

INDICE

*INDICE*..... 1  
*NUESTRA VISION*..... 2  
*NUESTRA MISION*..... 2  
*OBJETIVOS DE CALIDAD*..... 3  
*CARACTERÍSTICAS GENERALES*..... 3  
*SITUACIÓN ECONÓMICA*..... 5  
*ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA*..... 6  
*PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2012*..... 16



## NOVACERO S.A

Somos una empresa con 39 años en el Mercado Nacional con tres plantas de producción ubicadas una en Lasso, Latacunga provincia de Cotopaxi, la segunda en el Km 15 panamericana Sur en el parque Industrial de Turubamba Quito, provincia de Pichincha y la tercera planta en el sector el Guasmo. Guayaquil provincia del Guayas. Con oficinas principales en Quito, Guayaquil y Cuenca.

### NUESTRA VISION

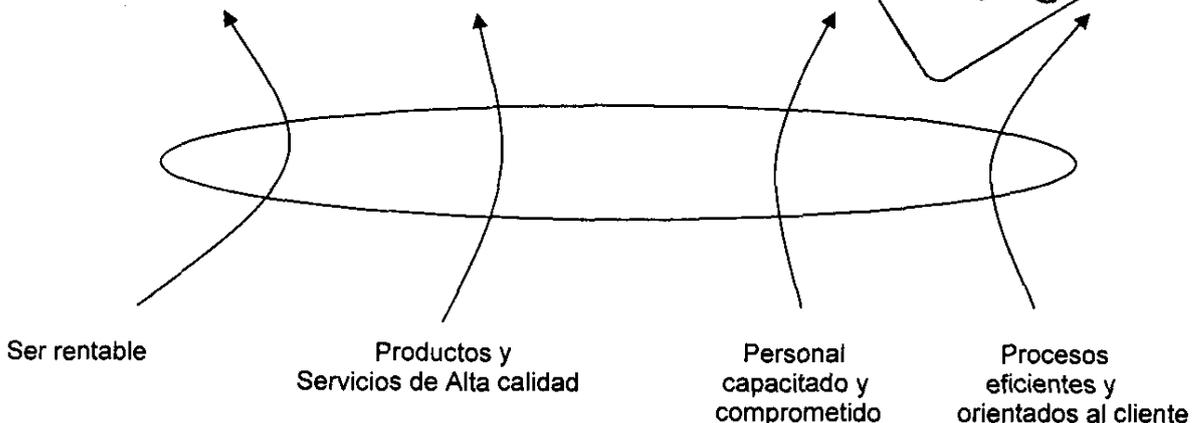
Ser reconocida como una empresa innovadora, en constante crecimiento en la industria del acero en el Ecuador.

#### **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

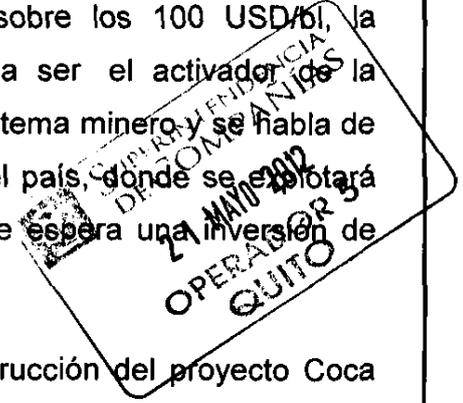
1. Mejorar el índice de satisfacción del cliente;
2. Mejorar el índice de cumplimiento de tiempos de entrega;
3. Mejorar el índice de cumplimiento de fechas de entrega;
4. Mejorar la eficacia productiva de todas las líneas de fabricación;
5. Disminuir el índice quejas del cliente; y
6. Satisfacer las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

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

El año 2011 se inicia como un año con perspectivas similares a la del 2010; estas se sustentan en un buen precio del barril de petróleo sobre los 100 USD/bi, la reconstrucción vial por tercer año consecutivo vuelve a ser el activador de la economía nacional, se genera muchas expectativas en el tema minero y se habla de firmas de contratos de tres proyectos importantes para el país, donde se explotará cobre, oro y plata. De los foros sostenidos en el país se espera una inversión de 5300 MM de dólares en tres años.

En el campo hidroeléctrico se firmo el inicio de la construcción del proyecto Coca codo Sinclair, el mismo que invertirá 2500 MM de dólares en tres años, ocasionando un movimiento importante para la economía del país. Existen ocho proyectos adicionales que de empezar su construcción, generarían una inversión cercana a los 10000 MM de dólares en los próximos 5 años.

En el sector Hidrocarburiífero se espera la reconstrucción de la refinería de esmeraldas y la ampliación de su capacidad en Calidad y cantidad. Se conoce que la inversión en el sector petrolero estará alrededor de los 7000 MM de dólares. Estas inversiones empiezan en el 2011 y se esperan que se desarrollen a partir del 2012.



En una evaluación de los cinco años del gobierno de Correa se calcula que el "boom petrolero" por su altos precios y las altas recaudaciones tributarias, le generaron recursos que han permitido seguir con la obra pública, lamentablemente los subsidios siguen siendo una carga fuerte para el gobierno y con altos precios del petróleo el que más pesa son los subsidios al gas y los combustibles.

La proforma presupuestaria del gobierno se calculo con un precio de 70 USD/bl y la realidad fue sobre los 100USD/bl, lo que origino que no existen inconvenientes en el financiamiento del presupuesto del 2011.

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.

En el campo de la economía podemos resumir que al país le fue muy bien, lamentablemente el asunto político ha sido muy mal llevado y los mensajes que salen del país dan muestras de desconfianza y preocupación para los inversionistas. Actuaciones como la consulta popular donde el gobierno consiguió sus objetivos políticos de mayor control y poder, son muestras de que la parte jurídica en el país no es confiable. Lo que sucedió con el Universo y personas que discreparon con el Gobierno ha ocasionado a que todos bajemos la cabeza y nos preocupemos a defender y trabajar en lo nuestro.

La aprobación de la novena reforma tributaria, genero desconfianza en el sector productivo nacional, porque lamentablemente todos los incrementos en recaudaciones se han conseguido haciendo pagar más a los mismos de siempre y en la mayoría de las veces en desmedro de la eficiencia del sector productivo nacional.

### SITUACIÓN ECONÓMICA

Para la mayoría de sectores productivos nacionales, el año 2011 fue un buen año, el sector comercial creció un 6,8%, el sector automotor que se creía que iba a ser el más afectado por el control al déficit de la balanza comercial creció en un 3,7%, el sector textil creció un 7,2%, el manufacturero un 7,76% , el sector de agroindustria un 6,42% y los de mayor crecimiento fue los sectores de alimentos y bebidas con un 18% y el de cuero y calzado con un 20%. Si consideramos que la inflación se cerró en un 5,53% los crecimientos que tuvieron la mayoría de sectores fue muy bueno.

La cifra de caída de desempleo ha generado dudas esta se dice que bajo de 7.4 a 5,5 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 el desempleo masivo que se generó en el sector público, para generar oportunidades de empleo para la juventud desempleada.

Los sectores que más crecieron en el 2011 fueron los de intermediación financiera y el de la construcción. Los constructores aseguran que una de las razones por las que el sector creció fue gracias a la facilidad de crédito generado por la liquidez que tiene la banca y fuertemente apoyado por los créditos del BIESS a sus afiliados. El presupuesto del BIESS para el 2011 fue de 877 MM de dólares adicionales al crédito hipotecario y quirografario.

La reserva internacional de libre disponibilidad cada vez se reduce, los ingresos permanentes del gobierno son de 7000 MM aproximadamente y los gastos permanentes de 8000MM de dólares por lo tanto hemos venido trabajando con un déficit que el gobierno debe financiar con deuda interna frente a la ausencia de créditos externos, lo que le hace a la RLD que siga siendo un indicador volátil, porque se genera a partir de los excesos de las exportaciones y la capacidad del país para enfrentar una crisis está seriamente amenazada más aún si sabemos que

Suplenencia  
de Copias  
1 MAR 2012  
OPERADO  
5

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. En el 2011 se dictó la novena reforma tributaria e hizo que cifra de impuestos se acerque a los 9000 millones.

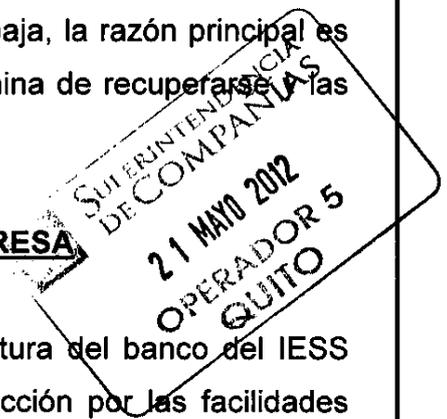
La deuda pública total del país (interna y externa) ha aumentado, porque el gobierno busco financiamiento urgente debido a que al año arrancó con un déficit de 4000 millones de dólares. El gobierno chino sigue siendo la principal y única fuente de financiamiento para el gobierno ecuatoriano.

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, las posibilidades de empleo en estos países se han reducido.

### **ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA**

La disponibilidad de crédito en la banca privada y la apertura del banco del IESS (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. El crecimiento del sector de la construcción fue del 14% cifra esta que fue más del doble de la del 2010 que llegó a 6.7%.

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



Todos los negocios de la empresa tenían buenas perspectivas de crecimiento, se cumplió el presupuesto y el crecimiento general de la empresa fue un 24% en volumen y un 35% en Facturación, lo que muestra que hubo un incremento de precios y también una reducción de márgenes.

La expectativa principal de todos los negocios de la empresa se centro en la producción de la acería, hemos entrado en nuestro segundo año de producción, por lo que creemos que ya hemos superado la curva real de aprendizaje. Sus resultados fueron excelentes y la producción que alcanzamos fue de 97492 Tons /año, con ventaja en el costo de hasta un 10% más bajo que la palanquilla importada. Los márgenes se redujeron por la fuerte competencia en el precio de chatarra en el mercado local debido al déficit de la misma.

Se compraron 123591 tons de chatarra para la operación de la acería de las cuales el 86% fue a través de compra local y el 14% tuvimos la necesidad de importar.

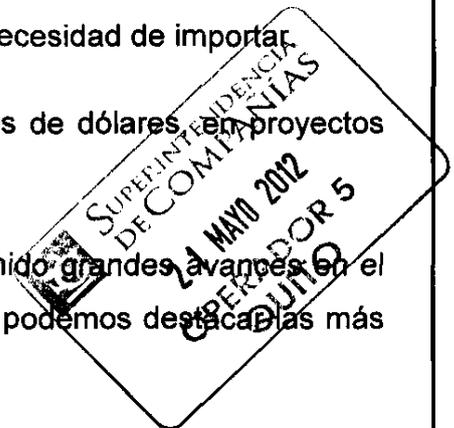
En el año 2011 se realizaron inversiones por 18 millones de dólares, en proyectos importantes a nivel nacional.

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 VI auditoría de seguimiento de SGS tanto en el mes de marzo; las mismas que se paso sin problema con No conformidades menores.

Se implanto el sistema de gestión SySO bajo OSHAS 18001 estamos en un 50% del proceso.

Se realizaron las IX 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.



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. Se está evaluando alternativas de modernización y actualización del área de sistemas.

En el tema logístico hemos crecido con las operaciones y controles debido a nuestro aumento en los volúmenes de acopio de chatarra. Disponemos con 72 plataformas y hemos transportado 90000 Tons de chatarra a nivel nacional.

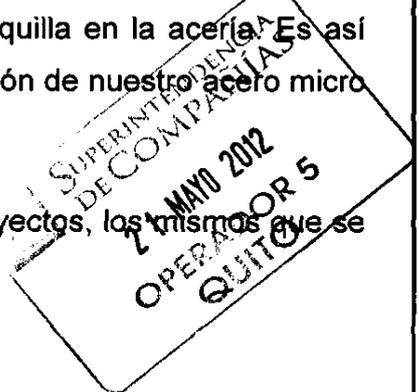
En el negocio de reciclables hemos puesto todo nuestro esfuerzo para crecer con los centros de acopio (PRN) al cierre del año hemos tenemos 26 centros de acopio, con sus respectivos puntos de compra (10 PCN por cada PRN) , estamos generando a través de nuestra red de acopio llamada NOVARED, más de 3500 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. Es así como hemos obtenido excelentes resultados en la fabricación de nuestro acero micro aleado.

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 alambón al finalizar el año ha alcanzado un 70% de su fase de instalación, el costo estimado de este proyecto está en los 6 millones de dólares y su finalidad principal es producir alambón e inmediatamente incursionar en procesos de trefilado y fabricación de malla electro -soldada.



En la acería se trabajó 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. A finales del 2011 el nuevo transformador de 50 MVA arribó a puerto ecuatoriano para luego ser trasladado a planta, a la fecha de este informe ya se encuentra en operación con un éxito total.

El proyecto Consteel que genere ahorro importante de energía y aumento de producción fue contratado en marzo del 2011 y al cierre de este informe, están listas sus partes y piezas para enviar a Ecuador y proceder con la etapa de instalación.

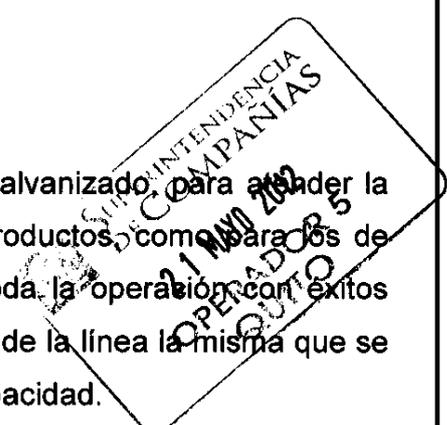
Como parte del crecimiento de las operaciones de la planta Lasso, se construyó dos galpones con sus respectivos puentes grúas para almacenamiento de producto terminado, a la fecha de este informe van entrar en operación los mismos.

Se terminó la construcción del Laminador de perfiles pequeños para la fabricación de productos livianos como platinas de  $\frac{3}{4}$ " hacia abajo. El diseño de este equipo fue local con aprovechando de equipo usado y reconstruido.

#### PLANTA QUITO:

Luego de que 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, hemos instalada toda la operación con éxitos notables habiendo duplicado la capacidad de producción de la línea la misma que se encuentra utilizada a la fecha en un 90% de su nueva capacidad.

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 el proyecto de construcción de las nuevas oficinas está en un 70% de su fase constructiva esperando terminar a finales de junio del 2012.



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 terminadas y prestando el servicio para que el fueron construidas. El área total de construcción es de 4250 m<sup>2</sup>.

En el año 2010 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. Este equipo se encuentra instalado a la fecha de este informe en etapa de pruebas para inéditamente entrar en producción el próximo mes.

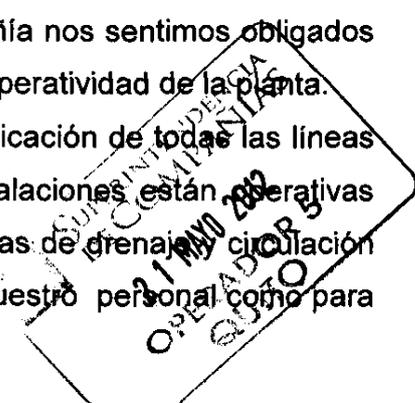
Justificación y aprobación de proyecto de cabina de pintura en polvo para aplicación epóxica. Se adquirió las cabinas y su instalación se está realizando a la fecha.

#### 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. Estas instalaciones están operativas dando el servicio predefinido, estamos terminando las áreas de drenaje y circulación para tener mejor operatividad y funcionalidad tanto para nuestro personal como para las maniobras de logística.

Luego de que se justifico la compra de una línea tubera para producción de tubos de 5/8" -2", con velocidad mayor a las existentes (100 m/min), esta fue comprada e instalada a mediados de año y está cumpliendo su objetivo al momento el equipo está en operación y cumpliendo los presupuestos en volumen planeado.

Se ordenó la fabricación del Roll-Former para producción de DURATECHO PLUS, a finales de año se termino la instalación y pruebas, habiendo producido la nueva geometría para el mercado con resultados satisfactorios.



Con la finalidad de mejorar la productividad de la perfiladora en un 30%, se ordenó la fabricación de un acumulador de flejes y la estación de corte de punta y cola, este equipo se encuentra instalado y brindando el servicio para el que fue justificado, el incremento de producción se ha dado, sin embargo esperamos que el precio de mercado de estos productos mejore para entrar en plena producción como es nuestra expectativa.

Se concretó la compra de una slitter marca Branner para satisfacer demanda de volúmenes mayores de producción. A la fecha se está trabajando en el diseño de fundaciones y más detalles para su instalación el equipo está en planta llegó el año 2011.

Se realizaron 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.

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.

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.

SECRETARÍA DE INDUSTRIA  
DECORACIONES  
21 MAR 2012  
OPERADORES  
QUITO

NOVACERO S.A.  
 ESTADISTICA DE PRODUCCION

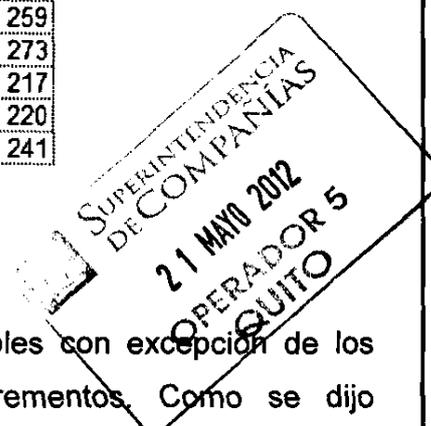
ANO	OBREROS	TONS	TON/OBRERO
1997	169	36.170	214
1998	220	38.245	174
1999	210	23.094	110
2000	214	27.331	128
2001	240	38.671	161
2002	269	47.546	177
2003	255	45.897	180
2004	264	45.891	174
2005	299	44.940	150
2006	359	76.702	214
2007	411	96.946	236
2008	513	132.906	259
2009	531	144.763	273
2010	704	152.779	217
2011	873	191.990	220
2012 (P)	900	217.191	241

**COMERCIAL:**

En el 2011 los precios del acero se mantuvieron estables con excepción de los meses de febrero y abril que hubieron ligeros incrementos. Como se dijo anteriormente el sector de la construcción creció en un 14% y siendo nuestro negocio directamente relacionado a este sector la lógica muestra o dice que los resultados de Novacero deberían estar por esos rubros.

El sector del cemento que tiene relación directa con la construcción creció un 8%.

En el caso de Novacero el promedio a nivel total de toneladas vendidas fue del 25,6 % al pasar de 152779 toneladas del 2010 a 191990 toneladas en el 2011; así como la facturación total pasó de 161'102.056 USD en el 2010 a 216'983.167 esto significa un crecimiento en dólares del 35%. La razón fundamental de los buenos resultados del 2011, se debe a que el crecimiento en el negocio de varilla de construcción fue importante, gracias la captación como cliente del grupo Importador Unifer a favor de



nuestra organización. Esto hizo que el negocio de Varilla de construcción pase de 50756 tons que se vendió el 2010 a 79160 tons en el 2011 lo que represento un incremento del 56% respecto al año anterior.

El negocio de la varilla de construcción a nivel nacional para todos los jugadores creemos que es de 501800 Tons de los cuales Adelca lidera con el 42,8%, seguido de Andec con el 37,9% y Novacero con un 17,5%, la diferencia la tiene Talme y pequeños importadores esto es el 2,4%.

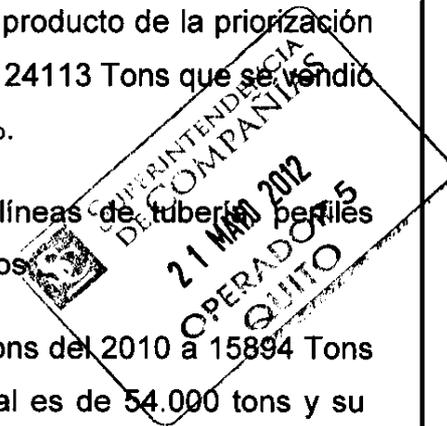
Debido a la demanda local al captar al grupo UNIFER se tomo la decisión de suspender nuestras exportaciones de varilla de construcción hacia Chile. Decisión que genero un resentimiento en ese mercado pero nuestro interés se radico en atender el mercado local.

El negocio de perfiles laminados tuvo un ligero descenso, producto de la priorización del tren de laminación a la producción de Vc, este paso de 24113 Tons que se vendió en el 2010 a 22475 Tons en el 2011 un decremento del 7%.

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 11%** en volumen pasando de 14.372 tons del 2010 a 15894 Tons en el 2011. El mercado de este producto a nivel nacional es de 54.000 tons y su participación de mercado en el ecuador es: Ipac 46%, Novacero 28 %, Conduit 9%, Dipac 6%, Tugalt 6 %, Ferrotorre 6%.

**Perfiles doblados, este negocio se mantuvo y podemos decir que no creció** sus cifras son de 15495 tons el 2010 y 15472 Tons el 2011. La participación de mercado en el ecuador es: Ipac 30%, Novacero 21%, Dipac 15%, Kubiec 11%, Ferrotorre 11%, Tugalt 3%, Viteri 3%, Imaco 3%, Talme 2% y Rooftec 1%.



Planchas, este negocio creció en un 34% la razón principal fue la mejora en los tiempos de producción y la oportunidad que nos dio el mercado para vender 7260 TONS versus las 5437 Tons del 2010.

En el **negocio de cubiertas** tenemos los dos rubros el de **cubiertas económicas** que **creció un 11 %** al pasar de **9952 tons en el 2010 a 11807 Tons en el 2011**. La razón principal se debe a que recuperamos el mercado de Santo Domingo de los Colorados y Esmeraldas. 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 50%, Rooftec 20%, Dipac 10%, Kubiec 10 %, Tugalt 5 y Talme 5%.

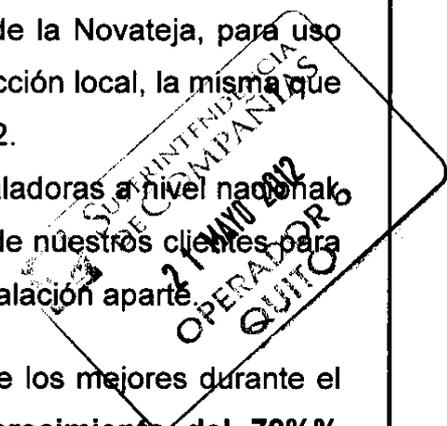
En la Línea **Estilpanel** crecimos un **9 %** pasando de **4968 tons en el 2010 a 5409 Tons en el 2011**. Se cumplió un 111,17% % del presupuesto.

En esta línea de negocio se inicia con la comercialización de la Novateja, para uso residencial y se justifico la compra de la máquina para producción local, la misma que estará lista para su instalación en planta a mediados del 2012.

Se consolida la formación y operación de las empresas instaladoras a nivel nacional con los que se ha llegado a tener una aceptación por parte de nuestros clientes para la división de estas dos actividades provisión de panel e instalación aparte.

El **negocio de Viales** por tercer año consecutivo fue uno de los mejores durante el año 2011 y alcanzamos las **13375 toneladas** con un **crecimiento del 79%** respecto al 2010 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 **16393 Tons vs 12400.3 tons del 2010**. Los rubros 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 28% y **vendimos 2097 toneladas en el 2011**. 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.

El negocio de las **tinas de pescado** para el sector pesquero, así como sucedió en el florícola fue afectado por efectos de las crisis y creció un 24% el 2011 vs el 2010. Se facturaron **421 toneladas**. Que sigue siendo bajo su Volumen frente a las expectativas de este sector.

En el área de productos reciclables nuestras operaciones crecieron y se logró acopiar 108965 Tons toneladas por compra directa a nuestros centros de acopio, empresas y mayoristas. Se importó 14626 Tons en alianza con competidores locales, para cubrir el déficit local de esta materia prima.

El costo promedio alcanzado durante el 2011 fue de 396.22 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 36% promedio comparado con el año 2010.

COPIA AUTENTICA  
DE LAS COMPANIAS  
OPERADOR 5  
QUIPO

### PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2012

El 2012 al ser un año que esta a las puertas de las elecciones presidenciales y con un alto precio del petróleo sobre los 100USD/bl y si se proyecta nuevamente una tasa de crecimiento del 5.3 % en un contexto de mayor inversión pública, pero condicionada 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. Todavía la parte de reglamentación de este código muchas partes del mismo no está concluido por lo que los ministerios del ramo deberán agilizar su elaboración y aprobación para conseguir el fin que el gobierno ofreció que fue dinamizar la economía.

Los ingresos del gobierno no están garantizados y será función de los precios del petróleo y del financiamiento para cubrir los más de 2000 MM de dólares de déficit que tiene el presupuesto.

Hemos proyectado un incremento del 13% en volumen del 2012 vs el 2011, con el optimismo de que el sector de la construcción del país en general siga activo, 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 de libertad de expresión, laboral, medio ambiental entre otros, donde el sector productivo se siente desprotegido y con gran incertidumbre para seguir invirtiendo.

Atentamente,

X



Ing. Ramiro Garzón Villarroel

Gerente General

**NOVACERO S.A.**

