

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

NUESTRO ENTORNO

El año 2002, fue el espectador de una nueva contienda electoral que llevó al pueblo ecuatoriano a tener que elegir entre dos candidatos de corte populista, el uno un ex líder golpista apoyado por la fuerza indígena representada por Pachakútik y la Conaie y el otro un empresario considerado dueño de la fortuna más grande del Ecuador, así el 24 de noviembre el País decidió en las urnas el inicio de un nuevo período democrático a ser presidido a partir del 15 de enero de 2003 por el ex militar Coronel retirado Lucio Gutiérrez.

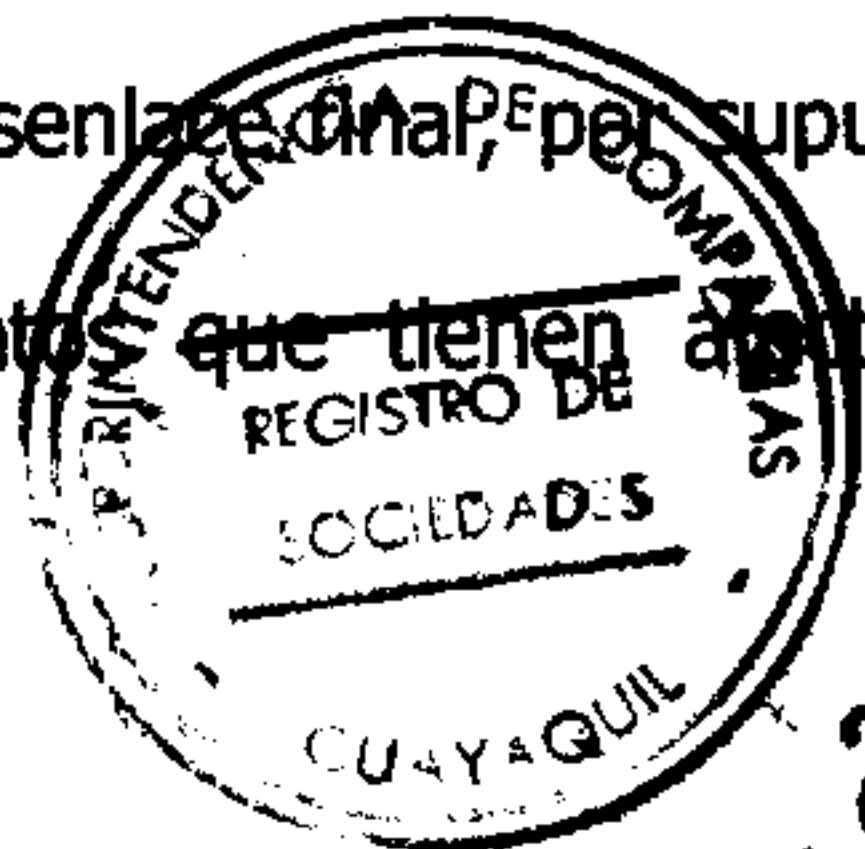
Paralelo a estos acontecimientos, el Gobierno saliente del Dr. Gustavo Noboa se despidió dejando un País con resultados que tienden a parecer discordantes, por un lado un crecimiento del PIB en el orden del 3,3% cifra sustancialmente mayor al promedio de América Latina, una caída de la inflación a un dígito esto es 9,4% (22,4% año anterior), un escaso excedente en la caja fiscal de alrededor de USD184 millones y la ejecución de la fase más relevante de la obra del OCP, y en contrario a estos logros, un crecimiento exagerado del gasto público, una balanza comercial negativa de aproximadamente USD1 millardo, precios internos de productos, insumos y servicios básicos a niveles tales que vuelven a nuestra economía menos competitiva, una enorme brecha fiscal que condujo al incumplimiento de pagos de la deuda pública y la falta de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.



29 ABR. 2003

Entre otros acontecimientos y tal como lo mencionáramos en nuestro Informe del año anterior, no nos equivocamos en decir que en vista de que el 2002 se desarrollaría alrededor de tormentas políticas, muchos de los esfuerzos iniciados por el Gobierno durante el año anterior no fueron suficientes para poder concluir con ciertas tareas, como es el caso de la privatización de las empresas de distribución eléctrica que se vio nuevamente estancada, y el fracaso para nombrar un operador único para Pacifictel; esto nos crea una nueva incógnita de si el nuevo Gobierno continuará o encarpetará estos procesos. Otra de las tareas inconclusas que también se viene arrastrando año tras año y que no parece tener fin es la relacionada con la crisis financiera y los bancos quebrados, cuyos depositantes garantizados por la AGD aún no consiguen recuperar sus dineros y cuyos activos aún siguen sin venderse; más, el tema específico de Filanbanco, que luego de transcurrido un año y medio de su quiebra y a pesar de las varias fórmulas y propuestas planteadas para la recuperación de valores, aún no se avizoran resultados definitivos.

Durante el 2002 y principalmente al término de éste no faltaron las, que ya parecen ser usuales, situaciones de controversia que perjudican la ya deteriorada imagen de nuestro País, entre ellas, las discrepancias en las declaraciones de cifras del Gobierno saliente durante el proceso de transición con el entrante, la fallida venta anticipada de crudo y el muy comentado nombramiento del Presidente del Congreso y su desenlace, por supuesto, no podemos dejar de mencionar otros dos eventos que tienen importancia



29 ABR 2003

internacional para el País como la oposición al ALCA por parte de Pachakútik y las disputas internacionales con las compañías petroleras.

Hasta ahora las primeras manifestaciones y los así calificados dobles discursos del nuevo Gobernante sólo han demostrado la falta de tino y experiencia de esta nueva administración y no han dado indicio de cuál será la línea que éste seguirá, más aún cuando los tres bloques que conforman su gabinete, militares, banqueros y líderes indígenas esperan de él una línea de acción que vaya acorde a sus intereses. En adición a esto, el anuncio de las primeras medidas llamadas "pinchazos" marcaron el inicio del difícil año 2003 que al Gobierno y al País corolariamente le tocará vivir, y creemos que este es sólo el principio de una gestión que calificaremos como exitosa si este nuevo Gobierno consigue equilibrar las necesidades económicas del País con los cambios estructurales exigidos por las fuerzas indígenas y un pueblo cansado de muchas promesas.

Luego de reseñar los principales eventos acontecidos durante el ejercicio económico al que compete este Informe, y al margen del grado de incidencia de dichos eventos y otros que afectaron directamente a nuestras operaciones, nos sentimos orgullosos una vez más por haber sido capaces de cumplir con el reto que nos propusimos alcanzando los resultados deseados. A continuación pasemos a hacer una revisión de lo que significó el 2002 para nuestro grupo empresarial.



29 ABR. 2003

NUESTRAS ACTIVIDADES

CEMENTO

En 2002, el mercado ecuatoriano del cemento creció un 5,1% en relación con el 2001, registrando una demanda total País de 3'256.000 TM. Dicho crecimiento fue menor al alcanzado el año anterior de 12,6%, debido a la disminución de obras públicas, principalmente durante el último trimestre, como consecuencia de la falta de liquidez del Gobierno que condujo a la paralización de los pagos a contratistas.

Nuestras ventas de cemento en 2002 registraron una nueva cifra récord de 2'033.614 TM equivalente a un crecimiento del 5,0% y 5,2% si incluimos las 15.600 TM de clínker vendidas a Industrias de Cementos Chimborazo.

2002 no sólo se constituye en un año histórico por ser el de mayor volumen de ventas de cemento en los 81 años de operación de La Cemento Nacional, sino también porque fue el año con un mes de octubre récord, con entregas de 206.162 TM de cemento que superaron al presupuesto en un 13%. Las ciudades de Guayaquil y Quito se mantuvieron como los principales contribuyentes al volumen de ventas alcanzado, con un aporte del 34.6% y 15.1%, respectivamente.

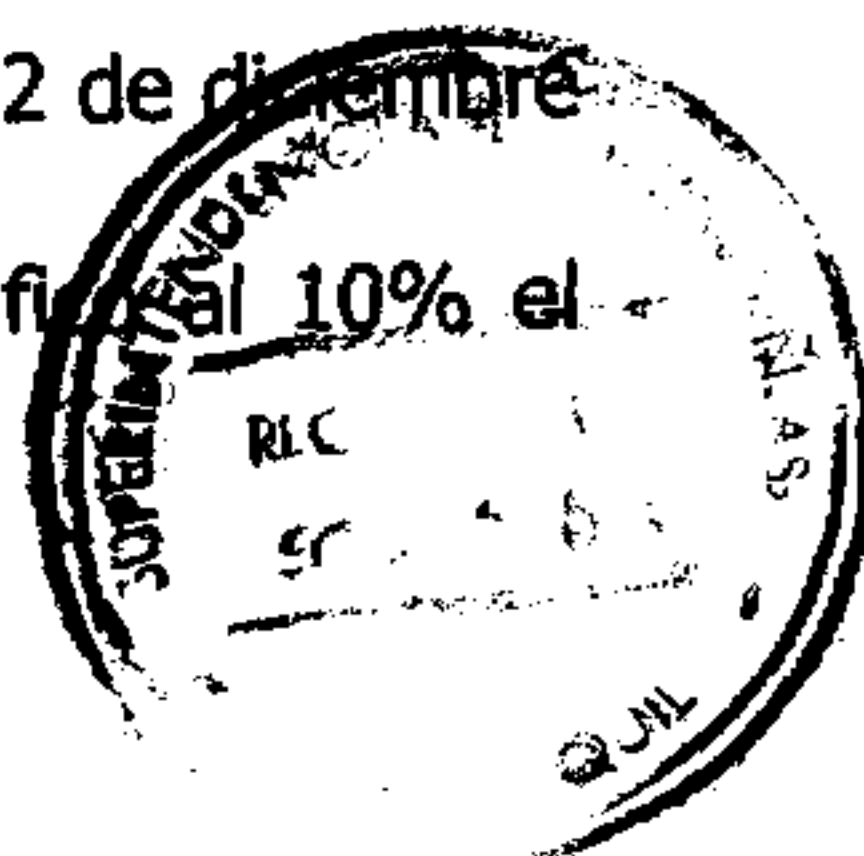
En marzo 2002 iniciamos los despachos de cemento desde la Planta de Molienda San Rafael en Latacunga. Con una capacidad instalada de molienda de cemento de 700.000 TM/año, esta Planta nos permite atender la demanda



de manera especial a las zonas Norte y Centro de la Sierra, y adicionalmente nos permite producir cemento especial para el clima de este sector del Ecuador. Es importante destacar que a pesar de no haber iniciado las operaciones en enero de 2002 debido a presiones por transportistas del sector que impidieron el acceso a la planta, logramos superar el presupuesto de despacho en 17.6%. La acogida del mercado superó nuestras estimaciones y nuestra capacidad de ensacado en días y meses picos, lo que motivó que tengamos que ampliar una línea de despacho.

Aún cuando actualmente la capacidad de producción instalada de cemento en las diferentes fábricas en el Ecuador es mayor a los 4'000.000 TM y la demanda del mercado ecuatoriano en 2002 fue de 3'256.000 TM, se produjeron importaciones de cemento procedentes de Colombia y Tailandia en un volumen total de 44.782 TM significando el 1,4% del mercado total. Estas importaciones son producto de una mal llamada apertura de mercado por parte del Gobierno Ecuatoriano, que permite el libre ingreso del producto sin control ni garantía de la calidad del mismo.

La disminución de ventas en los mercados asiáticos y en consecuencia la gran capacidad instalada no utilizada en esta zona del mundo, genera fuertes amenazas de importaciones de producto a precios de comercio desleal. Ante los reclamos y solicitudes de la industria cementera nacional, el 12 de diciembre del 2002 se promulgó el Decreto Ejecutivo No. 3446 que modificó al 10% el

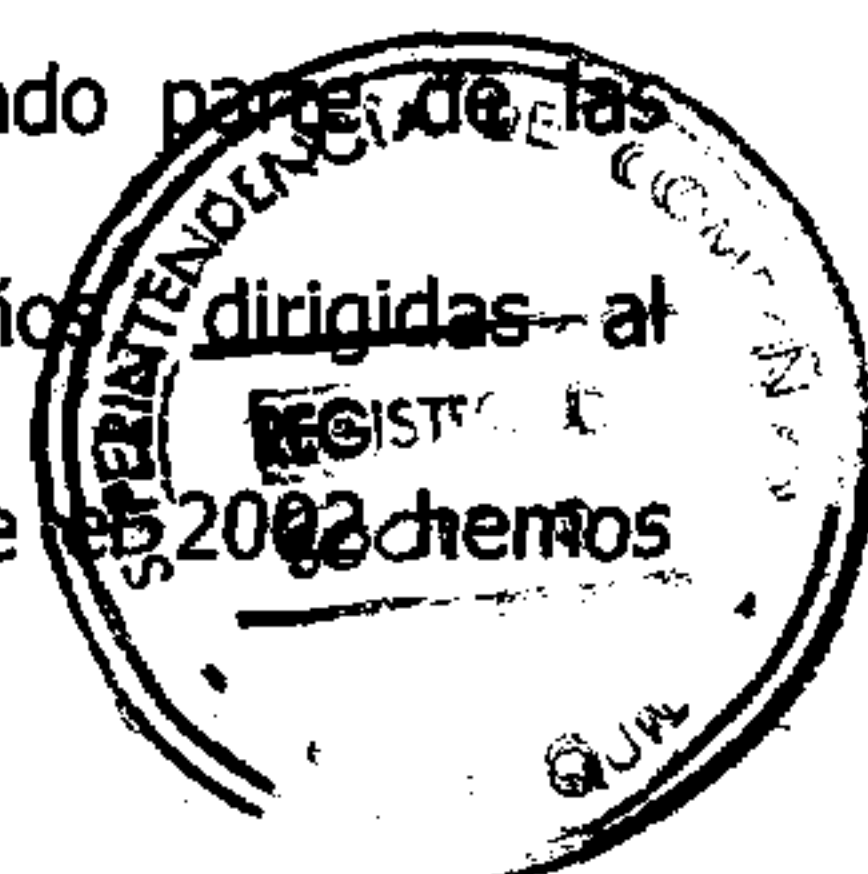


nivel arancelario para las importaciones de cemento sin pulverizar (clínker) y cemento gris.

En suma, es importante destacar el hecho de que a pesar del fuerte incremento en los costos de producción por las alzas en los precios de nuestros principales insumos, energía eléctrica y búnker, a más de la inflación en dólares, el gran esfuerzo de optimización de costos y el aumento de volúmenes de venta nos permitió alcanzar en términos absolutos un mejor resultado en el 2002.

En lo que respecta a las inversiones del ejercicio, y de acuerdo a lo ya anunciado en nuestro Informe de 2001, cabe mencionar la terminación del gran proyecto de Ampliación de la Línea de Producción No. 2, a un costo de USD16 millones financiados con fondos propios. Con este proyecto conseguimos alcanzar dos objetivos principales, el primero contar con la capacidad necesaria para una demanda futura, con el aumento de la capacidad de producción de clínker de 2.000 a 3.000 toneladas por día en un horno y corolariamente el aumento de la capacidad de producción de cemento de 2.2 a 2.8 millones de toneladas de cemento por año, y el segundo, lograr disminuir el consumo térmico del Horno 2 en un 15% y su consumo eléctrico en un 30%, aproximadamente.

De entre los nuevos proyectos que también vienen formando parte de las grandes inversiones efectuadas durante estos últimos años dirigidas al mejoramiento de procesos y optimización de costos, durante el 2002 hemos

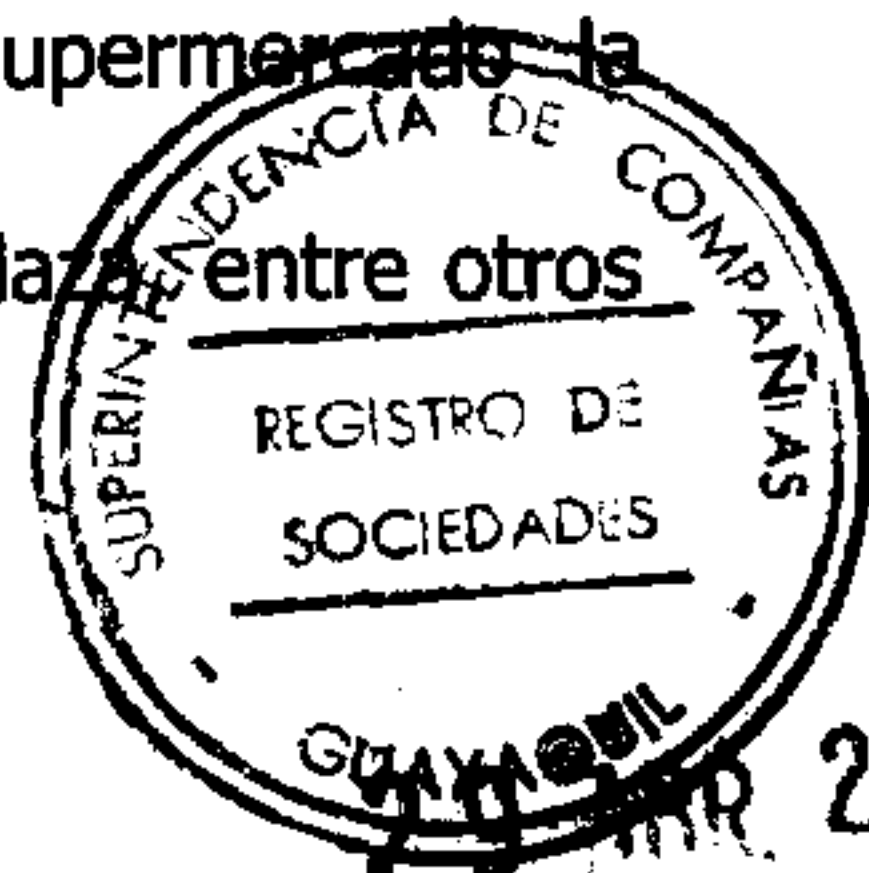


ejecutado aproximadamente un 60% de los trabajos preliminares relacionados con la instalación de una Molienda de carbón. Esta inversión cuyo costo se estima en USD 15 millones permitirá reducir el costo por consumo de combustible, sustituyendo el uso de búnker por carbón.

HORMIGONES

El volumen de ventas de hormigón premezclado para el año 2002 alcanzó la cifra de 548.302 m³, equivalente a un incremento del 24,4% y 70% con respecto a las ventas de los años 2001 y 2000, respectivamente. Este crecimiento en el volumen de ventas obedeció a la mayor demanda experimentada en el mercado debido, entre otros, a factores coyunturales, tales como la generación de recursos económicos debido a la construcción del oleoducto OCP, las remesas de los emigrantes, la devolución de depósitos de la banca cerrada, y la ejecución de obra pública con financiamiento internacional.

El mayor volumen de ventas de premezclado en Quito y Guayaquil fue producto de la ejecución de obras públicas y privadas, tales como: Terminación de los túneles en el Cerro Santa Ana, Puente Gómez Rendón, Malecón del Salado, Centro Comercial San Marino, Ecomundo, Hospital Universitario, etc. y varias vías urbanas de la ciudad de Guayaquil, y Proyecto Mica Quito Sur, Ampliación del Swissôtel, Torres Santa Fe, Bodegas Mega Fybeca, Supermercado la Favorita, Torres San Isidro, Portón de Cádiz, Edificio Andrés Plaza, entre otros proyectos en la ciudad de Quito.



Es importante indicar que en el año 2002 todas las operaciones superaron las expectativas presupuestadas gracias a un fuerte incremento de obras de pavimentos y grandes proyectos inmobiliarios de centros comerciales y conjuntos habitacionales.

Nuestra participación en el mercado nacional alcanzó el 54%, siendo la ciudad de Quito la de mayor aporte, equivalente al 42,3% de nuestras ventas totales.

Los precios promedio del metro cúbico de hormigón premezclado se han mantenido a niveles aceptables en todo el país.

Las inversiones realizadas en el año 2002 alcanzaron la cuantía de USD 2.6 millones, correspondiendo principalmente a camiones mezcladores y equipos de bombeo.

AGREGADOS

En el año 2002, el volumen de ventas de agregados alcanzó 2'978.991 TM, equivalente a un incremento del 9,9% y 63,6% con respecto a las ventas de los años 2001 y 2000, respectivamente.

Durante este año no se dieron proyectos del tamaño de obras como el Aeropuerto de Manta, pero es importante indicar que el incremento de las ventas es la sumatoria de varias situaciones, entre ellas, el crecimiento de las ventas en la ciudad de Quito a empresas constructoras viales, el gran volumen



de consumo en las plantas de hormigón, la regeneración urbana de la ciudad de Guayaquil, Puerto Fertisa, Programa Mucho Lote y en el caso de Manabí las obras de encauzamiento del Río Chone, que también coadyuvaron a estos resultados.

Los precios promedio por tonelada de agregados mejoraron ligeramente en comparación con los años 2002 y 2001.

Nuestra participación en el mercado nacional alcanzó el 50,4%, siendo los principales mercados los de Guayaquil, Quito y Manabí, quienes aportaron el 37%, 29% y 26% de nuestras ventas totales, respectivamente.

Las inversiones durante el año 2002 alcanzaron el valor de USD 260 mil.

PRODUCTOS DE CONCRETO

Las ventas consolidadas de los productos livianos y pesados en el año 2002 alcanzaron la cifra de 225.280 TM, esto es 4% más que 2001. De este volumen 18.381 TM corresponden al rubro adoquines de colores, producidos por una fábrica relacionada, los cuales son comercializados por nuestra red Disensa. Este producto ha tenido una importante participación en las obras de regeneración urbana de la ciudad de Guayaquil.



29 ABR. 2003

El rubro de bloques de nuestras fábricas creció 6% en relación con el año 2001, producto de la apertura de nuevos mercados tales como Cuenca y Manta y de las mejoras y ampliaciones de viviendas que efectúan las familias ecuatorianas.

A pesar de que atendimos algunos importantes proyectos privados como los Muelles de Sállica en Posorja, la terminación de las Bodegas de Supermaxi en Sangolqui, el Malecón del Salado en Guayaquil, la reparación del muelle de Puerto Bolívar, el rubro de prefabricados pesados pasó de 44.216 TM en el año 2001 a 37.296 TM en el año 2002, reduciéndose en 15,7%. La principal razón para esto fue la disminución de ventas para obras públicas.

Durante este año se han desarrollado kits de vivienda de bajo costo que se comercializarán en el 2003, así como naves industriales de grandes luces.

OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

A pesar del incremento de los precios, que nos permitieron equilibrar nuestros costos de producción, las ventas de morteros secos Pegaroc y Enlucit tuvieron un importante crecimiento de 69,3% en relación con el año 2001, pasando nuestras ventas de 27.682 TM en 2001 a 46.872 TM en 2002. Consideramos que en Ecuador siempre es muy difícil el cambio de costumbres, no obstante, el constante crecimiento en los consumos de los morteros preparados nos permite avizorar que en muy corto tiempo será un importante segmento de los negocios de nuestra organización.



Continúa sin reactivarse el sector camaronero ecuatoriano por lo que la disminución del consumo de cales en el Ecuador se mantiene. Mientras en 2001 vendimos 48.457 TM, en el presente año el volumen de venta fue de 34.789 TM, lo que implica una disminución del orden del 39,3%. Esta disminución del mercado nos llevó al cierre de la producción de cal en nuestra Planta de San Eduardo.

MERCADEO

El crecimiento de DISENSA, la empresa comercializadora del grupo, en términos de producto neto de ventas fue de 13,4% en relación con el año 2001, ratificando el hecho de ser la más grande 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 460 locales de Distribuidores autorizados.

RESULTADOS CONSOLIDADOS Y FINANZAS

En 2002 los resultados consolidados del Grupo La Cemento Nacional arrojaron una Utilidad Operacional antes de Depreciación o EBITDA de USD79 millones, 2.7% más que la registrada en 2001 de USD76.9 millones. La Utilidad Neta de USD37.2 millones versus USD41.2 del año anterior disminuyó básicamente por la falta de dividendos no distribuidos y por ende no percibidos durante el 2002 sobre la participación accionaria que mantenemos en Inversiones Pacasmayo, y



29 ABR. 2003

por el registro de una cifra menor en la línea intereses ganados debido a la caída de la tasa de interés en los mercados internacionales.

A pesar de los factores mencionados anteriormente y de la incidencia negativa de la inflación ecuatoriana sobre los costos del Grupo LCN durante 2002, su posición financiera se mantuvo sólida como en años anteriores. El programa de inversiones, encaminado al continuo mejoramiento de nuestra competitividad, pudo ser financiado sin créditos bancarios, asimismo, la deuda existente con la CAF fue amortizada en su totalidad. Gracias a estos resultados favorables también se ha previsto distribuir un monto mayor de dividendos a los accionistas de La Cemento Nacional.

MENSAJE FINAL

A pesar de los muchos factores que día a día vuelven más complejo el entorno y afectan al desarrollo y competitividad de la industria ecuatoriana, quiénes hacemos la administración del Grupo La Cemento Nacional nos sentimos satisfechos del deber cumplido y orgullosos de poder decir que seguimos siendo "una industria positiva al servicio del país".

Gracias,



Patrick Bredthauer B.

Presidente Ejecutivo



29 ABR. 2003