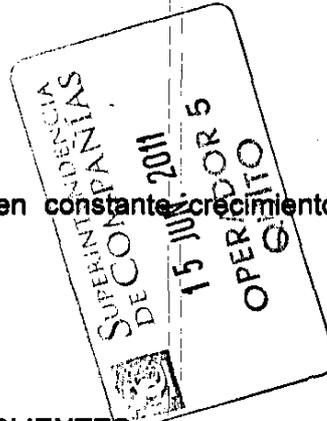


NUESTRA VISION

Ser reconocida como una empresa innovadora, en constante crecimiento en la industria del acero en el Ecuador.

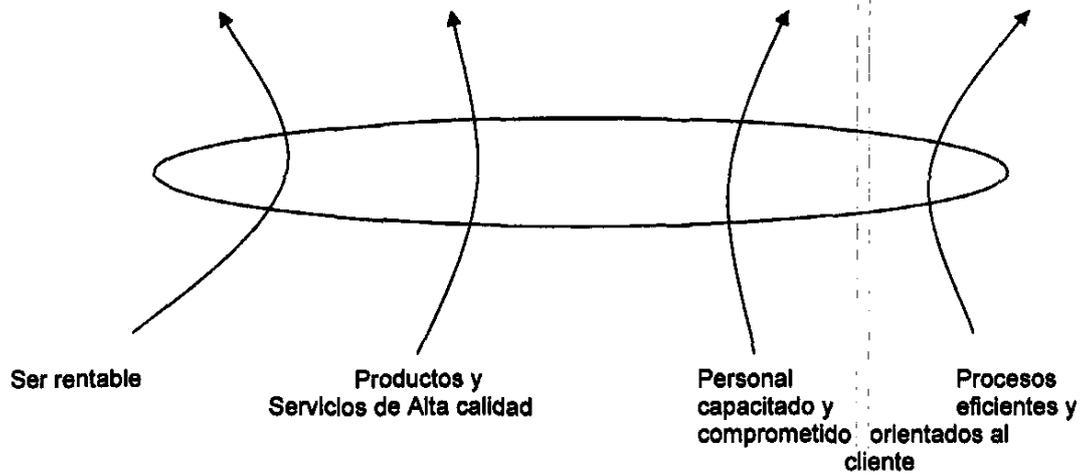
Focos Claves de nuestra Visión:

- 1.-CRECER RESPONSABLEMENTE.
- 2.-LOGRAR SOLIDEZ FINANCIERA.
- 3.-MEJORAR LA SATISFACCION DE NUESTROS CLIENTES.



NUESTRA MISION

Producir y comercializar la más amplia gama de productos y soluciones de acero para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.



CONDICIONES NECESARIAS

OBJETIVOS DE CALIDAD

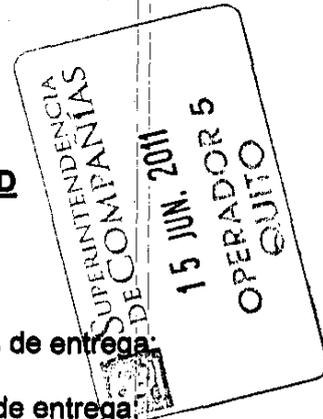
1. Mejorar el índice de satisfacción del cliente;
2. Mejorar el índice de cumplimiento de tiempos de entrega;
3. Mejorar el índice de cumplimiento de fechas de entrega;
4. Mejorar la eficacia productiva de todas las líneas de fabricación;
5. Disminuir el índice quejas del cliente; y
6. Satisfacer las necesidades de capacitación identificadas.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Los más recientes informes de las distintas instituciones que califican países en la mayor parte de los casos colocan al Ecuador cerca del fondo de sus escalafones, la razón fundamental se debe al escaso avance del país para mejorar su entorno de negocios, no hay progreso en competitividad, muy poco avance en control de la corrupción y del desarrollo humano, además de las regresiones en libertades económicas.

El año 2010 se inicia como un año con mejores perspectivas que el 2009; se da el restablecimiento de las relaciones comerciales con Colombia, la reconstrucción vial por año consecutivo vuelve a ser el activador de la economía nacional, en este año se inauguraron dos obras emblemáticas: los puentes sobre el río Chone de 1.980 metros de longitud y el puente sobre el río Esmeraldas .

El gasto público se financió con la venta anticipada de petróleo y el gobierno salvo el problema de flujo de caja sin mayor apuros. Incluso la colocación de créditos por



parte de la banca privada y pública dieron señales de recuperación y reactivación, la banca registra una expansión sobre el 16%.

En una evaluación de los cuatro años del gobierno de Correa se calcula que el "boom petrolero" por su altos precios y las altas recaudaciones tributarias le dieron al gobierno unos 77000 millones de dólares, los mismos que se han invertido pero su impacto ó crecimiento ha sido discreto.

El índice de confianza empresarial y el riesgo país que son indicadores claves de la confianza para invertir en el país siguen bajos, lo que demuestra que la economía ecuatoriana frente al mundo no permite atraer la inversión extranjera, una imagen que brindamos al exterior es que el país tiene un antecedente moroso y ha perdido credibilidad económica.

Un ligero signo de preocupación del gobierno durante el 2010, es que este empieza hablar de apoyo a la inversión, creación de nuevos empleos y fortalecimiento a las Mipymes y como que recién se da cuenta que la única forma segura de generar riqueza es impulsando la inversión privada, busca un acercamiento a los sectores productivos para trabajar en el **Código de la producción**, todo su esfuerzo esta dirigido a esta nueva herramienta, pero su alcance y campo de acción todavía no hay consensos y genera dudas, se ha tratado de conseguir este código a una velocidad en la que los verdaderos objetivos propuestos no están claramente definidos. Además existe un escepticismo en el sector productivo porque no se han plasmado las expectativas y necesidades del sector productivo, la mayoría del enfoque se habla de apoyo al sector Mipymes y se relega a la gran empresa, cuando el sector productivo no se los puede excluir porque funcionan como un todo. La tarea para el gobierno se torna difícil porque luego de haber desmotivado la inversión en el país, los empresarios siguen incrédulos y pesimistas de la reactivación que se busca.

SITUACIÓN ECONÓMICA

A partir de mayo del 2010 reaparece el déficit comercial alcanzando niveles similares a los de diciembre del 2009 . El déficit comercial regresa por una combinación de un lento crecimiento de las exportaciones sumado a un acelerado crecimiento de las importaciones alimentado por el gasto público.

Las importaciones alcanzaron los 13600 millones de dólares y las exportaciones 12600 millones , siendo nuestro principal socio comercial EE.UU en 26.8% y 35.5% respectivamente. Seguido de la comunidad andina.

La inestabilidad jurídica por la renegociación de contratos como parte de la reforma a ley de hidrocarburos causo decrecimiento en la producción diaria de barriles de petróleo alcanzando en diciembre del 2010 apenas los 469572 bls. Por fortuna el precio de barril de petróleo se mantuvo al alza y alcanzo los 88.02 USD/bl a diciembre del 2010.

Sin embargo la economía ecuatoriana creció un 2.5% según la CEPAL aunque para las cifras del gobierno según el banco central del ecuador crecimos el 3.6%. El PIB per cápita tuvo un ligero crecimiento alcanzando la cifra de 4013 USD.

La cifra de caída de desempleo ha generado dudas esta se dice que bajo de 7.9 a 7.4 pero según analistas esto no se debe a un incremento de fuentes de trabajo sino a una disminución de personas que ingresan a la población económicamente activa, se estima que ésta cifra se redujo en 88600 puestos porque abandonaron la fuerza de trabajo.

DEPENDENCIA
COMPAÑIAS
15 JUN. 2011
OPERADOR 5
QUITO

Los sectores que más crecieron en el 2010 fueron los de intermediación financiera un 17,9%; comercio 8.8%; manufactura 8% y construcción 5.5%. Entre los más importantes.

La reserva internacional de libre disponibilidad cada vez se reduce, esta cifra alcanzó los 3451 millones de dólares y siendo un indicador volátil, porque se genera a partir de los excesos de las exportaciones, la capacidad del país para enfrentar una crisis está seriamente amenazada más aún si sabemos que de este valor apenas el 50% estaría libre para su uso si la necesidad se diera, el resto está en papeles y no existe.

La recaudación de impuestos con la política agresiva del gobierno, cada año alcanza cifras records, aunque la misma haya sido bajo una política de cobrar más a los mismos y no ampliar la cartera de tributantes, es de anotar que esta política quita liquidez al sistema y frena una buena parte de la economía, porque su pago es anticipado. Esta cifra esta en los 7392 millones, 1000 millones más que el año anterior.

La deuda pública total del país (interna y externa) a aumentado, porque el gobierno busco financiamiento urgente debido a que al año arrancó con un déficit de 4000 millones de dólares.

Las remesas de nuestros compatriotas cada año van a la baja, la razón principal es que la crisis inmobiliaria, tanto en EE.UU y Europa no termina de recuperarse y las posibilidades de empleo en estos países se han reducido esta cifra llevo a los 2300 millones.

Sin embargo si hacemos un resumen comparado con el 2009 se puede decir que el año 2010 fue más estable en la medida que se mantuvo el crecimiento y mejoraron algunos índices, como resultado del incremento de depósitos y disponibilidad de

recursos de la banca y la alta recaudación de impuestos. La inflación al final del año fue de 3.2%-

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

La disponibilidad de crédito en la banca privada y la apertura del banco del YESS (BIESS) generó una reactivación del sector de la construcción por las facilidades para los afiliados especialmente los que se encontraban en la banda de necesidad de vivienda de un costo entre los 20.000 a 60.000 USD.

Los precios del acero se han mantenido estables durante el año con dos incrementos ligeros durante el año.

Con excepción del negocio de invernaderos, todos los negocios tenían buenas perspectivas de crecimiento.

La expectativa principal de todos los negocios de la empresa se centro en la producción de la acería, este era el primer año continuo de producción, en la que se evaluaría su verdadero beneficio y se conocería su curva real de aprendizaje. Sus resultados fueron excelentes y la producción que alcanzamos fue de 60.000 Tons /año, con ventaja en el costo de hasta un 25% más bajo que la palanquilla importada.

Producto del éxito alcanzado en esta operación realizamos la compra de una fragmentadora, la misma que nos dará un mejor rendimiento y costo en la transformación y preparación de chatarra para la acería, la misma que se contrato en China y su instalación -arranque será a mediados del año 2011.

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
15 JUN. 2011
OPERADOR 5
QUITO

El gobierno continuó con inversión en infraestructura vial y con la construcción de carreteras con pavimento rígido, especialmente en los proyectos que estaban en marcha, además se concretó la decisión de dotarles de puentes y señalización con normas de calidad y seguridad bajo estándares internacionales. Esta condición hizo que el negocio vial sea otro record de ventas para este sector.

Como parte del esquema de mejora continua, hemos tenido grandes avances en el SGI, habiendo cumplido varias actividades entre las que podemos destacar las más importantes:

Fuimos sometidos a la IV y V auditorías de seguimiento de SGS tanto en enero y agosto; las mismas que se paso sin problema con No conformidades menores. Migramos de la norma ISO 9001 versión 2000 a la versión 2008.

Se realizaron las VIII jornadas de células de gestión en las tres plantas, donde se envió una célula ganadora de cada localidad a representarnos en las Jornadas de Círculos de calidad del INEN.

Un logro importante en el tema medio Ambiental fue la obtención del PUNTO VERDE como reconocimiento a nuestra buena gestión ambiental, por parte de la autoridad máxima del ramo, esto es el ministerio del medio Ambiente a través de la Ministra Marcela Aguiñaga.

En el área de sistemas se ha logrado sostener el programa Hiper K como una herramienta útil para las transacciones de la empresa. Sin ser nuestra especialidad hemos logrado tener nuestro propio know-how llegando a ser autosuficientes.

En el tema logístico hemos crecido con las operaciones y controles debido a nuestro aumento en los volúmenes de acopio de chatarra. Disponemos con 52 plataformas propias y la implementación del servicio de un taller tercerizado.

En el negocio de reciclables hemos puesto todo nuestro esfuerzo para crecer con los centros de acopio (PRN) al cierre del año hemos creado 19 centros de acopio, con sus respectivos puntos de compra (10 PCN por cada PRN), estamos generando a través de nuestra red de acopio llamada NOVARED, 2470 puestos de trabajo indirectos.

En el área de investigación y desarrollo como en el de ingeniería se dio el soporte necesario enfocado a la actividad comercial, así como a la calidad de nuestras materias primas especialmente en la fabricación de palanquilla en la acería.

Se trabajó en el desarrollo e implementación de varios proyectos, los mismos que se encuentran en marcha en cada una de las plantas a saber:

PLANTA LASSO.

El proyecto de alambra que al finalizar el año quedo en un 30% de su fase de instalación, el costo estimado de este proyecto está en los 6 millones de dólares y su finalidad principal es producir alambra e inmediatamente incursionar en procesos de trefilado y fabricación de malla electro-soldada.

En la acería se trabajo en el proyecto de aumento de la capacidad de fundición, en dos direcciones, incrementando la potencia del transformador, la cual fue limitada por la falta de energía para su operación y la implementación de un horno cuchara.

Luego de un proceso de análisis e investigación logramos definir que existía una solución más ajustada a nuestra realidad con un ahorro importante de energía y muy eficiente en su operación llamado CONSTEEL, sistema que a la fecha de elaboración de este informe fue contratado.

Hemos adquirido una MAQUINA FRAGMENTADORA DE CHATARRA para agilizar el proceso de preparación de chatarra, debido a que esta actividad se ha constituido en

un cuello de botella en la operación de la acería, el costo de esta inversión es cercano a los 4 millones de dólares. a la fecha de elaboración del informe la máquina comprada estaba en puerto ecuatoriano, para iniciar con su traslado e instalación en la planta Lasso.

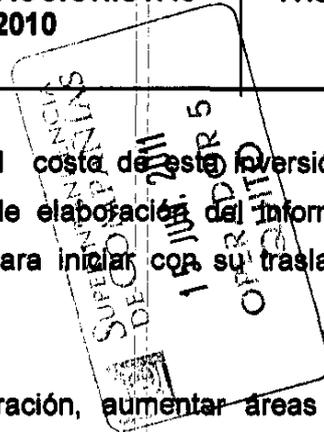
Se decidió como parte del crecimiento de la operación, aumentar áreas para almacenamiento de producto terminado, para lo cual se planificó el layout óptimo de la planta Lasso en el que se contemplo la construcción de naves para este objetivo, como la mejora de la circulación y vías de tránsito en la misma.

Se terminó la construcción del nuevo comedor y área de capacitación para el personal de planta.

PLANTA QUITO:

Se justificó la ampliación de la línea de galvanizado, para atender la mayor demanda de este servicio tanto para nuestros productos, como para los de servicios a terceros que ofrecemos. Se ordenó la compra de la nueva tina de galvanizado la misma que fue enviada a fabricación para importación, el resto del proyecto quedó aprobado y justificado para implementarse en el primer semestre del 2011.

Luego de un análisis de ventajas y desventajas de consolidación de las plantas en una sola para la regional Sierra, se decidió mantener las dos plantas tanto de Quito y Lasso en sus localidades. Así como también se decidió el traslado de las oficinas administrativas y de ventas actuales a la planta Quito. En este momento se está trabajando en los diseños para iniciar su construcción en el segundo trimestre del 2011.



Con esta nueva infraestructura se solucionará problemas de espacios de trabajo y parqueos que a la fecha genera muchas dificultades y molestias en la zona de los Shyris y Rio Coca.

Producto del crecimiento del área de soldadura y paneles, se decidió la construcción de tres naves industriales en la parte Sur de la planta, las mismas que a la fecha se encuentran en la etapa de movimiento de tierras. El área total de construcción es de 4250 m².

Se contrato la fabricación de un roll former para la producción de guardavías, con el objetivo de ser más competitivo en sus costos de transformación.

Instalación y puesta en marcha de la prensa de 1000 Toneladas para la fabricación de perfiles y formas gruesas hasta 3/4".

Justificación y aprobación de proyecto de cabina de pintura en polvo para aplicación epóxica. Se adquirió las cabinas y su instalación se realizará en el primer semestre del 2011.

PLANTA GUAYAQUIL:

Producto del crecimiento de las operaciones de la compañía nos sentimos obligados a definir el lay-out óptimo para mejora de los procesos y operatividad de la planta. Se aprobó e inicio la construcción de la nave para la reubicación de todas las líneas dedicadas a la producción de panel metálico.

Se tuvo crecimiento en todas las líneas de producción con excepción del producto Novalosa. La línea que más creció fue perfiles metálicos.

OPERADORA
DE EMPRESAS
S.A.
5 JUN. 2011
QUITO

Se elaboraron los proyectos y justifico la compra de una línea tubera para producción de tubos de 5/8" -2" , con velocidad mayor a las existentes (200 m/min). Se envió orden de fabricación del Roll-Former para producción de DURATECHO PLUS.

Con la finalidad de mejora la productividad de la perfiladora en un 30%, se ordeno la fabricación de un acumulador de flejes y la estación de corte de punta y cola.

Se concretó la compra de una slitter marca Branner para satisfacer demanda de volúmenes mayores de producción.

Se finalizó la construcción de nuevo comedor y oficinas administrativas para personal de planta.

Se subcontrato la fabricación de tinas de pescado con la finalidad de abastecer la demanda en este mercado y no desviarnos de la operación normal de la planta.

RECURSOS HUMANOS:

Se realizo planes de acción específicos para mejorar el clima laboral en cada localidad, con el único objetivo de hacer que Novacero sea una empresa donde nos de gusto trabajar.

Los resultados de la evaluación del IAL se mejoraron y paso de 66.1% del año 2009 a 84.5% en el 2010.

Como consecuencia de crecimiento de las operaciones y volúmenes de ventas durante el año 2010 hubo un incremento de personal del 24% en comparación del 2009, es decir se paso de 725 empleados a 904 empleados en el 2010.

A la fecha de este informe nos encontramos como una actividad fuerte en el trabajo de proyectos en cada planta, por lo que una buena parte del personal cerca al 10% se encuentra dedicada a esta actividad.

OPERACIONES
15 JUN 2010
SUPERINTENDENTE
DE COMANTIA

Producto de nuestra responsabilidad Social y Empresarial, hemos venido desarrollando actividades de apoyo y gestión con nuestro personal, sus familiares y la comunidad que nos rodea.

A continuación describimos una tendencia histórica de productividad en plantas, producto de las nuevas inversiones para evaluar su comportamiento.

NOVACERO S.A.
ESTADISTICA DE PRODUCCION

ANO	OBREROS	TONS	TON/OBRERO
1997	189	36.170	214
1998	220	38.245	174
1999	210	23.094	110
2000	214	27.331	128
2001	240	38.671	161
2002	269	47.546	177
2003	255	45.897	180
2004	284	45.891	174
2005	299	44.940	150
2006	359	76.702	214
2007	411	96.946	236
2008	513	132.906	259
2009	531	144.763	273
2010	704	152.779	217
2011 (P)	704	169.261	240

COMERCIAL:

En el 2010 el área comercial tuvo un buen desempeño en el manejo de márgenes de contribución que fue un 50% mayor en relación al 2009 , así como un incremento promedio a nivel total de toneladas vendidas en compañía del 12%. al pasar de 133.288 toneladas del 2009 a 149.762 toneladas en el 2010; así como la facturación total durante el 2009 pasó de los 147'630.213 USD , a 161'102.056 USD en el 2010, esto significa un crecimiento del 9%. La razón fundamental de los buenos resultados del 2010, se debe a un manejo racional de los márgenes, donde por fortuna incluso

nuestros competidores llegaron a entender que es mejor priorizar el margen de contribución frente a volumen de ventas.

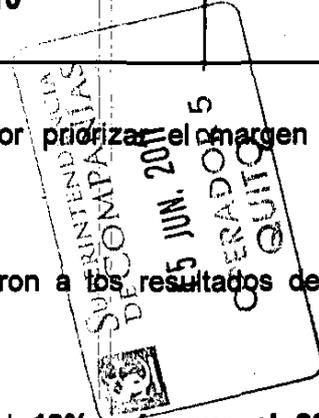
Analizando cada uno de los negocios de cómo aportaron a los resultados de la empresa podemos describir de la siguiente forma:

El negocio de perfiles laminados en caliente creció el **18% más que el 2009 pasando de las 20490 TONS a 24113 toneladas el 2010**. En este negocio hemos recuperado el porcentaje de participación nacional y estamos con el 43% de participación de mercado, compitiendo con Adelca que tiene el 20%, Talme con el 24%, Andec un 10% y los importadores un 3%. Mientras que el de varilla de construcción llegó a un 98% del presupuesto lo que representó 55509 TONS, de las cuales **4762 TONS se vendieron como Varilla figurada que representó el doble comparado con el año anterior**. El negocio de laminados en total sufrió un crecimiento del **7% en volumen del 2010 vs. el 2009**.

En julio del 2010 se concreta nuestra primera exportación de varilla de construcción hacia Chile, se exportaron como 2000 toneladas de producto en esta primera negociación, sin embargo problemas de calidad y de falta de abastecimiento de producción no permitieron que este volumen sea mayor. Se continuó con exportaciones regulares a Perú especialmente en productos como tubería y perfiles laminados.

Un producto que se mantuvo con un excelente volumen de ventas durante el 2010 fue la barra lisa para uso en carreteras en la producción de Dowells, para concreto rígido, alcanzando un volumen de 2814.70 toneladas.

En el negocio de conformados en los que incluye las líneas de tubería, perfiles doblados, flejes y planchas tuvimos los siguientes resultados:



Tubería creció un 16% en volumen pasando de 12.386 tons del 2009 a 14.372 tons en el 2010. El volumen de ventas de este producto es de 54.098 tons y su participación de mercado en el Ecuador es: Ipac 46%, Novacero 27.5%, Conduit 9%, Dipac 6.5%, Tugalt 6.5%, ferrotorre 4.5%.

Perfiles doblados, creció en un 25% y sus cifras cambiaron de 12437 tons en el 2009 a 15495 tons en el 2010. la participación de este mercado en el Ecuador es: Ipac 29%, Novacero 22.6%, Dipac 18%, Kubiec 11.6%, Ferrotorre 10%, Tugalt 3%, Viteri 4%.

Planchas, este negocio decreció en un 27% la razón principal es la falta de producción debido a que este equipo comparte el desbobinador con la slliter y su capacidad de producción está limitada. Paso de 7473 tons del 2009 a 5437 tons en el 2010.

En el negocio de cubiertas tenemos los dos rubros el de cubiertas económicas que decreció un 7% al pasar de 12279 toneladas en el 2009 a 9952 tons en el 2010 . la razón principal se debe a la reducción total de inversión del gobierno en vivienda popular a través del MIDUVI. El negocio que más apporto con un 37 % de margen de contribución a los resultados de la empresa fue el del duratecho . En esta línea de producto se ha decidido recuperar mercados como el de Santo Domingo y el Oriente donde se había perdido participación y ha tenido un crecimiento sostenido año tras año. La participación de mercado en la línea del duratecho es:
Novacero 46%, Rooftec 23%, Dipac 13%, Kubiec 12 %, tugalt 3%.

En la Línea Estilpanel crecimos un 13 % pasando de 4378 toneladas en el 2009 a 4968 tons en el 2010. Se cumplió un 106.7% % del presupuesto.

En esta línea de negocio se inicia con la comercialización de la Novateja, para uso residencial. Además se realizaron dos obras relevantes , la una fue 10.000 m2 de panel arco para revestimiento del túnel en Hidrotoapi y la otra 9.000 m2 de panel

aislante para el grupo Promesa. Además se adquirió el equipo portátil para la fabricación de los perfiles SSR y CF, para uso en cubiertas y paredes.

Se consolida la formación y operación de las empresas instaladoras a nivel nacional. El negocio de Viales por año consecutivo fue uno de los mejores durante el año 2010 y alcanzamos las **8990 toneladas** con un **crecimiento del 16%** respecto al 2009 que fue de 7604 tons, año que se batió record de ventas en esta línea de producto y que hoy vuelve a repetirse la razón principal fue la continuación de la inversión pública en el área vial. Esta línea de negocio los márgenes de contribución siguen siendo buenos a pesar de la agresividad de algunos competidores por quitarnos participación de mercado , especialmente en guardavías.

El negocio de **sistemas metálicos** vendimos **12400.3 tons vs 9215 toneladas Tons. del 2009**. Los rubro que crecieron fue la varilla de construcción, los Dowells y hierro figurado. En negocio de Novalosa sin embargo de que aparecieron más competidores y con precios bajos en el mercado, hemos logrado crecer un 3% y vendimos **1668 toneladas en el 2010**. Las planchas gruesas tuvieron una recuperación importante por la reactivación de la construcción de edificios metálicos , gracias a la liquidez del sistema financiero.

Los negocios de **Invernaderos** es uno de los negocios que tuvo una ligera recuperación , la razón principal se debe a que el sector exportador y especialmente el florícola ha perdido competitividad y precio frente a nuestro vecino Colombia, hemos trabajado enfocados todos nuestros esfuerzos hacia el sector camaronero y hemos construido invernaderos llave en mano para criaderos de padrones y laboratorios. Tenemos la decisión de captar y hacer crecer este nuevo mercado potencial , hasta la fecha los resultados están siendo alentadores esperamos ver reflejado este tra bajo en mas ventas en el 2011. Las toneladas vendidas en el 2010 fueron 396 tons. Vs las 226 tons del 2009.

OPERACIONES
DE COMERCIALIZACION
15 JUN. 2011
OPERADOR 5
QUITO

El negocio de las **tñas de pescado** para el sector pesquero, así como sucedió en el florícola fue afectado por efectos de las crisis y decreció un 51% el 2010 vs el 2009. Se facturó **551.120 USD** que corresponden a **339 toneladas**.

En el área de productos reciclables nuestras operaciones crecieron y se logró acopiar 45.770,17 toneladas por compra directa a nuestros centros de acopio, empresas y mayoristas. La generación propia de chatarra alcanzó las 4.221,56 toneladas, dando un total de 49.991,73 Toneladas.

El costo promedio alcanzado durante el 2010 fue de 277.36 USD/TON incluido costos y gastos de toda la operación, puesta la chatarra en la planta Lasso, al inicio de la operación de preparación para corte y compactado en la acería. El costo de la chatarra sufrió un incremento del 10% promedio comparado con el año 2009. El total de recursos necesarios para esta nueva operación fue de 12'716.254 USD.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2011

Se anticipa que el 2011 se proyecta nuevamente una tasa de crecimiento del 3.5% en un contexto de mayor inversión pública , pero condicionada al precio del petróleo y a una financiación suficiente para proyectos de inversión pública. El gobierno se desespera por conseguir más recursos y los únicos de los que va echar mano aunque irresponsablemente son los dineros del IEES; los mismos que de apoco se irán esfumando y terminaremos con el último salvavidas de la economía ecuatoriana. El Gobierno ha iniciado con acercamientos a los sectores productivos para dar señales que puedan ser interpretados en forma adecuada y positiva, por los sectores y la sociedad pero es necesario un discursos conciliador frente al sector productivo del país que es el generador de empelo y riqueza; eliminando el discurso de confrontación y la desconfianza que entre las partes existe. El objetivo del código de la producción que radica en la sustitución inteligente de importaciones busca

promover la producción nacional y la transformación de la misma hacia una estructura de mayor valor agregado, sin embargo el relegar a la gran empresa de este gran objetivo, hará que dicha transformación sea lenta y en ciertos casos mínima o escasa.

Los ingresos del gobierno no están garantizados y será función de los precios del petróleo y del financiamiento para cubrir los 3700 MM de dólares de déficit que tiene el presupuesto.

Una situación segura durante el año, es que el gobierno a través de la consulta popular luego de su triunfo nos irá llenando de leyes, decretos o mandatos presidenciales, que irá apretando más a los que más pagamos, caso como la ley tributaria en vigencia, condición que nos obliga a ser más eficientes, austeros y creativos, para salir adelante bajo estas condiciones.

Hemos proyectado un incremento del 13% en volumen del 2011 vs el 2010, con el optimismo de que el sector de la construcción del país en general se reactive, por efecto de créditos del BIESS a través de los créditos hipotecarios que tiene una gran demanda debido al déficit de vivienda que tiene el país. El divorcio entre el sector público y privado no permitirá atraer inversiones.

La gran preocupación del sector productivo en general a la fecha de elaboración de este informe, es la falta de garantías jurídicas y judiciales en temas laborales, donde el incentivo a favorecer a la clase laboral sin derecho a la defensa por parte del sector empleador.



Ing. Ramiro Garzón Villarroel

Gerente General

NOVACERO S.A.

RECEIVED
SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMIA Y
FINANZAS
QUITO
15/01/2011
REGISTRO
COMERCIAL

**HECHOS RELEVANTES DE LA COMPAÑÍA NOVACERO S.A.
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010**

SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑÍAS
 15 JUN. 2011
 OPERADOR 5
 QUITO

- | | |
|---|---------------------------|
| 1. Cambio de su actividad principal o iniciación de nuevas actividades. | NO |
| 2. Cambio de políticas sobre distribución de utilidades o pago de dividendos | NO |
| 3. Reforma del estatuto social de la compañía | NO |
| 4. Cambio de domicilio o denominación, establecimiento de sucursales, transformación, conversión, asociaciones, fusión, escisión o disolución | NO |
| 5. Adquisición o venta de activos iguales o superiores al 50 por ciento del total de sus activos | NO |
| 6. Resolución sobre emisión de valores para ser colocados mediante oferta pública en el país o inscripciones de la misma en el exterior | SI |
| 7. Variación del capital social por cualquier causa | NO |
| 8. Modificación de la estructura de la propiedad de su capital en un porcentaje superior al 15 por ciento de su capital suscrito y pagado | NO |
| 9. Cambios o renuncias producidos en sus órganos directivos, ejecutivos de alta gerencia, así como de auditoría | NO |
| 10. Durante el año 2010 se mantuvo la administración de la Compañía; siendo los titulares de las principales gerencias los siguientes funcionarios: | |
| PRESIDENCIA EJECUTIVA | Ing. Luis Villacrés Smith |
| GERENCIA GENERAL | Ing. Ramiro Garzón |
| GERENCIA COMERCIAL REGIONAL SIERRA | Ing. Mauricio Franco |
| GERENCIA COMERCIAL REGIONAL COSTA | Ing. Héctor Núñez |
| GERENCIA ADMINISTRATIVA FINANCIERA | CPA. José Basantes |
| 11. Suspensión parcial o total, temporal o definitiva de sus actividades por cualquier causa | NO |
| 12. Celebración o terminación de contratos que pudieran tener una incidencia trascendente en sus actividades regulares, en sus resultados operativos o en el índice de negociabilidad o liquidez de sus valores o en su cotización. | NO |
| 13. Imposibilidad de cumplir con sus obligaciones | NO |
| 14. Cualquier otro hecho que el propio emisor o el Consejo Nacional de Valores lo considere relevante o material | NO |


Ing. Ramiro Garzón V.
GERENTE GENERAL