

## 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 2007.

### SITUACION DEL PAIS

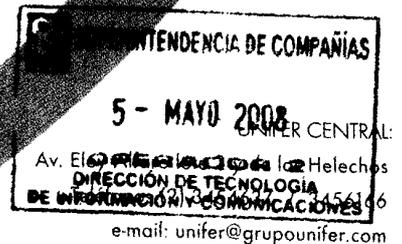
El año anterior fue el primero de un Gobierno que pretende implantar cambios económicos y sociales en el Ecuador; durante el 2007 se han producido algunos procesos eleccionarios que no han permitido el desarrollo que se ha esperado, por lo que el crecimiento previsto no se produjo; la economía del País solamente creció en un 2,65% este año que incidió en el estancamiento del segmento de la Construcción que de todas maneras aportó con el 8,7% del PIB anual.

Los precios del petróleo a nivel mundial y las remesas de los emigrantes contribuyeron, nuevamente, entre otras cosas a la estabilidad económica del país. Las tasas activas de interés fueron motivo de preocupación del Gobierno pero se mantuvieron en valores inferiores al 12% llegándose a negociar hasta en 10,5% en la Banca Empresarial, mientras que las tasas pasivas crecieron entre 4,74% y 5,64%; la inflación acumulada del año estuvo en 3,76%

### NUESTRA RELACION CON CHILE

En este año se pudo concretar importaciones continuas pero con restricciones durante todos los meses a excepción del embarque de mayo que no recibimos ninguna cantidad de producto. La cantidad total importada en este año fue de 34.310 toneladas distribuidas de la siguiente manera: para los Concesionarios un 81%, para Unifer Quito un 7%; para Unifer Guayaquil un 7% y para Steelflex un 5%.

Este año también se pudo cumplir de nuestra parte con el convenio entre la naviera y Gerdau Asa, lo que permitió satisfacer con los negocios comerciales con clientes importantes a mediano plazo.



STEEFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

Nos complace decir que las relaciones con Gerdau Asa fueron mantenidas en un nivel muy alto.

## PLASTIGAMA

Nuevamente este año, las compras de tubería y accesorios de PVC realizadas por los Concesionarios no llegaron a los niveles que nuestro proveedor exige para otorgar el máximo bono anual de descuento; pero con las compras de los clientes externos que Unifer Central atiende en provincias se pudo alcanzar este requerimiento.

Para el próximo año esperamos que las medidas comerciales y de publicidad den resultado para darle impulso a esta línea que merece mayor atención por parte de todos los miembros de nuestra cadena, y no depender de terceros para conseguir alcanzar los presupuestos anuales que proponen nuestros proveedores.

Las ventas realizadas a través de los Concesionarios se incrementaron en un 12% pasando de seiscientos setenta y dos mil dólares, el año anterior, a setecientos cincuenta y dos mil dólares este año. Las ventas directas de la Oficina Central crecieron en un 11,32% desde doscientos cincuenta mil dólares a doscientos setenta y ocho mil dólares.

## CEMENTO SELVA ALEGRE

Este producto estratégico en nuestra comercialización mantuvo su importancia en volumen de ventas y rentabilidad en los negocios de los Concesionarios. Sigue siendo la línea de negocios que ocupa el segundo lugar en nuestras estadísticas de ventas.

Durante el año se mantuvo reuniones con los funcionarios de Lafarge para insistir en negociar una nueva manera de garantizar el pago por las compras a crédito que los Concesionarios realizan a este proveedor. Inclusive se llegó a proponer una forma mixta de presentación de garantías que consiste en: una garantía paraguas que presente Unifer para amparar a todos los Concesionarios más garantías sobre letras de cambio firmadas por los Concesionarios. Esta propuesta, en parte, sugerida por los propios personeros de Lafarge no fue aceptada por su Departamento Financiero.

La Fábrica está próxima a poner en marcha una ampliación de su capacidad de producción y es de esperarse que la situación cambie cuando la oferta sea mayor que la demanda y se necesite de incentivos a los distribuidores para que nuestras ventas crezcan.

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEEFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

Las ventas en este año se incrementaron en un 29,12% de 3'320.000 dólares en el 2006 a 4'290.000 dólares.

#### IDEAL ALAMBREC

Este año este proveedor dejó de ser competencia nuestra en la comercialización de varillas de hierro, no solamente porque no ha podido importar de Venezuela, sino porque su plan estratégico, según sus personeros, contempla preocuparse únicamente de sus productos y de su cadena de comercialización, en el que ocupamos un lugar de importancia.

Los productos Ideal Alambrec deben merecer una atención especial por parte de nuestra Empresa puesto que es la segunda línea en rentabilidad.

El incremento en ventas de estos productos ha sido significativo en el año 2007, hemos pasado de un millón seiscientos mil dólares vendidos en el 2006 a dos millones seiscientos mil dólares con un incremento del 54,71%

#### SIKA Y SIDEC

Estas líneas se han mantenido como marginales, pues su participación en la rentabilidad global no es representativa, pero nos permite entregar a nuestros clientes un servicio complementario y se los aprovecha para sostener una imagen corporativa más interesante. Las ventas de Sika se incrementaron de 32.214 dólares en el año anterior a 43.021 dólares en el 2007

#### BOSH

Este año se pudo concretar el convenio de venta con la Empresa multinacional Bosh en las líneas de discos abrasivos de corte y herramientas eléctricas de las marcas Skil y Bosh habiendo llegado a la cantidad de \$ 6.262.00 de ventas en los últimos cuatro meses del año.

#### CONCESIONARIOS

Este año se unieron a la Cadena Unifer dos nuevos miembros de la Familia Álvarez Rentería con puntos de venta en Chillogallo y Guamaní, en Quito y Los Angeles de Guayaquil, con estos almacenes llegamos a 14 establecimientos que hacen una vez más grande la Empresa.

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEELFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

## OFICINA CENTRAL

Los objetivos que la oficina se propuso para este año fueron los siguientes:

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

En este campo, se continuó con lo establecido el año anterior y se logró concretar a fin de año los que se ha denominado: La escuela de capacitación de la Empresa con el nombre de FORUN siglas de su lema "Forjemos Unidad" y dentro de ella se pudo realizar con todos los empleados los primeros cursillos de capacitación del Talento Humano como una fase previa a la Capacitación en Procesos que se realizará con empleados seleccionados en los primeros meses del 2008 como parte del plan general de implementación de Procedimientos Estándar en todos los locales de la Cadena.

2. Cristalizar la diversificación de líneas de productos nuevos

Este año, por iniciativa del Directorio y con la aprobación del comité de Gestión se conformó el Comité de Productos Nuevos que será el encargado del análisis de ofertas y búsqueda de nuevas líneas de productos que sirvan para incrementar nuestra Carpeta para que los Concesionarios puedan disponer de otras alternativas de negocios en el afán de no depender solamente del Hierro.

En este afán se investigó algunas alternativas de provisión de nuevos productos, se visitó posibles alternativas en Panamá y Estados Unidos y se asistió a ferias internacionales con la firma Do it Best. Se hizo estudios en la China a través de la empresa AC Partner. Además se hizo contactos con otras empresas Chilenas y Nacionales.

Los Productos que se analizaron fueron entre otros: Cerámica, Porcelanato, Grifería, Gypsum, Plycem, Cerraduras, Rejillas, Tubería de Cobre, Alambres eléctricos, Mallas electro soldadas, Herramientas, Perfilería de tol y PVC.

De estos análisis, en el 2007 se ha logrado un convenio de comercialización con BOSH en lo referente a discos de corte y brocas, y en lo que va del año se ha podido comprar un promedio de USD 2.200,00 mensuales.

Por diversas razones este año no se pudo poner en funcionamiento el proyecto proyectado a ser implementado debajo de las Oficinas Centrales.

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEELFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

### 3. Apertura de nuestro punto de venta en Guayaquil

Este año se hicieron varios esfuerzos por concretar la compra de un terreno en Guayaquil para establecer un punto de venta que sea fuente de ingresos para los accionistas y apoyo para nuevos negocios de los Concesionarios. Lamentablemente tuvimos un sinnúmero de dificultades y no fue posible negociar ninguna de las alternativas que se produjeron.

### 4. Desarrollo del área de Comercialización y Marketing.

La necesidad apremiante en este aspecto era el de posicionar la marca Unifer Aza de nuestro hierro estructural. Para este efecto se realizó una campaña publicitaria que ha dado los resultados que se esperaban; ahora el hierro chileno es preferido por los constructores y nuestra cadena Unifer es la 2ª mejor recordada por el público.

### 5. Fortalecer el hierro figurado

A pesar de todos los esfuerzos que desde la Oficina Central y Steelflex se ha hecho para incrementar el uso del hierro figurado entre nuestros constructores no hemos logrado incrementar las ventas de este servicio que el Grupo está en capacidad de entregar a los clientes como un valor agregado al hierro estructural.

Aunque el total de ventas de Steelflex ha crecido en 22%, de 1'395.000,00 a 1'703.000 dólares, las ventas del servicio de figurado han decrecido de 118.600 dólares en el 2006 a 89.645 este año lo que debería ser motivo de preocupación de todos.

El incremento en ventas totales se debe a la diversificación de productos que nos hemos visto obligados a emprender en cemento, productos Ideal, Sika, Bosh, entre otros, debido a la necesidad de nuestros clientes y a la falta de apoyo de nuestros concesionarios.

## SITUACION OPERACIONAL

El año anterior, 2006, la Oficina Central comercializó hierro en forma directa a terceros en la cantidad de \$ 5'132.742 dólares y este año disminuyó a \$ 3'485.654 dólares, habiendo trasladado esta diferencia en beneficio de los Concesionarios, pues el hierro vendido a los Concesionarios subió de \$ 16'830.518 en el 2006 a \$ 19'174.100 este año.

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEEFLEX:

Departamento de Ventas

Telefonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

Los precios de nuestro producto líder, el hierro se movieron de 577,26 dólares cada tonelada en enero, terminando en 660,91 dólares la tonelada en diciembre. Quedaron negociados los tres primeros embarques del 2008 en 716, 726 y 736 dólares la tonelada respectivamente.

En todo caso, este año tuvimos la satisfacción de que nuestra Compañía sea considerada por las revistas Vistazo y Ekos entre las mejores 500 Empresas del País, debido al monto de las ventas globales; esto debería ser motivo de felicitación para todos los que formamos esta Empresa. Esperamos que este año continuemos en este selecto grupo de comerciantes del país.

### ESTADOS FINANCIEROS

Después de mi intervención, nuestro Presidente, a quien agradecemos porque ahora ha tenido que encargarse de la Gerencia Financiera 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.

Puedo adelantarles que este año la Utilidad del Ejercicio antes de pagos de Participación a Trabajadores y del Impuesto sobre la Renta es de \$ 324.199,74; luego de estos pagos la utilidad neta es de \$ 209.961,88. El estado nos permite hacer una Reserva de \$ 31.243,16 y para beneficiarnos del pago del 15%, únicamente, del Impuesto a la renta creemos que podremos hacer una reinversión en Maquinaria de \$ 125.000,00, por lo que proponemos disponer entre los accionistas la suma de \$53.718,72.

El manejo adecuado de nuestras finanzas a nivel de todo el Grupo y el Capital Social que hemos logrado alcanzar, ha dado confianza a las entidades financieras que trabajan con Unifer y por ese motivo este año podemos contar con las siguientes líneas de crédito:

Banco del Pichincha:	2'703.000,00
Produbanco	1'100.000,00
MM Jaramillo Arteaga	1'200.000,00
VAZ	350.000,00
	-----
Suma Total	5'353.000,00

UNIFER CENTRAL:  
Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos  
Teléfonos (2) 3454637 / 3456166  
e-mail: unifer@grupounifer.com

STEELFLEX:  
Departamento de Ventas  
Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

## CAPITAL SOCIAL

Este año fue posible concretar el trámite de aumento de capital que nos permite llegar a los \$ 590.000. Además se hizo una inyección de capital fresco de alrededor de 50.000 dólares que consta en la cuenta de aportes a futuras capitalizaciones. Si la junta acepta recapitalizar las utilidades de este año estaríamos cerca de llegar a tener un capital social de ochocientos mil de dólares.

Nuestro patrimonio también ha crecido debido a la plusvalía de nuestros bienes especialmente y creemos que, actualmente, nuestra compañía debería tener un valor aproximado de dos millones de dólares.

## PROYECCIONES PARA EL AÑO 2008

Las proyecciones para el año 2008 no son muy prometedoras, debido especialmente al ambiente político electoral que se vivirá, sin embargo, las ofertas que el Gobierno ha hecho, de iniciar mega construcciones estatales y la reconstrucción de la red vial nacional, así como la reapertura de los préstamos hipotecarios en el IESS pueden significar aportes interesantes para el sector de la construcción y se espera un crecimiento del 7% según el Banco Central.

Por otro lado, la demanda mundial del acero ha hecho que Chile nos anticipe un panorama inestable para la provisión de las varillas de hierro que importamos, lo que no nos alienta a tener resultados positivos altos este año.

Casa adentro, la empresa está inmersa en varios proyectos como el Fénix relativo al nuevo sistema informático, el Forum, Forjando Unidad, que es una escuela de capacitación que ha iniciado con la elaboración de manuales y procedimiento de acuerdo a Procesos, y el comité de productos y proyecto nuevos, todos ellos que servirán sin duda a fortalecer la estructura y la imagen que Unifer ya tiene en el mercado local.

La Gerencia General se preocupó de estructurar un borrador del nuevo Contrato de Concesión y un borrador de estudio para la elaboración de un Compromiso entre todos los actores de la Empresa y de la familia que los entregó al Directorio hace cerca de un año y esperamos que sirva de sustento teórico para la consolidación de la nueva estructura.

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

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEELFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)

## AGRADECIMIENTO

Como todos los años, creo que el Directorio, los accionistas y concesionarios merecen nuestro agradecimiento y felicitación por su excelente desempeño que es apreciado por proveedores, instituciones financieras y clientes externos, el crecimiento constante de nuestra empresa creo que se debe especialmente a este ingrediente con sabor familiar.

Finalmente quiero agradecer a los empleados de la Oficina Central especialmente en las personas de Angel Estévez que supo organizarnos y dejarnos en una situación económica y comercial muy interesante, de Mónica Muñoz por su compromiso ejemplar con la Empresa, de Jacqueline Trávez por la pulcritud en el manejo de documentos de valor y de Juan Hernández que en los últimos meses ha contagiado un ritmo mejor a las diversas labores que realizamos.

Muchas Gracias.



**ARQ. LUIS TRAVEZ TRAVEZ**  
**GERENTE GENERAL**

UNIFER CENTRAL:

Av. Eloy Alfaro lote 2 y de los Helechos

Teléfonos (2) 3454637 / 3456166

e-mail: unifer@grupounifer.com

STEELFLEX:

Departamento de Ventas

Teléfonos: (2)2609469 / (2)2609493 / Fax: (2)2608071 Quito - Ecuador

[www.grupounifer.com](http://www.grupounifer.com)