

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

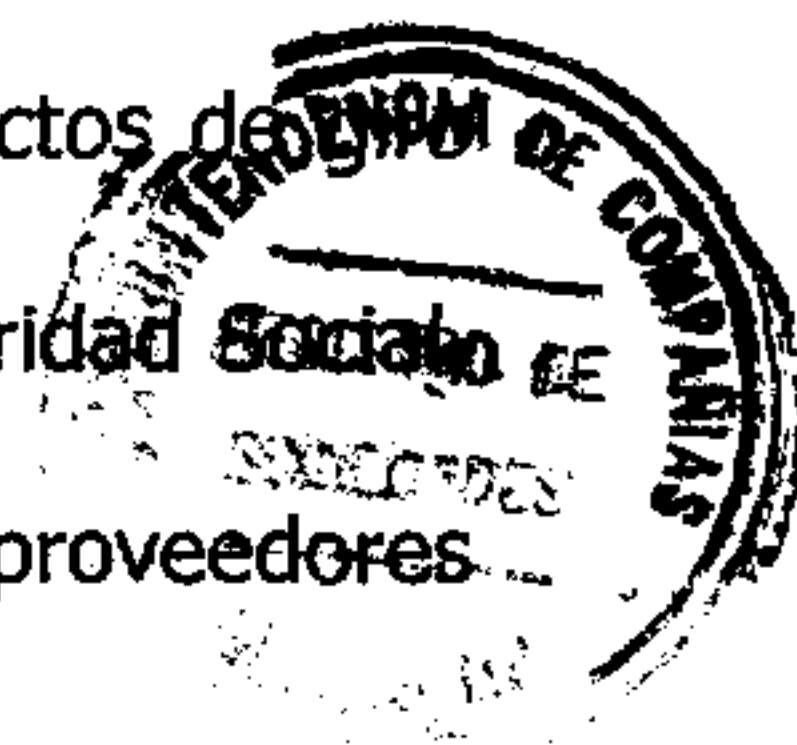
NUESTRO ENTORNO

El año 2001 se puede calificar como un buen año para la economía ecuatoriana, a juzgar por las cifras macroeconómicas que sitúan al Ecuador como el país con la mayor tasa de crecimiento entre los países latinoamericanos y el de mayor desaceleración de la inflación en la región. Esto demuestra que, aunque el país tiene un largo camino de reformas estructurales por recorrer, se ha logrado cierto nivel de estabilidad, después de aproximadamente un año y medio de adoptada la dolarización.

El impulso económico alcanzado durante el año 2001 generó un incremento generalizado de los volúmenes de ventas en los diferentes sectores productivos. Como contrapartida negativa la balanza de pagos arrojó un saldo negativo producto del desborde de una demanda reprimida en años anteriores, la cual originó un aumento de las importaciones y la caída de las exportaciones, entre otras razones debido a la reducción del precio del petróleo.

El año que feneció fue testigo de una serie de acontecimientos, algunos desenlace de ciertos hechos originados en años anteriores, como la crisis bancaria que terminó por derrumbar a Filanbanco, y otros con efectos de alcance global como las promulgaciones de, las Reformas a la Ley de Seguridad Social que permitirá dar cabida a los fondos privados de pensión y a los proveedores

30 ABR. 2002

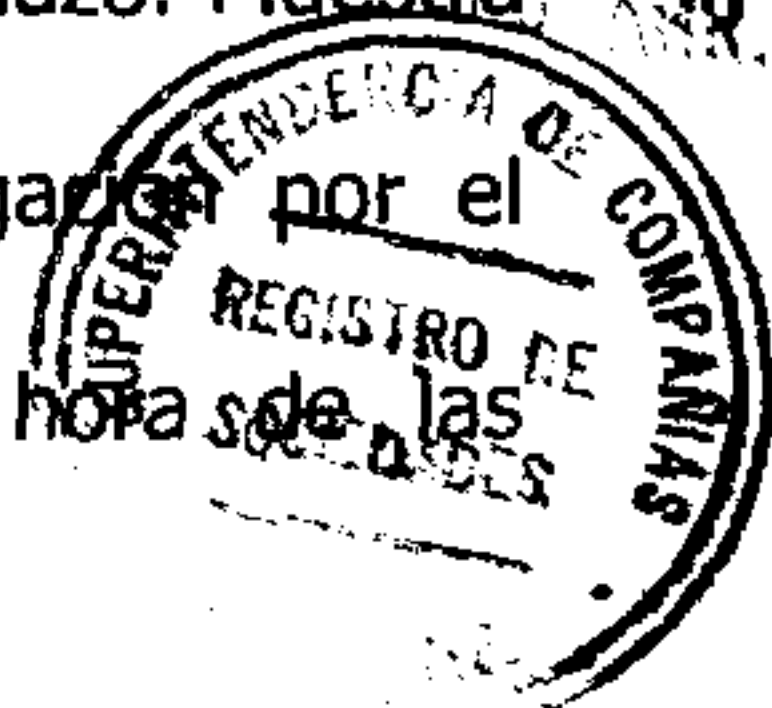


privados de servicios médicos, y la Ley que regula la emisión de Cédulas Hipotecarias, instrumentos financieros que dejaron de circular en 1994, que ayudarán a reactivar el sector de la construcción y por ende, a paliar el déficit habitacional, generando también empleo.

La continuación con el proceso de privatización de otros sectores como el eléctrico no tuvo por parte del Gobierno el progreso esperado, ya que la venta de las distribuidoras eléctricas prevista para este mismo año fue postergada por varias ocasiones y ahora se espera que concluirá en el primer trimestre del año 2002, año que por ser electoral se desenvolverá alrededor de tormentas políticas.

Otro hecho acaecido durante el año referido en este informe, que no podemos ni debemos olvidar y que quizás es el más relevante del año, es el arranque con el proceso de construcción del nuevo oleoducto OCP, proyecto que a pesar de haber sido dilatado por muchos años sigue guardando el grado de importancia original por los beneficios a largo plazo que traerá al País.

El año 2001 ha sido un año de cambios y aperturas interesantes pero no se puede dejar de hacer notar que aún no existen reglas de juego claras que permitan al inversionista dirigir sus esfuerzos a mediano y largo plazo. Muestra de esto fue la elevación del IVA al 14% y su posterior derogación por el Tribunal Constitucional, así como la promulgación de última hora de las



Reformas al Nuevo Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno con vigencia retroactiva desde el 31 de diciembre de 2001.

Al margen de los factores positivos y negativos que incidieron durante el ejercicio anterior, nos sentimos muy satisfechos con los resultados alcanzados por el Grupo La Cemento Nacional, como se observa a continuación.

NUESTRAS ACTIVIDADES

CEMENTO

El año 2001 registró la cifra récord en volumen de ventas de cemento y clinker de 1'948.000 TM, que comparadas con el año anterior representan un incremento efectivo del 16,9%. En proporción a la demanda total del país cuya cifra alcanzó también un récord de 3'097.000 TM, esto representó para la empresa un 62,6% de participación de mercado. Las ciudades de Guayaquil y Quito se mantuvieron como los principales contribuyentes al volumen de ventas alcanzado, con un aporte del 35,4% y 12,8% respectivamente. Por región las ventas correspondieron al 68,7% en la Costa y 31,3% en la Sierra.

Durante el año el precio de este producto se incrementó solo en un 3,2% a pesar de una inflación local del 22,4%. Esta estabilidad en el precio fue posible gracias al impacto positivo en los costos de producción, como resultado de proyectos y altas inversiones de racionalización.



En diciembre 2001 dimos término a la construcción de la Planta de Molienda en Latacunga, proyecto que se inició a finales del año 2000 y representa la mayor inversión realizada del año. Esta capacidad de molienda de cemento de 750.000 TM/año, cuya inversión ascendió a USD 18.9 millones, está ubicada de forma estratégica en la zona central del país, permitiéndonos así atender mejor la demanda del mercado de la Sierra.

Con el propósito de mantener el liderazgo en eficiencia y cuidado del medio ambiente, en la Planta Cerro Blanco hemos realizado otras inversiones por un total de USD 5.7 millones dirigidas al mejoramiento de procesos, la optimización de costos y la protección del medio ambiente. De este monto, USD 2 millones fueron utilizados en la construcción de un Silo de Cemento Multi-compartimiento destinado a aumentar la capacidad de almacenamiento en 10.000 TM y atender mejor la demanda de cementos especiales.

La segunda inversión importante en Cerro Blanco fue la Ampliación del Filtro Principal. Este proyecto de USD 2.5 millones, cuya primera fase fue ejecutada en el año 2000 y concluido con el Cambio de Mangas como segunda fase durante el año 2001, además de reducir la emisión de polvo, disminuye la caída de presión del sistema de filtración, resultando en una reducción del consumo energético. Este proyecto es también una etapa previa para la ejecución de otro gran proyecto previsto para el 2002, el Aumento de Capacidad de la Línea 2 con un costo aproximado de USD 16 millones.



HORMIGONES

Para el año 2001, el volumen de ventas de hormigón premezclado fue de 441.000 m³, equivalente a un incremento del 36,7% en relación con las ventas realizadas en el año 2000. Este crecimiento en el volumen de ventas obedeció a la mayor demanda experimentada por el mercado debido, entre otros, a factores coyunturales, tales como el flujo de recursos provenientes de emigrantes, la devolución de depósitos de la banca cerrada y la ejecución de obra pública con financiamiento internacional.

Al margen del incremento en el volumen, el precio promedio por metro cúbico de hormigón premezclado se mantuvo a niveles aceptables en todo el País.

Nuestra participación en el mercado nacional fue del 57%, siendo la ciudad de Quito la de mayor aporte a nuestras ventas totales, con el 45%. El mercado de la ciudad de Guayaquil ocupó el segundo lugar, con una participación del 34% de nuestras ventas totales.

El valor de las inversiones realizadas en el año 2001 ascendió a USD 3'628.000 y correspondieron principalmente a la adquisición de camiones mezcladores y bombas.



AGREGADOS

El volumen de venta de agregados sin incluir lastre alcanzó la cifra de 2'712.000 toneladas, equivalente a un 49% de incremento sobre las ventas realizadas en el año 2000.

Los factores principales que contribuyeron al crecimiento de las ventas y el mercado fueron la obra "Ampliación Aeropuerto Manta" y los anteriormente citados para la actividad Hormigones, que también coadyuvaron a estos resultados.

A pesar de que la estrategia de venta de la competencia estuvo basada en reducciones agresivas de precios, nuestro precio promedio mejoró ligeramente en comparación con los experimentados en los años 1999 y 2000, gracias a la calidad superior de nuestros productos.

Nuestra participación en el mercado nacional alcanzó el 56%, siendo Manabí el segmento geográfico que más aportó a nuestras ventas con el 45%, mientras que el mercado de Guayaquil representó el 32%.

30 APR. 2002

El valor total de inversiones realizadas durante el 2001 en esta actividad fue de USD1'424.000.



PRODUCTOS DE CONCRETO

Las ventas consolidadas de los productos livianos y pesados en el año 2001 alcanzaron la cifra de 216.150 TM, esto es 20,8 % más que en el año anterior. De este volumen, 12.235 TM corresponden al rubro adoquines de colores, producidos por una fabrica independiente y que son comercializados por nuestra red de Disensa.

El rubro de bloques de nuestras fábricas creció en 34,5 % en relación con el año 2000, alcanzando un volumen de ventas de 160.059 TM, producto de grandes obras tales como Bananapuerto para el caso de los adoquines, así como del crecimiento de las mejoras y ampliaciones de viviendas que efectúan las familias ecuatorianas.

El rubro de prefabricados pesados pasó de 60.312 TM en el año 2000 a 44.949 TM en el año 2001, reducción que se debió fundamentalmente al hecho de que Corpecuador concluyó la reconstrucción de la mayoría de puentes afectados por el último fenómeno del Niño. La disminución de ventas al sector de obra pública se vio paralelamente compensada por varias obras privadas importantes como: Pilotes para Bajo Alto, OCP, Naves de granos para Trinipuerto, Naves para Megamaxi, nuevo terminal de víveres, bodegas de Supermaxi, puertos privados y Malecón 2000.

30 ABR. 2007



OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

La mancha blanca constituyó el factor principal de la reducción de la actividad camaronera en el Ecuador, repercutiendo directamente en el volumen de producción y ventas de cales fabricados por Industrias Rocacem. Esto se refleja en las 48.457 TM vendidas en el año 2001, volumen que disminuyó en 31,7% en relación con las 70.989 TM vendidas en el 2000.

Las ventas de morteros secos Pegaroc y Enlucit si bien han crecido un 35,7%, todavía no llenan en lo que respecta al volumen, las expectativas previstas en el plan de negocio que motivó su introducción. En los últimos meses del año se pudo notar un importante repunte del consumo y se avizora para el año 2002 un crecimiento del orden del 70%.

MERCADEO

DISENSA, la empresa comercializadora del grupo, continuó con su constante crecimiento al incrementarse el producto neto de ventas en 25,5% en relación con el año 2000, ratificándose así el hecho de ser la mayor y mejor cadena nacional de distribución de materiales y productos de construcción en el Ecuador, con programas de capacitación y sistemas de control que permiten una gran cobertura nacional a través de sus 22 puntos de venta directa y 4603 locales de Distribuidores Autorizados.



FINANZAS

Al finalizar el ejercicio anterior La Cemento Nacional y sus compañías subsidiarias han logrado mantener una robusta situación financiera. Gracias a esto el ambicioso plan de inversiones pudo ser completamente autofinanciado, mientras que paralelamente se continuó con la amortización de la deuda existente con la CAF. Acorde con los buenos resultados obtenidos, también se logró aumentar el monto de dividendos distribuidos a los accionistas de La Cemento Nacional.

MENSAJE FINAL

Es indudable que a pesar de las crisis por las que hemos atravesado, el Grupo La Cemento Nacional ha demostrado su total entereza y dedicación hacia el bienestar del Ecuador y su gente, porque no sólo decimos que somos una industria positiva al servicio del País, sino que actuamos según nuestro postulado.

Gracias,



Patrick Bredthauer B.

Presidente Ejecutivo

30 ABR. 2002

