la propuesta de Gerencia General conforme al pedido de los Bancos, el nuevo Capital social ascendería este año a cerca de 600 mil dólares que comparado al del año anterior tiene un incremento del 380%; el patrimonio tendría este año un crecimiento del 244%; el margen bruto de utilidades creció en un 50%; los gastos de personal bajaron en un 18% con relación a las ventas. Esto ha permitido fortalecer a la

www.grupounifer.ec



®

UNION FERRETERA,

compañía y estar preparada para el crecimiento de ventas esperado para los siguientes años.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007

Para el año 2007, basados en estimaciones del Banco Central del Ecuador y de varios analistas económicos, se espera un crecimiento del PIB del 3,5%. El sector petrolero crecería 0,7%, la construcción 4%, la industria 3,7%, el sector de agua y electricidad 3,5%. De cualquier forma, la economía está recuperada y existe suficiente inercia en los distintos sectores de la economía, de manera que independientemente de lo que pudiera pasar en el año 2007, debería proporcionar buenas oportunidades de negocio para Unifer.

Nuestra estrategia para el año 2007 dependerá del modelo de negocio que se establezca después del taller con Deloitte; sin embargo estamos preparados para continuar atendiendo los diferentes nichos del mercado de la construcción que ya hemos captado y conseguir otros, como grandes obras nuevas, que amplíen nuestra participación en medios de inversión privada y pública.

De acuerdo al comportamiento del precio del hierro en el mercado internacional, se estima que en los próximos meses continuará elevándose debido a una nueva demanda desde China, por lo que es importante que el manejo de inventario, los precios de venta y un especial cuidado de con el flujo de caja sean tratados con la importancia que esto amerita.

OTROS ASPECTOS RELEVANTES

La inseguridad que existe en el país y en el transporte especialmente, ha causado dos siniestros por asalto y robo de trailers cargados de los cuales uno ya fue cubierto por la aseguradora y otro está en trámite. Esto nos obligó a tomar más seguridades, por lo que se tuvo que contratar el servicio de custodia armada que ha dado resultados, puesto que un nuevo intento fue controlado y recuperado inmediatamente.

Durante el año 2006 se continuó dando a los concesionarios los servicios que tuvimos en el 2005 tales como, selección de personal, capacitación, asesoramiento contable, mantenimiento de equipos de computación, mensajería, mantenimiento de la imagen externa de los locales, publicidad, estudio de precios de competencia, organización de eventos, etc.

Finalmente, reiteramos nuestro agradecimiento a todos los concesionarios y accionistas que han colaborado con los planes de la empresa, a los Directores que nos han sabido apoyar incondicionalmente guiando nuestras ideas y nuestras decisiones. Un especial y sincero reconocimiento se merece Alex Trávez que ha desempeñado una labor ejemplar dentro del Directorio, anteponiendo principios de equidad, ecuanimidad y justicia a los

www.grupounifer.ec



UNIFER®
UNION FERRETERA

intereses personales o de su propia familia; este año ha sido grato vivir en él el espíritu de nuestro padre. Espero que continúe sembrando en la familia sus claros valores éticos y morales para que muy pronto coseche satisfacciones más valiosas que el dinero.

Muchas Gracias.



ARQ. LUIS TRAVEZ TRAVEZ
GERENTE GENERAL

www.grupounifer.ec