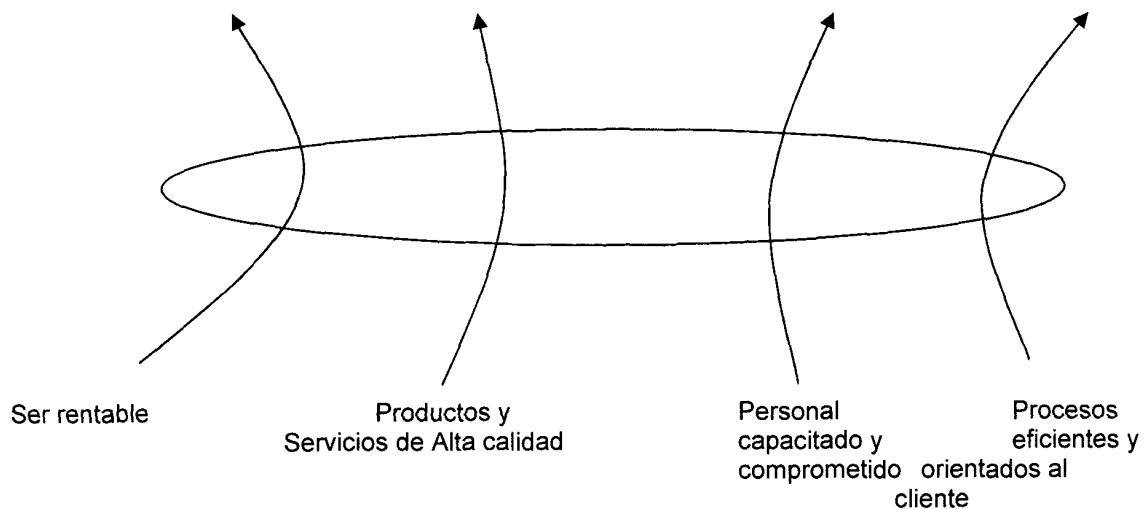
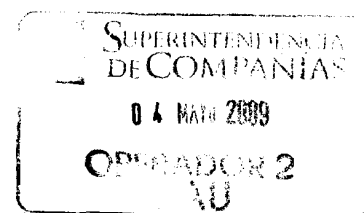


NUESTRA VISION

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

NUESTRA MISION

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

**CONDICIONES NECESARIAS**

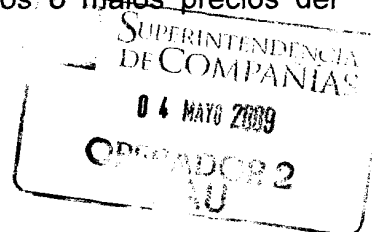
OBJETIVOS DE CALIDAD

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 2008 fue un año intenso para los ecuatorianos, en todos los sentidos. El proceso político que lidera el presidente Correa, generó más dudas que certezas. Esta situación, a su vez, creó un corrosivo clima de incertidumbre. Las esperanzas del pueblo ecuatoriano en la nueva asamblea, ha sido más que criticado por ser un traje a la medida del presidente para concentrar su poder, que fue beneficioso para generar o crear las opciones de un nuevo país como fue vendida la idea original de la nueva constitución ecuatoriana.

El escenario económico tampoco estuvo quieto. En los tres primeros trimestres del año, las cifras básicas revelaron cuentas a favor del Estado, especialmente por el ingreso petrolero, que generó un precio externo sin precedentes. En el Ecuador no se puede hablar de buenos o malos gobiernos, lo que ha sido evidente es que su economía ha sido buena o mala en función de los buenos o malos precios del petróleo.



El panorama cambió desde mediados de septiembre, cuando estalló la crisis financiera mundial, desde entonces, el ingreso fiscal cae; el petróleo se cotiza por debajo de los USD \$30 el barril y el Gobierno no restringe la llave de gasto.

Ecuador logró un precio récord del crudo y expandió su influencia en el mercado, mientras el mundo desarrollado tumbó su propio dogma liberal.

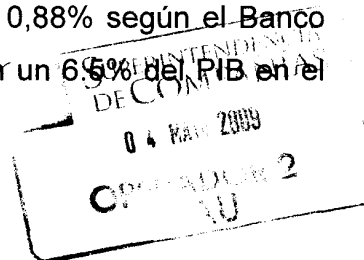
SITUACIÓN ECONÓMICA

El ritmo de la economía ecuatoriana en el 2008, fue fijada por el precio del crudo, la crisis financiera internacional y el manejo de la deuda externa.

El Gobierno tuvo alta liquidez en el primer semestre, sostenida por el alto precio del petróleo que se cotizó en USD \$117,36 en junio. Los altos precios de los productos de exportación permitieron que la balanza comercial sea positiva.

El Gobierno dio rienda suelta al gasto, alimentó la caja con ingresos tributarios adicionales y recursos petroleros que estaban ahorrados en varios fondos.

El flujo de recursos impulsó la obra pública, el 55% de la inversión pública se ejecutó hasta el 12 de diciembre. La inversión estatal fue la mayor en varios años, lo cual influyó en el crecimiento económico. En el segundo trimestre del año, el PIB creció en el 2,4% mientras que el primero tuvo un crecimiento del 0,88% según el Banco Central. Según informes de la CEPAL el Ecuador creció en un 6,5% del PIB en el 2008.



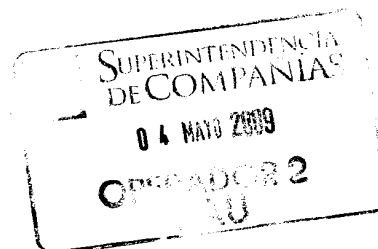
Hubo una mayor inflación la misma que llegó al 10,02% para luego estabilizarse en alrededor del 9%. Es el primer año con alta inflación en una economía dolarizada.

El panorama económico empezó a cambiar a partir de julio, cuando empezó el declive del precio del crudo.

La crisis financiera internacional dejó de ser una amenaza y se convirtió en el mayor problema mundial. Se decidió no pagar la deuda, complicando el escenario de financiamiento para el 2009. La aprobación de las leyes tributaria y financiera abrió una confrontación entre empresarios y banca con el Régimen.

La implementación del mandato 8 y la eliminación de la tercerización, ha ocasionado que la flexibilidad laboral para épocas difíciles se pierda. Los empresarios aseguraron que el indicador de empleo se verá afectado. El argumento es que una parte de quienes trabajan en esa modalidad sería despedida. También se eliminó los privilegios de los sindicatos públicos.

El precio de todos los alimentos fue lo que más subió, el Gobierno intervino con los subsidios agrícolas para reducir costos y fijó los precios de venta de los productos. La verdad al final del año 2008 el fantasma de la crisis económica se empieza a sentir, con la estrepitosa caída de los precios del petróleo, la reducción de las remesas de nuestros migrantes por efecto de la crisis mundial y una burocracia bien pagada a nivel Gobierno con resultados pobres, empujado por un aparato estatal que no ha parado su gasto.

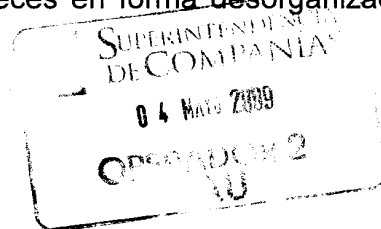


ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

El año 2008 iniciamos con una incertidumbre del mercado, el gobierno había anunciado grandes proyectos y la dinamización de la economía en base a la inversión pública, con un crecimiento promedio del PIB del 5%, a esa fecha los recursos eran inciertos y todo parecía oferta de campaña. Sin embargo nuestros presupuestos fueron optimistas al intentar defender nuestra participación del 2007 en todos los negocios y crecer nuestra participación en el negocio de varilla de construcción. Habíamos presupuestado pasar de las 99.705 toneladas del 2007 a las 125.000 toneladas en el 2008.

Durante el año 2008 la inversión del sector público fue el motor de la construcción en el país, la gran inversión en infraestructura vial, la campaña del MIDUVI en la construcción de vivienda económica y la reconstrucción de aulas, coliseos e infraestructura del DINSE, ayudaron a que nuestro sector tenga una participación importante y por lo tanto la dinámica de la economía sea excelente en el 2008.

La decisión del gobierno de tomar los fondos de ahorro y contingencia (FAC) de los recursos petroleros, la cuenta especial de reactivación productiva y social (cereps) y el fondo ecuatoriano de inversión de los sectores energético e hidrocarburífero (Feiseh) e incluir en el presupuesto del estado le dio recursos para iniciar su fuerte inversión pública. Esta decisión si bien fue muy criticada por todos los sectores, podemos decir que fuimos unos de los sectores beneficiados juntos con las empresas constructoras de la obra vial. Nunca en períodos anteriores se había recibido pagos de contado y por adelantado con la única condición de que cumplamos fechas de entrega. Más tarde el excelente precio del petróleo hizo que la inversión pública en general se desate y muchas veces en forma desorganizada y con premura.



COMERCIAL:

En el área comercial se inicia con una nueva estructura, como resultado de un análisis donde se concluye la importancia de dar mayor atención a cada línea de negocio y tener especialistas en cada una de las unidades, para competir con mayor conocimiento, diferenciación, profesionalismo y con un buen manejo estratégico frente a nuestros competidores que en algunos negocios han empezado a tomar la delantera y liderazgo.

Durante el 2008 la parte comercial venció un nuevo record de ventas, condiciones como tendencia al alza de precios del acero durante los 8 meses del año, escasez de acero en el primer trimestre del año debido a la para por mantenimiento y repotenciación de Andec y una consolidación de una nueva estructura y el seguimiento y monitoreo a la red de distribuidores, junto con la gran inversión vial en obras iniciadas en el 2007 pero que debido a los altos precios del petróleo los flujos de dinero se volcaron hacia este sector estratégico, todas estas condiciones ayudaron a que a nivel general de la Compañía se venda un 31% más en volumen el 2008 vs. el 2007.

La facturación total durante el 2008 alcanzó los 187'337.236 USD vs. 97'440.245 USD del 2007, esto significa un 192% de incremento, producto de dos variables: el crecimiento del 31% en volumen y el aumento de precio de materias primas que durante al año se experimento hasta incrementos del 243% como fue le caso más crítico de la palanquilla.

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

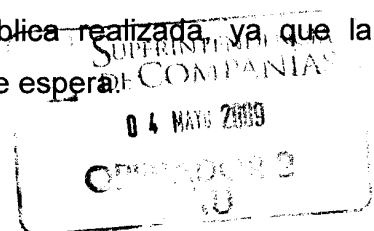
El negocio de **perfiles laminados** se vendió un **19% más que el 2007 alcanzando las 18264 TONS**. En este negocio hemos recuperado el porcentaje de participación nacional y estamos en el 50%, compitiendo con Adelca, Talme e importadores entre los que se encuentra Andec. Mientras que el de **varilla de construcción** se llegó a un **98.5% del presupuesto lo que representó 57564 TONS**, que representa un

SECRETARÍA DE COMPAÑÍAS
84 MAR 2009
C-0000002

crecimiento del **52% en volumen del 2008 vs. el 2007**. La para de Andec fuera de programación hizo que durante los tres primeros meses del año nos quedemos sin materia prima para atender la demanda del mercado incluso por disponibilidad de capacidad instalada llegamos a maquilar unas 4000 toneladas de varilla a Andec. En esta oportunidad logramos probar la capacidad real de nuestros equipos, condición que a futuro nos ayudó a implementar mejoras para responder necesidades de 10000 Tons/mes, que creíamos tenerlo pero que en esa corrida de prueba no alcanzamos a conseguirlo. Esa oportunidad del mercado nos ayuda a un posicionamiento de la marca NOVACERO en el mercado de la varilla de construcción que debido a la escasez generada muchos clientes reacios al uso de nuestro producto, lo hicieron y pasaron a aumentar la red de clientes que al momento tenemos. Se terminó con la instalación de rótulos a nuestros distribuidores a nivel nacional, así como la instalación de vallas en ciudades importantes del país.

En el **negocio de conformados** en los que incluye las líneas de tubería, perfiles doblados, flejes y planchas **crecimos un 31.6%** pasamos de 15.829 toneladas en el 2007 a **20.832 toneladas en el 2008**. Los productos que más aportaron fueron perfiles doblados como resultado de la entrada en operación de la nueva perfiladora y la obtención de una mayor participación de mercado, al momento tenemos el 15% así como flejes y planchas. El producto tubería en forma individual creció en un 9%.

En el **negocio de cubiertas** tenemos los dos rubros: el de **cubiertas económicas** que **creció un 18%** al pasar de 8486 Toneladas en el 2007 a **10045 toneladas en el 2008**. En la línea de producto se ha decidido recuperar mercados como de Santo Domingo y el Oriente donde se había perdido participación. Mientras que en la Línea **Estilpanel crecimos un 9.7%** pasando de 4669 toneladas en el 2007 a **5123 toneladas en el 2008**. Esta última línea de producto tuvo una recuperación respecto al año anterior también por efecto de la inversión pública realizada, ya que la inversión privada en su mayoría se encuentra en compás de espera.

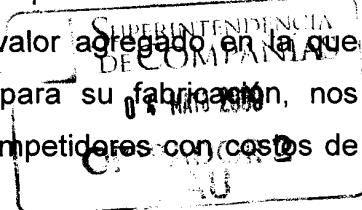


El negocio de **Viales** fue uno de los mejores durante el año 2008 y alcanzamos las **7396 toneladas** es decir **creció en un 76%** respecto al 2007 (4204 tons), la razón principal como y habíamos mencionado, fue la fuerte inversión pública en el área vial. El gobierno anticipo recursos a todos los constructores y tanto la rentabilidad como la forma de pago (contado anticipado) fueron la tónica durante todo el año.

El negocio **sistemas metálicos** fue el más afectado, debido al alto precio que alcanzó el acero y perdió competitividad versus soluciones tradicionales adicional a la suspensión de la inversión privada que para grandes proyectos está detenida, sin embargo este grupo de **negocio creció un 17% respecto al 2007** (4300 tons) aunque no alcanzó su presupuesto y vendimos **5018 toneladas**, el rubro que creció fue varilla de construcción y hierro figurado. En el negocio de **Novalosa** sin embargo de que aparecieron más competidores y con precios bajos en el mercado, hemos logrado cumplir nuestro presupuesto y **vendimos 1392 toneladas en el 2008**.

Los negocios de **invernaderos** es uno de los negocios que se ha mantenido estable y **no creció**, la razón principal se debe a que el sector exportador y especialmente el florícola ha perdido competitividad y precio frente a nuestro vecino Colombia, existe preocupación en el gobierno y en el sector y es la razón de no haber grandes inversiones, estamos direccionando nuestro esfuerzos hacia sector hortícolas y frutícolas con la decisión de captar y hacer crecer este nuevo potencial mercado.

La incursión en nuevos negocios como son **las tinas de pescado** para el sector pesquero, no está dando buenos resultados, en el 2008 se facturó **1'880.570 USD** que corresponden a 1008 toneladas las mismas que representan un **23% de crecimiento** vs. el 2007. Siendo un producto de gran valor agregado en la que disponemos de todas las materias primas e insumos para su fabricación, nos posiciona con una ventaja diferencial frente a nuestros competidores con costos de



producción muy competitivos por el aprovechamiento óptimo de una serie de materias primas que disponemos. Este negocio crecerá en función de nuestra capacidad de respuesta de la línea de galvanizado, la misma que hasta la fecha, ha podido cumplir la demanda del mercado luego de haber sido repotenciada y ampliada a finales del 2007.

El área de Productos Reciclables ha sido una de las áreas que ha tenido que esperar y seguir con un bajo perfil conociendo y explorando las oportunidades del mercado de estos productos, debido a que la planta de fundición no inició sus operaciones en el año 2008 como estaba planeado.

Disponemos de un plan específico de acopio de chatarra en el que estamos generando pequeños microempresarios, que se desarrollen alrededor de NOVACERO buscando una relación gana-gana y de largo plazo.

Sin embargo de no haber puesto toda la agresividad en el mercado para compra de chatarra por los pocos recursos asignados a este departamento, podemos considerar que sus resultados han sido muy buenos. **Hemos comprado 21179 toneladas**, a un costo promedio en el año de 253 USD/TON. Lo que ha generado un egreso de 5'363.450 USD en compra de chatarra.

Como parte del lobby desarrollado con las autoridades de gobierno luego de conseguir la emisión de la resolución 400 del Comexi, que es la exigencia de una licencia ambiental para la exportación de Chatarra, ésta se encuentra vigente, adicionalmente producto del plan de chatarrización del gobierno que apoya la renovación del campo automotor, se ha conseguido la prohibición de la exportación de chatarra por considerarse un incentivo al parque automotor local y a la producción nacional, con el consecuente ahorro de divisas para el país y disminución del déficit en la balanza comercial. Estos dos mecanismos ayudarán a que en el país al menos en el corto plazo la disponibilidad de chatarra sea suficiente y así evitar la salida de chatarra del país como ya sucedió en el año 2007 que fue de **114000 TONS** a distintos destinos como la India, China, Pakistán, Corea, Japon, entre otros.

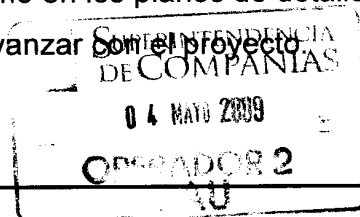
A continuación desglosamos la evolución por grupo de negocio de las cantidades en USD y Tons.de los últimos 10 años.

PRODUCCIÓN:

En el área de producción lo más importante a recalcar es que el nuevo tren de laminación llegó al 73% de su capacidad instalada la producción que se alcanzo en este tren fue de 87000 Toneladas y en un mes pico a 90% y su tendencia es ir subiendo en función de la demanda del mercado, sin causar turbulencias de precios, como ha sido nuestra estrategia inicial.

El tren se encuentra totalmente estabilizado y su eficiencia tanto en volumen como en perdidas se encuentran en sus niveles óptimos; a medida que el mercado crezca , debemos pensar en mejoras futuras, como automatización de mesa de empaque ,desbaste continuo y horno de 12 m de ancho, estas condiciones se justificarán para que a futuro mejore en un 50 % adicional su capacidad actual, que es de 120000 TONS/año.

Si consideramos que al mismo tiempo que hemos cumplido con los volúmenes de ventas presupuestados y hemos avanzado con la construcción de la Acería que a la fecha de cierre del año se encuentra en un 90%, podemos concluir que los resultados tanto de producción y avance del proyecto de la planta Lasso han sido un verdadero éxito. **Tenemos planeado empezar con pruebas en frío de ésta planta a finales del mes de Junio**, hemos sufrido el retraso de un año en el proyecto por ajustes de diseño original (mal asesorados) y cambios sobre la marcha para asegurar el éxito de funcionamiento de la planta. La falta de profesionalismo y seriedad de la empresa SWS en la entrega de las partes y piezas, así como en los planos de detalle de la construcción nos obligo a contratar a terceros para avanzar con el proyecto.



En la planta Quito, se diseñó e instaló los equipos necesarios para mejorar la productividad de panel acústico. Se respondió de manera exitosa la gran demanda de productos viales, producto de la gran inversión pública en este sector. Los volúmenes de producción se aumentaron en un 70% a nivel global vs el año 2007 y en el producto alcantarillas se duplicó su producción.

A nivel total en la compañía se renovó las certificaciones ISO 9001 e ISO 14001. La planta Lasso fue incluida en el alcance de esta certificación.

En la Planta Guayaquil, se aumentó la capacidad de la planta de galvanizado para producir tanques de pescado, la línea en su etapa inicial, sus costos de transformación no se lograban controlar pero a la fecha ya se encuentra estabilizada. Entró en operación la línea de corte y planchado, alcanzando una producción de 2922 toneladas en el año. Este es un producto adicional complementario que hemos empezado a comercializar con buenos resultados y excelente acogida en el mercado por la calidad de producto que estamos ofreciendo.

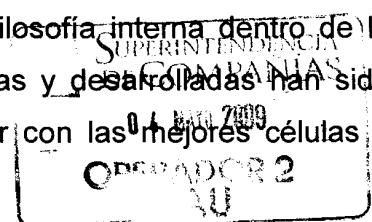
Se compró una nueva perfiladora para la producción de perfiles doblados, la misma que tendrá una mayor capacidad (doble) respecto a la actual que ya se encontraba en mal estado. Su instalación se realizó en el primer semestre del 2008 y sus resultados la empezamos a percibir en el segundo trimestre del año, con el aumento de volumen de producción y ventas.

En todas las plantas con la ayuda del área de operaciones, hemos realizado varios proyectos de mejora, tanto en el área de logística, procesos y sistemas.

Hemos implementado la filosofía lean, que significa eliminación de desperdicios.

También se implementó la filosofía de mejora de supermercados y Kanbans, para optimizar inventarios y racionalizar cuellos de botella.

En el SGI se mantenido las células de trabajo como filosofía interna dentro de la organización y las oportunidades de mejora encontradas y desarrolladas han sido múltiples, particularidad que nos ha permitido participar con las mejores células o círculos en invitaciones realizadas por el INEN.



Se realizó la evaluación del clima laboral y con satisfacción podemos afirmar que sus resultados están mejorando producto de los cambios y acciones correctivas implementadas respecto al año anterior.

Celebramos toda la organización nuestro aniversario de 35 años de vida institucional y se realizó un gran encuentro de confraternidad y compañerismo con la asistencia de todo el personal en la Planta Lasso.

Hemos iniciado como decisión de empresa, el implementar las normas SySO bajo OSHAS 18001, las mismas que se encuentran en un 50% de su implementación, esperamos culminar el 2009.

Se editaron una serie de videos tanto en el área de calidad, seguridad y motivacional para capacitar y formar a nuevos colaboradores en las charlas de inducción que se realizan en forma obligatoria cuando una persona ingresa a la organización.

Se implemento el sistema de remuneración variable, para lo cual se valido una serie de indicadores individuales, departamentales y total compañía, de tal forma se busco una relación gana-gana entre el colaborar y la empresa. Este trabajo ha tomado una buena cantidad de tiempo del personal involucrado en el cálculo de estos indicadores y esperamos ir puliendo y mejorando los mismos de tal forma que cumpla el efecto para el que fue creado.

Se implementaron los despachos nocturnos y el control satelital para todos los vehículos con capacidad mayor a 4 toneladas para evitar robos de material que se volvieron comunes en el 2008 por el precio del acero muy elevado. Se contrato un jefe de logística con la finalidad de tener un mejor control de los abastecimientos y atención a los clientes.

Se contrato una persona para el área de I&D con la finalidad de buscar opciones de nuevos productos y soluciones de acero. Se ha priorizado varios estudios con la finalidad de ir atendiendo las áreas más críticas de la organización.

A continuación mostramos los rendimientos en Ton/Obrero , donde muestra mejoras que vamos alcanzando año tras año.

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS

04 MAR 2009

OPERA 2

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
(P)2009	513	153.449	299


Ing. Ramiro Garzón**Gerente General****Novacero S.A**