

Relatório Anual 2002 - Cosipa - Annual Report 2002

Perfil	Profile	03
Missão	Mission	04
Visão	Vision	04
Objetivos Estratégicos 2003	Strategic Goals 2003	06
Destques Operacionais e Financeiros	Operating and Financial Highlights	08
Mensagem da Administração	Message from the Executive Board	10
Desempenho Operacional	Operating Performance	14
Produção	Production	15
Logística e Estratégia	Logistics and Strategy	16
Tecnologia	Technology	18
Gestão de Risco	Risk Management	20
Perspectivas	Outlook	22
Novos Produtos	New Products	22
Desempenho Comercial	Commercial Performance	25
Cenário	Scenario	25
Volume Comercializado	Sales Volume	26
Mercado Interno	Domestic Market	28
Mercado Externo	Foreign Market	28
Desempenho Econômico-Financeiro	Economic and Financial Performance	31
Receita Líquida	Net Revenue	31
Lucro Bruto	Gross Profit	32
Resultado Operacional	Operating Result	32
Resultado Financeiro	Financial Result	32
Resultado Líquido	Net Result	32
Estrutura de Capital	Capital Structure	32
Investimentos	Investments	34
Mercado de Capitais	Capital Market	34
Perspectivas	Outlook	34
Recursos Humanos	Human Resources	37
Responsabilidade Social	Social Responsibility	44
Ação Social	Social Initiatives	45
Valor Adicionado	Added Value	53
Balanço Social Consolidado	Consolidated Social Balance	53
Meio Ambiente	Environmental Protection	55
Informações Corporativas	Corporate Information	60
Demonstrações Contábeis 2002	Financial Statements 2002	61



Perfil

A Companhia Siderúrgica Paulista – Cosipa, empresa do Sistema Usiminas, dedica-se à produção de aços planos não-revestidos (placas, chapas grossas, laminados a quente e a frio), que atendem a segmentos estratégicos da economia, como automobilístico, ferroviário, automotivo, naval, de construção civil, agrícola, de embalagens, mecânico, eletroeletrônico, de utilidades domésticas, máquinas e equipamentos e de distribuição.

Estrategicamente localizada no município de Cubatão, no Estado de São Paulo – maior centro consumidor do País –, a Usina José Bonifácio de Andrada e Silva possui 12 milhões de metros quadrados, incluindo um porto privativo alfandegado, de propriedade da sua controladora – Usiminas –, em condições de operar 12 milhões de toneladas/ano, e um complexo ferroviário capaz de atender a 4 milhões de toneladas/ano. Após a renovação de seu parque industrial, finalizada em 2001, em setembro de 2002 atingiu a capacidade nominal, passando a operar num ritmo de produção de 4,5 milhões de toneladas/ano de aço líquido.

Com os investimentos na modernização – US\$ 1,1 bilhão, num dos mais expressivos programas de reestruturação do setor siderúrgico –, a Cosipa encerrou o exercício de 2002 com faturamento bruto de R\$ 3,4 bilhões, que corresponde à comercialização de 3,5 milhões de toneladas de produtos siderúrgicos, sendo 2,1 milhões de toneladas destinadas ao mercado doméstico e 1,4 milhão de toneladas comercializadas no exterior.

Profile



As part of Usiminas System, Companhia Siderúrgica Paulista (Cosipa) is dedicated to the manufacture of uncoated flat steel products (slabs, heavy plates, hot-rolled and cold-rolled steel) for strategic economic segments such as the automobile, railway, automotive, shipbuilding, construction, agricultural, packaging, mechanical engineering, electro electronics, home appliances, machinery and equipment, and distribution industries.

Strategically located in the municipality of Cubatão, State of São Paulo – the largest consumer market in Brazil – the José Bonifácio de Andrada e Silva steel mill occupies an area of 12 million square meters. The facilities include a private port and customs warehouse belonging to Cosipa's controlling shareholder (Usiminas) and capable of handling 12 million tons/year, plus a railway complex capable of transporting 4 million tons/year. With the revamping of its industrial facilities completed in 2001, the mill reached its nominal capacity in September 2002, producing up to 4.5 million tons of liquid steel per year.

After spending US\$ 1.1 billion on upgrading projects, in one of the most extensive restructuring programs undertaken in the steel sector, Cosipa ended 2002 with a gross revenue of R\$ 3.4 billion, which corresponds to the sale of 3.5 million tons of steel products to the domestic market (2.1 million tons) and to other countries (1.4 million tons).

Missão

A missão da Cosipa é a exploração da indústria siderúrgica e correlatas; o comércio, importação e exportação de produtos e subprodutos siderúrgicos e de matérias-primas; a execução e elaboração de projetos e pesquisas; o treinamento de pessoal especializado; a mineração, o transporte, a construção e a prestação de assistência técnica.

A Cosipa, no interesse de suas finalidades, poderá constituir empresas, sob seu controle acionário, bem como participar de outras sociedades, no País e no exterior.



Visão

A Cosipa quer ser sempre uma empresa competitiva, auto-sustentável, rentável, com imagem positiva na comunidade, comprometida com os ideais de uma empresa-válida, mantendo a produção do aço como principal atividade e alavanca para seus negócios.

A Empresa, através da excelência no atendimento, buscará permanentemente a fidelidade e a satisfação dos clientes, os anseios dos acionistas, parcerias com fornecedores, o respeito ao meio ambiente e o cumprimento de seu papel social, valorizando seus colaboradores e mantendo-os preparados para enfrentar novos desafios. No desempenho de sua missão, procurará sempre conciliar as dimensões econômica e social do lucro.

Mission

Cosipa's mission is to exploit the steel sector and related industries; to market, import and export steel products, byproducts and raw materials; to prepare and carry out projects and

research; to train skilled personnel; to engage in mining, transportation and construction activities; and to provide technical assistance. In order to achieve these objectives, Cosipa may set up and control new companies, as well as maintain shareholdings in other corporations in Brazil and elsewhere.

Vision

Cosipa wishes to continue operating as a competitive, self-sustaining and profitable company with a positive corporate image among local communities, to be regarded as a socially responsible organization, to maintain its focus on steel production, and to use its core business to lever other operations. The Company is determined to secure the loyalty and satisfaction of its customers through excellent service, to fulfill the needs of shareholders, to consolidate partnerships with suppliers, to respect the environment and to assume its social role, while showing due appreciation for its collaborators and keeping them prepared for new challenges. In the pursuit of this mission, Cosipa will always seek to conciliate the economic and social facets of profit.



Objetivos Estratégicos 2003

Responsabilidade Social

Garantir a credibilidade pública e a legitimidade social e ambiental da Companhia, validando-a, por meio do desenvolvimento de produtos, ações e soluções que favoreçam a inclusão social e a preservação ambiental para as futuras gerações.

Cliente

Atender aos clientes em suas necessidades e expectativas, com diferenciais, mobilizando as potencialidades da Companhia, de forma integrada, para assegurar a satisfação das empresas clientes e a presença firme no mercado.

Lucro Merecido

Ampliar o lucro, por meio do fortalecimento da competitividade, da busca de novas oportunidades e da redução dos custos, de forma a aumentar receitas, produtividade e valor para acionistas, clientes, fornecedores, colaboradores, empregados, governo e comunidade.

Pessoas

Criar condições para que as pessoas mantenham-se como um dos diferenciais competitivos da Companhia e desfrutem um ambiente de motivação e aprendizado sistêmicos, para desenvolver e exercitar seus talentos, compartilhar valores e vencer desafios, na velocidade que o ambiente exige.

Gestão Corporativa

Ampliar a efetividade das empresas do Sistema Usiminas, explorando integralmente suas competências específicas, para que obtenham melhor posicionamento mercadológico, menores custos e maior eficiência, por meio da coordenação de ações estratégicas.

Competitividade Corporativa

Incorporar permanentemente novas tecnologias e práticas de pesquisa que aumentem as sinergias na cadeia de valor de suas empresas e promovam difusão tecnológica e parcerias vantajosas, reforçadas por princípios de confiança recíproca e duradoura.

Strategic Goals 2003

Social Responsibility

Ensuring the public credibility and social and environmental legitimacy of the Company, validating it through the development of new products, actions and solutions that foster social inclusion and environmental protection in the interest of future generations.

Customers

Fulfilling the needs and expectations of customers by offering them additional benefits and drawing on the Company's integrated potentialities to secure the satisfaction of corporate customers and strong foothold in the market.

Fair Profit

Generating more profit by increasing the Company's competitiveness, seeking new opportunities and reducing costs, so as to boost revenues and productivity and to deliver more value to shareholders, customers, collaborators and employees, to the government and the community.

People

Creating conditions for people to remain as one of the Company's competitive advantages, and an atmosphere of systemic motivation and learning so that they may cultivate and make good use of their talents, share values and overcome challenges as rapidly as it may be required by the environment.

Corporate Management

Enhancing the effectiveness of Usiminas companies by exploiting their specific competencies to the full, thus strengthening their position in the market, reducing costs and boosting efficiency levels through coordinated strategic actions.

Corporate Competitiveness

Incorporating, on a continuous basis, new technologies and research practices that enhance the synergies in the value chain of Cosipa companies, contribute to the dissemination of technology, and promote valuable partnerships grounded on principles of mutual and enduring trust.

Destaques Operacionais e Financeiros

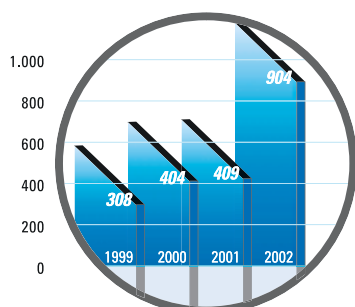
Operating and Financial Highlights

Destaques Financeiros Consolidados (R\$ milhões)

Consolidated Financial Highlights (R\$ million)

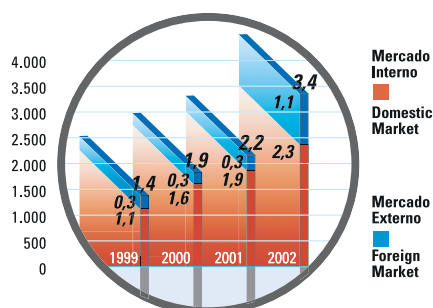
	1999	2000	2001	2002	var. 02/01
Receita Bruta / <i>Gross Revenue</i>	1.441	1.905	2.217	3.385	53%
Mercado Interno / <i>Domestic Market</i>	1.167	1.644	1.925	2.280	18%
Mercado Externo / <i>Foreign Market</i>	274	261	292	1.105	278%
Receita Líquida / <i>Net Revenue</i>	1.123	1.457	1.709	2.716	59%
Lucro Bruto / <i>Gross Profit</i>	273	390	373	832	123%
Margem Bruta / <i>Gross Margin</i>	24%	27%	22%	31%	
Lucro Operacional (antes do Resultado Financeiro) / <i>Operating Profit (before Financial Result)</i>	207	270	266	728	174%
Margem Operacional / <i>Operating Margin</i>	18%	19%	16%	27%	
EBITDA / <i>EBITDA</i>	308	404	409	904	121%
Margem EBITDA / <i>EBITDA Margin</i>	27%	28%	24%	33%	
Lucro Líquido / <i>Net Profit</i>	6	32	(215)	(549)	155%
Margem Líquida / <i>Net Margin</i>	1%	2%	-13%	-20%	
Ativos Totais / <i>Total Assets</i>	4.061	4.910	5.850	7.005	20%
Patrimônio Líquido / <i>Net Worth</i>	877	909	1.587	1.038	-35%
Endividamento Oneroso / <i>Debt Liability</i>	1.944	2.671	3.738	5.358	44%
Investimentos (US\$ milhões) / <i>Investments (US\$ million)</i>	31	156	452	97	-79%

Geração de Caixa - EBITDA
(R\$ milhões)



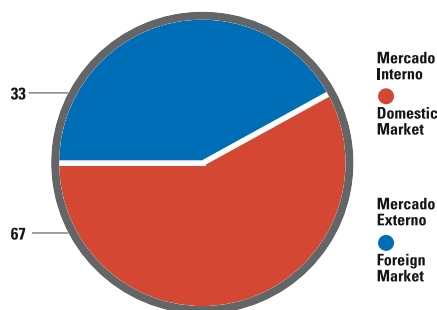
Cash Generation - EBITDA
(R\$ million)

Receita Bruta
(R\$ bilhões)



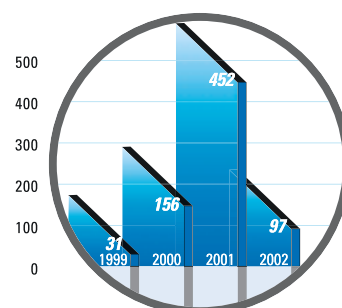
Gross Revenue
(R\$ billion)

Composição da Receita Bruta 2002
(%)



2002 Gross Revenue
(% breakdown)

Investimentos
(US\$ milhões)



Investments
(US\$ million)

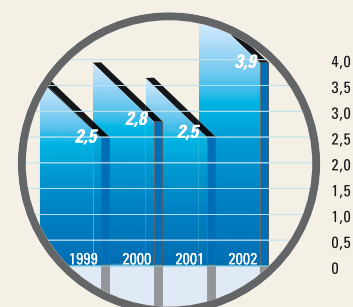
Indicadores Operacionais Operating Indicators

	1999	2000	2001	2002	var. 02/01
Produção - Aço Líquido (mil t.) / Output - Liquid Steel (thousand tons)	2.462	2.813	2.523	3.962	57%
Vendas Físicas (mil t.) / Sales (thousand tons.)	2.172	2.417	2.499	3.540	42%
Mercado Interno / Domestic Market	1.623	2.013	2.165	2.129	-2%
% Mercado Interno / % Domestic Market	75%	83%	87%	60%	
Exportações / Exports	549	404	334	1.411	322%
% Exportações / % Exports	25%	17%	13%	40%	

Composição das Vendas Físicas - MI / Sales Breakdown - DM

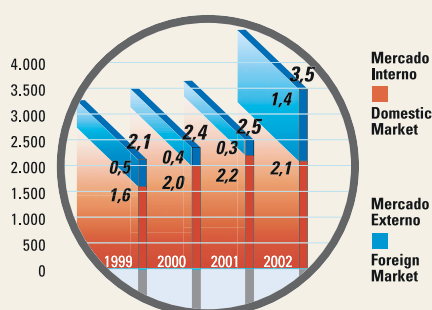
Automobilístico / Automobile	2%	4%	4%	3%
Autopeças / Auto Parts	5%	5%	4%	3%
Construção Naval / Shipbuilding	1%	0%	1%	2%
Máq. Equip. Industriais / Industrial Machinery & Equipment	5%	6%	6%	6%
Utilidades Domésticas / Home Appliances	7%	8%	7%	7%
Tubos de Grande Diâmetro / Large-diameter Pipes	1%	1%	2%	4%
Tubos de Pequeno Diâmetro / Small-diameter Pipes	15%	15%	16%	14%
Construção Civil / Construction	6%	6%	5%	6%
Relaminação / Relamination	4%	2%	2%	2%
Distribuidores / Distribution	45%	43%	43%	42%
Outros / Others	9%	10%	10%	11%

Produção Aço Líquido (milhões de toneladas)



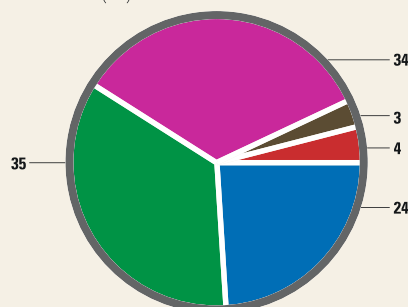
Output Liquid Steel (thousand tons)

Vendas Físicas (milhões de toneladas)



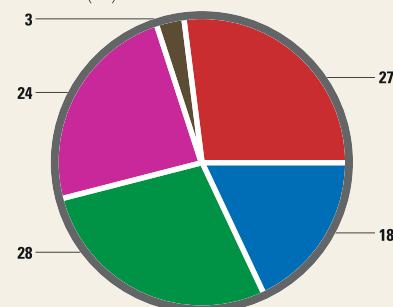
Sales (million of tons)

Mix das Vendas Físicas 2001 (%)



Sales Mix 2001 (%)

Mix das Vendas Físicas 2002 (%)



Sales Mix 2002 (%)

Mensagem da Administração

Para a Cosipa, 2002 foi um ano marcado por grandes desafios. Registramos desempenho dentro das expectativas, apesar da conjuntura adversa – oscilações no mercado internacional, forte desvalorização cambial, incertezas diante do quadro eleitoral e redução no nível de atividade interna –, e colhemos os frutos dos esforços despendidos na reestruturação da Companhia.

O trabalho integrado na área operacional proporcionou ganhos de escala, de qualidade e de produtividade. Mantivemos também a parceria internacional, com a renovação, por mais quatro anos, do contrato de assistência técnica com a Nippon Steel Corporation, uma das maiores siderúrgicas mundiais.

Com a conclusão do ciclo de investimentos – reforma do parque industrial, atualização tecnológica e recuperação do meio ambiente –, em 2002, ingressamos num período de expansão. A remodelação permitiu que a Companhia encerrasse o ano com uma geração operacional de caixa da ordem de R\$ 904 milhões, 121% superior ao resultado de 2001. Os primeiros números podem surpreender o mercado, mas não a nós. Eles foram cuidadosamente programados e tornam evidente a responsabilidade e a capacidade da Companhia e do Sistema Usiminas de colocar em prática um planejamento de longo prazo.

Essa competência está demonstrada na produção da nova aciaria, que, apenas nove meses após a inauguração, já atingiu o ritmo de sua capacidade máxima, de 4,5 milhões de toneladas/ano de aço líquido. O desempenho dos equipamentos instalados possibilitou, entre outras conquistas, consolidar a posição da Cosipa como fornecedora regular de placas, capaz de atender à crescente demanda externa, aliando qualidade a custos competitivos. Só em 2002, embarcamos para o mercado internacional cerca de um milhão de toneladas de placas.

Message from the Executive Board

For Cosipa, 2002 was a period of huge challenges. Despite an adverse scenario marked by international market fluctuations, a sharp currency devaluation, uncertainties around the presidential elections and sluggish economic activity at home, our performance came up to expectations and we reaped the benefits of efforts made previously to restructure the Company.

By integrating our operations, we achieved gains in scale, quality and productivity. Furthermore, we've maintained and renewed for another four years an international partnership and technical assistance agreement with Nippon Steel Corporation, one of the largest steel mills in the world.

With the completion of a full cycle of capital investments involving the revamping of industrial facilities, technological upgrading and environmental recovery, we have now moved into a phase of expansion in 2002. The remodeling allowed us to end the year with an operating cash generation in the order of R\$ 904 million, up 121% from the result reported in 2001. These figures may surprise the market, but not us. They were carefully planned for and evince the responsibility and ability of Cosipa and Usiminas System to putting into effect their long-term planning.

A clear token of this competence is the output of the new steel-converting unit. Within nine months of its startup, this unit was already working at full capacity, turning out 4.5 million tons of liquid steel per year. The performance of the newly installed equipment has enabled Cosipa to achieve, among other things, a key position as a regular slabs plate supplier capable of meeting a rising international demand with quality products and competitive production costs. Only in 2002, we shipped approximately one million tons of slabs abroad.

Com a entrada em funcionamento dos novos equipamentos, a Cosipa estará apta a fornecer aços de alta tecnologia e elevado valor agregado e prepara-se para, a partir do 1º semestre de 2003, iniciar a produção de placas com tecnologia IF (Interstitial Free ou ultrabaixo carbono), destinadas principalmente à indústria automobilística. O produto, com maior maleabilidade, é ideal para produzir as modernas linhas aerodinâmicas dos atuais veículos. Para atender ainda aos mercados interno e externo, a Cosipa programa a retomada do fornecimento de chapas grossas com qualidade API – American Petroleum Institute –, próprias para a fabricação de tubos de grande diâmetro, usados sobretudo pela indústria petrolífera.

Em 2003, nossos esforços estarão concentrados no programa de redução gradual do nível de endividamento, que em 2002 atingiu seu pico, decorrente da conjugação do valor total dos empréstimos captados para a reestruturação da Companhia com o menor ritmo de produção nos primeiros meses do ano e a acentuada desvalorização do câmbio. Esse objetivo é plenamente factível, a julgar por dois fatores: o expressivo aumento na geração de caixa, com ajuste de margens e crescimento das vendas, e a vinculação contratual a exportações de cerca de 60% do total da dívida em dólar da Companhia. Isso significa um *hedge* natural, já que a maior parcela da dívida será paga com placas, produto cotado em dólar, a preço de mercado.

Daremos ênfase também à implantação do programa Geração de Valor ao Acionista – GVA, potente ferramenta de gerenciamento operacional e financeiro e importante nas decisões estratégicas. Paralelamente, daremos seqüência ao fortalecimento do programa de gestão ambiental, que, desde o início do processo de modernização da Empresa, já absorveu US\$ 240 milhões, e à consolidação e ampliação dos projetos sociais que proporcionem novas oportunidades de crescimento à comunidade, como forma de melhorar sua qualidade de vida e contribuir na luta para a diminuição da exclusão social.

Omar Silva Júnior

Diretor-Presidente

After new equipments running, Cosipa will be able to supply high technology and high added value and it is preparing itself for the production of IF (interstitial-free or ultra-low carbon) slabs as from the first semester of 2003, mainly destined for the automobile industry. Thanks to their greater malleability, IF steel plates are ideal for the modern, aerodynamic lines of today's vehicles. In order to meet the domestic and international demand, Cosipa plans to resume the supply of API (American Petroleum Institute) heavy plates. These are particularly suitable for the production of large-diameter pipes, which are above all used in the petroleum industry.

In 2003, we will focus our efforts on a program designed to gradually reduce Cosipa's indebtedness, which peaked in 2002 due to the total amount of loans required to restructure the Company and the low level of output in the first few months of the year, aggravated by a sharp currency devaluation. This goal is perfectly attainable if we consider that cash generation has risen significantly along with margin adjustments, sales have increased, and approximately 60% of our dollar-denominated debt is tied to export contracts. This provides a natural hedge because most of the debt will be paid with slabs, a product that is quoted at market price in U.S. dollars.

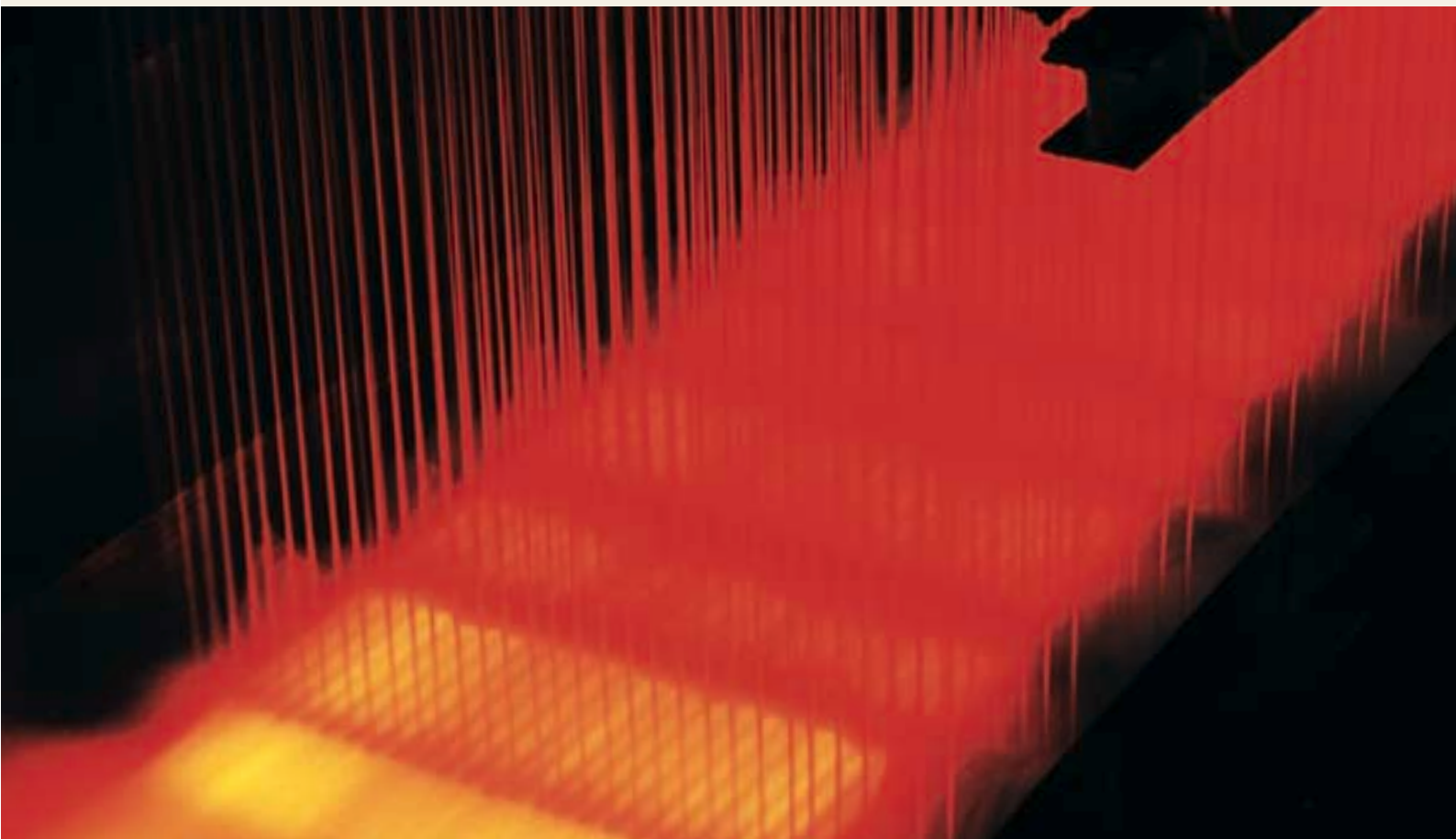
We will also give special attention to the implementation of a powerful tool to operational and financial management "Geração de Valor ao Acionista - GVA" (Value Generation to Stockholders) important for strategic decision making as well. Simultaneously, we will continue consolidating our environmental management program, where we have already invested US\$ 240 million since the beginning of Cosipa's modernization process. Finally, we plan to work on and expand a number of social projects designed to provide new opportunities for the development of local communities, as a means to improve their quality of life and diminish social exclusion.

Omar Silva Júnior

CEO



Desempenho Operacional



Produção

O principal destaque da Companhia em 2002 foi o desempenho operacional da usina, com ênfase para o curto prazo no domínio das novas tecnologias dos equipamentos na Aciaria – Novo Conversor e Lingotamento Contínuo. Esta unidade, inaugurada em dezembro de 2001, propiciou à Cosipa operar em ritmo de sua capacidade máxima, de 4,5 milhões de toneladas/ano de aço líquido, já em setembro de 2002.

Operating Performance

Production

A highlight in 2002 was the mill's operating performance, more specifically the ability of steel workers to quickly master the new technologies built into the equipment installed in the steel converting unit, namely the converter and the continuous casting machine. In December 2001, after its beginning, this unit has enabled Cosipa to operate at full capacity, producing 4.5 million tons of liquid steel by September 2002.

Altos-Fornos e Aciaria

A produção total registrada nos altos-fornos em 2002 foi de 3,79 milhões de toneladas de ferro-gusa, 41% superior à alcançada em 2001, enquanto que a produção de aço líquido, de 3,96 milhões de toneladas, apresentou-se 57% superior à de 2001.

Produtos Acabados

A produção de laminados planos – a quente e a frio, chapas grossas, *blanks* e placas – encerrou o ano com a marca de 3,58 milhões de toneladas, 41% superior à produção de 2001.



Logística e Estratégia

Para garantir um rápido escoamento da produção, a Cosipa utiliza um sistema de logística que inclui um porto próprio – o Terminal Marítimo Privativo de Cubatão (TMPC) –, pertencente à sua controladora Usiminas, e um terminal ferroviário. Além disso, sua unidade operacional

está estrategicamente localizada, atendida pelo sistema Anchieta/Imigrantes, que permite fácil acesso à Grande São Paulo e a todas as outras regiões do País. Destinado a facilitar o envio de produtos ao exterior e o recebimento de matéria-prima e insumos, o terminal

portuário tem capacidade para receber navios com até 56 mil toneladas e movimentar até 12 milhões de toneladas/ano. Sua infra-estrutura inclui ramais da MRS, Ferrobán e Ferronorte, que possibilitam acesso a toda a malha ferroviária do País.



Blast Furnaces and Steel Converting Unit

Total output from the blast furnaces in 2002 was 3.79 million tons of pig iron, up 41% from the amount reported in 2001, while the production of liquid steel rose 57% from the previous year to 3.96 million tons.

Finished Goods

The production of hot and cold-rolled flat steel products, heavy plates, blanks and slabs closed the year at 3.58 million tons, up 41% from 2001.

Logistics and Strategy

For a rapid outflow of production, Cosipa uses a logistics system that includes a private port – namely “Terminal Marítimo Privativo de Cubatão – TMPC” (Private Seaport Terminal of Cubatão) – belonging to its controlling shareholder (Usiminas), and a railway terminal. Moreover, the steel mill is strategically located near the Anchieta/Imigrantes highway system, with easy access to the São Paulo metropolitan area and other regions. The port was designed to facilitate the shipping of goods abroad and to receipt raw material and supplies. It can also harbor ships weighing up to 56 thousand tons each and handle as much as 12 million ton/year. Its infrastructure includes MRS, Ferrobán and Ferronorte extensions, which provide access to the country’s entire railway system.





Tecnologia

A Cosipa iniciou em 2002 uma nova etapa em sua trajetória, com a conclusão de um dos mais expressivos investimentos já feitos por empresas do setor: US\$ 1,1 bilhão. Esses recursos foram aplicados na renovação e atualização tecnológica de seu parque industrial, para elevar a qualidade e agregar valor à sua linha de produtos.

A Companhia dispõe também de um laboratório de análise de materiais, que permite realizar estudos específicos e desenvolver técnicas e métodos de análise para clientes e empresas das áreas química, automotiva, de fertilizantes e autopeças, entre outras. Além disso, a Cosipa investe em parcerias.

Desde 1999, conta com a assessoria técnica do Centro de Pesquisas da Usiminas – o mais bem-equipado da América Latina no setor de siderurgia – e acaba de renovar, por mais quatro anos, seu contrato de cooperação tecnológica com a Nippon Steel Corporation, uma das maiores siderúrgicas mundiais.

O contrato com a Nippon, iniciado em 1999, já proporcionou ganhos financeiros e o novo acordo define diversas metas de rendimento, produtividade, meio ambiente, manutenção e qualidade, que deverão ser conquistadas com o treinamento de profissionais da Cosipa e visitas de técnicos da Nippon.





Technology

Cosipa moved into a new phase of development in 2002 when it completed one of the most extensive investment programs already undertaken in the steel industry: US\$ 1.1 billion.

The resources were used to revamp and upgrade the technology of its industrial facilities, as well as to improve the quality and to add value to its product range.

The facilities also include a material laboratory where the Company can carry out specific studies and develop analytical techniques and methods for customers and corporations engaged in the chemicals, automotive, fertilizer and auto parts industries, among others.

Furthermore, Cosipa invests in partnerships. Since 1999, Cosipa has been counting on Usiminas Research Center – the best equipped of its kind in Latin America. The Company has just renewed for another four years a technology transfer agreement, signed in 1999 with Nippon Steel Corporation,

one of the largest steel mills in the world.

This arrangement with Nippon has already yielded financial gains and the new agreement sets a number of targets for profitability, productivity, environmental protection, maintenance and quality standards to be achieved through training for Cosipa professionals and visits by Nippon technicians.

Gestão de Risco

Diversos itens interferem no desempenho da Companhia e podem constituir-se fatores de risco, caso não estejam bem avaliados. Entre outros, pesam as flutuações de mercado, o comportamento das cotações internacionais, a variação cambial e a segmentação de produtos. Para minimizar seus impactos e enfrentar situações que reduzam a margem de lucro, a Cosipa realiza constantes estudos de mercado, com a adoção de ferramentas conceituadas, para ajustar suas estratégias de atuação.

Sem concentração de vencimentos, que provoquem pontos de estrangulamento na contabilidade da Companhia, e ciente de que um dos maiores riscos do setor é o nível de endividamento em dólar, a Cosipa adotou a estratégia, desde que recuperou sua capacidade produtiva, de ser uma regular exportadora de placas de aço (semi-acabado), entre 1,3 e 1,5 milhão de toneladas de aço por ano, o que rende à Companhia divisas em dólar. Cada amortização será feita pela cotação internacional do produto à época do vencimento da parcela, o que equivale a um *hedge* natural, cobrindo a dívida de cerca de 60% em moeda norte-americana. Dispõe também de aplicações de *swap*, que garantem giro de caixa em moeda forte.



Risk Management

Cosipa's performance depends on a number of variables, which may turn into risk factors unless they are not carefully evaluated, such as market fluctuations, the behavior of international quotations, foreign exchange variations and product segmentation, among others. In order to minimize their impact and face adverse conditions, which can reduce profit margins, the Company adjusts its business strategies through regular market surveys based on the use of tools known as effective for this purpose.

Without concentrated maturity dates that might otherwise create bottlenecks in accounting, and fully aware that one of the most serious risks facing the steel industry is the level of indebtedness in U.S. dollars, Cosipa has adopted a strategy, since it has recovered its productive capacity in being a regular slabs exporter, between 1.3 and 1.5 million ton per year, what yields to the company foreign currencies in dollar. Each amortization of debt will be done by the international quotation of the product at the amount due date, which is equivalent to a natural hedge, covering about 60% of the debt in US dollars. It is also available swaps, which guarantee cash flow in stable currency.



Perspectivas

Em 2003, a Cosipa vai manter o programa de exportação acima de 1,6 milhão de toneladas, das quais cerca de 1,3 milhão será de placas para outras siderúrgicas. A Companhia objetiva a colocação de seus produtos em mais de 15 países. Com este cenário, e com o volume de produção em novos patamares, a Companhia espera consolidar sua política de redução gradual do nível de endividamento.

Para aperfeiçoar seu modelo de gestão administrativa, a Cosipa vai implantar, a partir desse ano, o programa Geração de Valor ao Acionista – GVA, uma ferramenta que inclui conceitos e técnicas para avaliar os desempenhos operacional e financeiro. O programa também fornece instrumentos modernos para orientar equipes de profissionais nos momentos de decisão.



Novos Produtos

Com a entrada em funcionamento dos novos equipamentos, a Cosipa estará apta a fornecer aços de alta tecnologia e elevado valor agregado:

Placas IF

A Companhia se prepara para, a partir do 1º semestre de 2003, iniciar a produção de placas IF (Interstitial Free), de ultra baixo carbono, alto valor agregado e tecnologia avançada, destinadas principalmente à indústria automobilística. O produto, com maior maleabilidade, é ideal para produzir as modernas linhas aerodinâmicas dos atuais veículos.

Qualidade API

Para atender à demanda interna e ao mercado externo, programa também a retomada do fornecimento de chapas grossas com a qualidade API – American Petroleum Institute – para tubos de grande diâmetro, usados sobretudo pela indústria petrolífera.

Outlook

In 2003, Cosipa has been keeping the export program above 1.6 million ton, which around 1.3 million will be slabs to other steel mills. The Company aims to place its products in more than 15 countries. Regarding this scenario and with the production volume reaching new figures, the Company hopes to consolidate its global reduction level of indebtedness.

Improving its managerial model, Cosipa is going to implement, this year, the program "Geração de Valor ao Acionista – GVA" (value generation to stockholders) tool, which adds concepts and techniques to evaluate the financial and operational performances. The program also supplies modern instruments to guide professional teams at decision time.



New Products

With the new equipment in operation, Cosipa will be able to supply high technology and high added value:

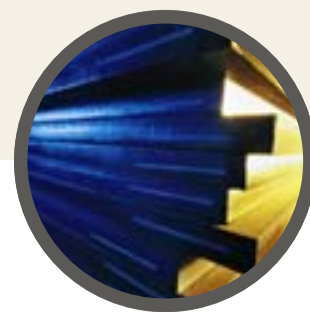
IF Slabs

The Company is getting set for the production of IF (interstitial-free or ultra-low carbon) slabs as from the first semester of 2003. This is an advanced technology and high added value product designed for the automobile industry. Endowed with greater malleability, it is ideal for the manufacture of today's vehicles, with their modern, aerodynamic lines.

API Quality

In response to demand in the domestic and international markets, Cosipa also plans to resume the supply of heavy plates with API (American Petroleum Institute) quality, for the production of large-diameter pipes, mostly used in the petroleum industry.

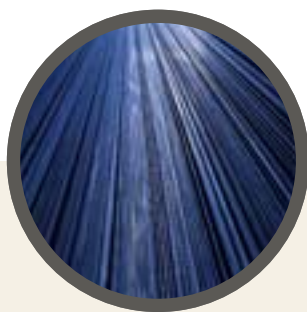




Desempenho Comercial

Cenário

O crescimento do volume de exportações em 2002 foi o grande destaque do desempenho comercial, que foi reforçado pelo cenário favorável do mercado internacional, com os preços interrompendo a queda histórica e recuperando sua cotação, e influenciado também por um aquecimento da procura mundial, particularmente pela China.



Commercial Performance

Scenario

The most important aspect in Cosipa's commercial performance in 2002 was the growth of export volumes, stimulated by favorable international market conditions, more specifically by an upturn in price quotations and a stronger global demand, particularly from China.

O aumento de demanda e a alta de preços permitiram expandir as exportações, sem contudo prejudicar as vendas para o mercado interno, que se apresentou retraído pela pressão inflacionária, pelo aumento dos juros e pela volatilidade das taxas de câmbio. A partir de agosto, entretanto, houve uma inversão no cenário doméstico.

Diversos segmentos, que utilizam o aço como matéria-prima e haviam reduzido suas compras, voltaram ao ritmo normal de produção, para elevar as vendas externas. Isso provocou uma demanda inesperada, no instante em que o setor siderúrgico se preparava para cumprir contratos internacionais, e possibilitou um realinhamento também nos preços domésticos, com a conseqüente recuperação das margens históricas de lucro.



Volume Comercializado

Operando num novo patamar de produção, a Cosipa registrou volume recorde de vendas em 2002, com um expressivo incremento das exportações, destacando-se a inserção da Companhia no mercado internacional como fornecedora regular de placas.

Foram comercializadas 3,5 milhões de toneladas de produtos laminados planos, o que representou aumento de 42% em relação às vendas de 2001 e proporcionou faturamento bruto de R\$ 3,4 bilhões. Desse volume, 67% destinou-se ao mercado interno e 33% às exportações.

Increased demand and price rise contributed to the expansion of export operations without detriment to domestic sales, which contracted under the pressure of inflation, rising interest rates and volatile exchange quotations. However, since August, there was an inversion in the domestic scenario.

Several industries, which had used steel as staple and had reduced the number of orders, eventually resumed their normal levels of production in order to boost export sales. This gave rise to an unexpected demand at a moment when the steel industry was preparing itself for the performance of international contracts, and allowed steel makers to adjust prices domestically, with the recovery of historical profit margins.

Sales Volume

Having brought its production capacity to a new threshold, Cosipa reported a record sales volume in 2002, with a significant increase in exports as it stepped into the international market as a regular supplier of slabs. The Company grossed R\$ 3.4 billion in 2002 with the sale of 3.5 million tons of hot and cold-rolled flat steel products, up 42% from the previous year. The domestic market absorbed 67% of this volume, while exports accounted for the remaining 33%.

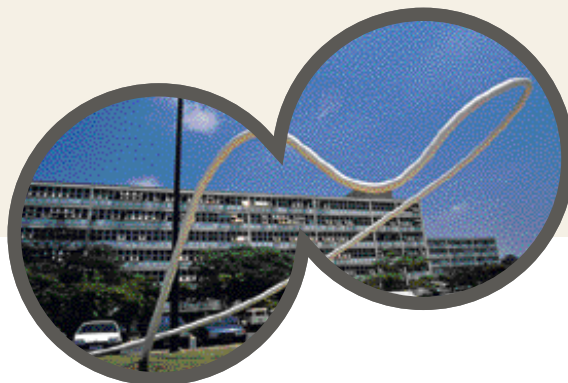


Mercado Interno

Coube ao mercado doméstico o embarque de 2,1 milhões de toneladas de aços planos, mantendo o nível comercializado em 2001. Num ano em que a demanda interna se retraiu, a participação de mercado – *market share* – situou-se em 31%. O principal destaque das vendas internas foi do segmento de laminados a quente, que respondeu por 42% do volume comercializado no País, seguido por laminados a frio (30%), chapas grossas (23%), *blanks* (2%) e placas (3%). Do volume total de vendas, 14% foi destinado ao segmento de tubos de pequeno diâmetro, 7% para utilidades domésticas, 6% para máquinas e equipamentos industriais, 6% para construção civil e 42% para o setor de distribuição. O restante foi destinado a outros segmentos.

Mercado Externo

As exportações atingiram recorde em 2002: foram embarcadas 1,4 milhão de toneladas de laminados planos, 322% a mais do que o volume exportado em 2001, marcando o ingresso da Cosipa como fornecedora regular de placas, que somente em 2002 destinou 912 mil toneladas do produto ao mercado externo, 65% do total comercializado. Destaque também para a consolidação no fornecimento de *blanks* de laminados a frio para a fabricação de tampas e fundos de tambores. Essas exportações saltaram da faixa de 27 mil para 65 mil toneladas/ano em 2002.



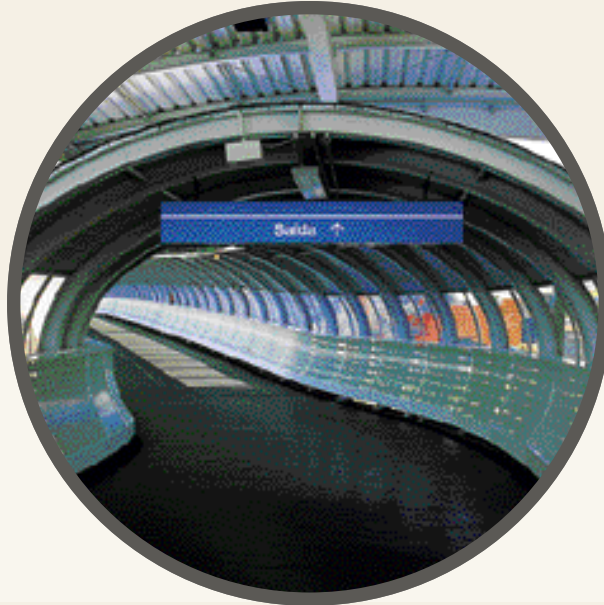
Exportações – Distribuição por Continente Exports – Distribution by Continent

	1999	2000	2001	2002
Volume Total Exportado (t mil)/ Total Export Volume (thousand tons)	549	404	334	1.411
América do Norte/Central <i>North/Central America</i>	32%	41%	38%	41%
Ásia – Oceania / <i>Asia – Oceania</i>	15%	18%	13%	44%
América do Sul / <i>South America</i>	23%	21%	30%	9%
Europa / <i>Europe</i>	30%	20%	19%	6%

Domestic Market

The domestic market was responsible for the shipping of 2.1 million tons of flat steel products in 2002, just about the same volume sold in 2001. In a year of sluggish internal demand, the market share stood at 31%.

The hot-rolled flat steel segment made a particularly important contribution of 42% to total domestic sales, followed by cold-rolled flat steel products (30%), heavy plates (23%), blanks (2%) and slabs (3%). The breakdown of total sales by market segment was as follows: small-diameter pipes (14%), home appliances (7%), industrial machinery and equipment (6%), civil construction (6%) and distribution (42%).



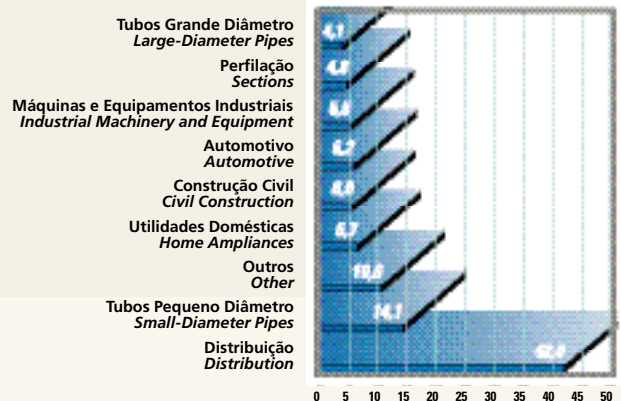
Foreign Market

Exports reached a record high in 2002 with 1.4 million tons of flat steel products shipped abroad, 322% more than the volume exported in 2001, marking Cosipa's entry into the international market as a regular supplier of slabs. Only in 2002, the Company sold 912 thousand tons of slabs to other countries, meaning 65% of total sales.

Another important development was the consolidation of its position as a supplier of cold-rolled blanks for the manufacture of drum lids and bases. These, exports were increased from approximately 27 thousand tons/year to 65 thousand tons in 2002.



Principais Setores Mercado Interno – 2002 (%)
Key Domestic Market Segments - 2002 (%)

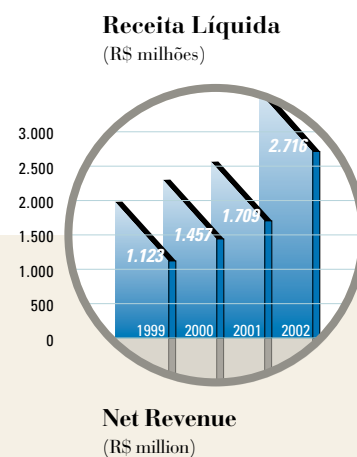




Desempenho Econômico-Financeiro

Receita Líquida

O maior volume comercializado, o aumento de preços nas vendas para o mercado doméstico e a recuperação dos preços internacionais, impulsionados pela valorização do dólar em relação ao real, constituíram os principais fatores de crescimento da receita líquida, de 59% em 2002, que atingiu R\$ 2,7 bilhões. A receita líquida no mercado doméstico cresceu 19% e totalizou R\$ 1,7 bilhão; as exportações somaram receita líquida de R\$ 1,0 bilhão, marca histórica para a Cosipa, praticamente quatro vezes maior do que o montante verificado em 2001. O preço médio ponderado por volume cresceu 16% e passou de R\$ 671,59/t, em 2001, para R\$ 775,86/t, em 2002, com destaque para as placas – principal item beneficiado pela recuperação internacional, cujo preço médio avançou 87%, alcançando R\$ 593,85/t no ano.



Economic and Financial Performance

Net Revenue

Increased sales volumes, higher domestic prices and the recovery of international quotations, spurred by a stronger U.S. dollar against the real, were the main factors that caused net revenue to rise to R\$ 2.7 billion in 2002, up 59% from the previous year. Net revenue from domestic sales grew 19% to R\$ 1.7 billion, while exports contributed with a net revenue of R\$ 1.0 billion, a historical record at Cosipa and practically four times the amount reported in 2001. The weighted average price per volume improved 16% from R\$ 671,59/ton in 2001 to R\$ 775,86/ton in 2002, particularly on account of the slabs segment, most favored by the recovery of international quotations and whose average price jumped 87% to R\$ 593,85/ton in 2002.

Lucro Bruto

O lucro bruto atingiu R\$ 832 milhões, com crescimento de 123%, o que elevou a margem bruta de 22% para 31%.
 O custo médio por tonelada vendida somou R\$ 532,10 – uma redução de 0,5% em relação ao ano anterior.

Resultado Operacional

O resultado operacional antes do resultado financeiro cresceu 174% e alcançou R\$ 728 milhões em 2002. A margem operacional passou de 16% para 27%. Essa elevação atribuiu-se, principalmente, à melhora decorrente do incremento do volume das exportações e o impacto cambial positivo.

Como reflexo ainda dos investimentos realizados, a Companhia registrou vigorosa expansão na geração operacional de caixa (EBITDA), que saltou de R\$ 409 milhões para R\$ 904 milhões, um incremento de 121%. A margem EBITDA passou de 24% para 33%, marca inédita para a Companhia.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro foi fortemente impactado pela desvalorização do real em relação ao dólar norte-americano, que, somente em 2002, variou 52%, trazendo para a rubrica “variações cambiais líquidas” o valor negativo de R\$ 1,3 bilhão. Entretanto, é importante ressaltar que grande parte dessa variação cambial incidente sobre o total da dívida de curto e longo prazo não se traduz em desembolso de caixa, o que vale dizer que, na hipótese de recuperação do real, parcela considerável dessas despesas cambiais poderá ser revertida.

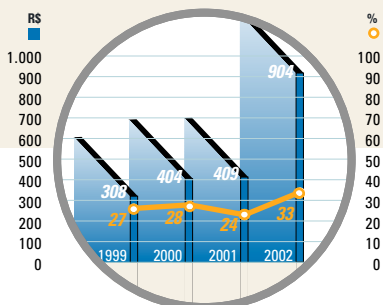
Resultado Líquido

Não obstante o excelente desempenho operacional em 2002, com quebra de vários recordes industriais e comerciais, o reconhecimento contábil da variação cambial incidente sobre as dívidas denominadas em dólares ainda a vencer, que não tem qualquer efeito caixa no presente, proporcionou um prejuízo líquido no exercício de R\$ 549 milhões, equivalente a R\$ 0,1369 por ação.

Estrutura de Capital

A Cosipa encerrou 2002 com uma dívida onerosa de R\$ 5,4 bilhões. O crescimento de 44%, em reais, foi consequência do forte impacto cambial sobre as operações em moeda estrangeira. Tanto que, convertida em dólares, a dívida apresenta uma redução de 5%, passando de US\$ 1,6 bilhão, em dezembro de 2001, para cerca de US\$ 1,5 bilhão, no final de 2002.

**EBITDA (R\$ milhões)
 vs. Margem EBITDA (%)**



**EBITDA (R\$ million)
 vs EBITDA Margin (%)**

Gross Profit

The gross profit increased 123% to R\$ 832 million, causing gross margins to expand from 22% to 31%.

The average cost per ton of sold goods amounted to R\$ 532,10, down 0.5% from the previous year.

Operating Result

Operating result, before financial results, raised 174% to R\$ 728 million in 2002.

Operating margins expanded from 16% to 27%. This growth can be basically attributed to increased export sales and the positive effect of foreign exchange. As a result of the capital investments made previously, Cosipa reported a large increase of 121% in operating cash generation (EBITDA), from R\$ 409 million in 2001 to 904 million in 2002. EBITDA margin rose from 24% to 33%, a historical record for the Company

Financial Result

Cosipa's financial result was severely affected by currency variations. Only in 2002, the Brazilian real accumulated a 52 % depreciation against the U.S. dollar, causing "net currency variations" at the end of the year with a negative balance of R\$ 1.3 billion. However, it should be noticed that most of the impact of this currency devaluation on the Company's total short and long-term debt does not represent cash disbursements. In other words, a considerable portion of such currency expenses may be reversed if the real picks up.

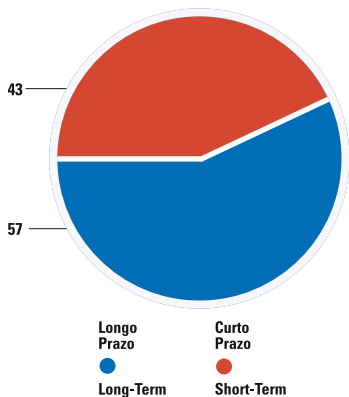
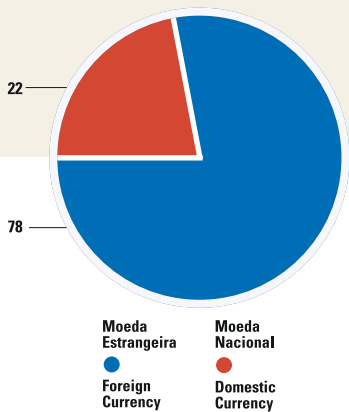
Net Result

Notwithstanding Cosipa's excellent operating performance in 2002, when several industrial and commercial records were broken, the recognition of the impact of currency variations on outstanding dollar-denominated debts, which have no effect whatsoever on present cash, caused the Company to report a net loss of R\$ 549 million in 2002, which is equivalent to R\$ 0.1369 per share.

Capital Structure

Cosipa ended 2002 with a debt liability of R\$ 5.4 billion, up 44% in reais due to the strong impact of exchange variations on operations in foreign currencies. In fact, when converted into U.S. dollars, this debt can be said to have declined 5% from US\$ 1.6 billion in December 2001 to approximately US\$ 1.5 billion at the end of 2002.

Composição da Dívida Onerosa (%)



Breakdown of Debt Liability (%)

Investimentos

Com a conclusão de um vigoroso ciclo de investimentos, que consumiu cerca de US\$ 1,1 bilhão entre 1994 e 2001, um novo patamar de produção e de eficiência operacional foi alcançado. Esses recursos foram aplicados na renovação e atualização tecnológica do parque industrial, bem como na proteção ambiental, a fim de elevar a qualidade e agregar valor à sua linha de produtos. Em 2002, os investimentos já sinalizaram menor necessidade de recursos e somaram US\$ 97 milhões, e para 2003 estão previstos desembolsos adicionais da ordem de US\$ 46 milhões.

Além disso, a Cosipa vem investindo também em parcerias. Desde 1999, conta com a assessoria técnica do Centro de Pesquisas da Usiminas – o mais bem-equipado da América Latina no setor de siderurgia – e acaba de renovar, por mais quatro anos, seu contrato de cooperação tecnológica com a Nippon Steel Corporation, uma das maiores siderúrgicas mundiais, com vistas a melhoria do rendimento, produtividade, manutenção e qualidade, que deverão ser conquistadas com o treinamento de profissionais da Cosipa e assessoria de técnicos da Nippon.

Mercado de Capitais

A Cosipa é uma companhia aberta, listada na Bovespa. Seu capital social é constituído por 4.006.906 mil ações, sendo 1.335.635 mil ordinárias (ON) e 2.671.271 mil preferenciais (PN). Em 31 de dezembro de 2002, a Usiminas apresentava participação de 92,9% no capital total da Companhia. As ações são negociadas nas Bolsas de Valores com os códigos CSPC 3 – ações ordinárias – e CSPC 4 – ações preferenciais.

Perspectivas

Os efeitos positivos dos investimentos, com a inauguração da nova aciaria, foram parcialmente refletidos no desempenho de 2002, pois o resultado captou apenas três meses de plena capacidade da usina. Em 2003, projeta-se um desempenho da Companhia que refletirá integralmente o novo nível de produção e um novo patamar de geração de caixa que possibilite a manutenção da estratégia de redução do endividamento, dada a ausência da necessidade de investimentos relevantes nos próximos exercícios.

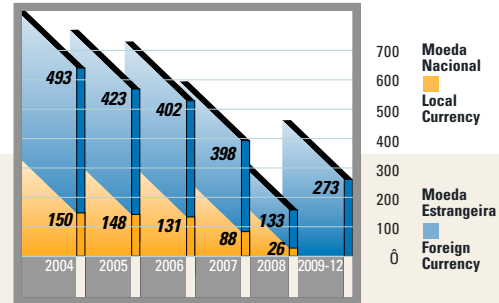
Investments

With the completion of a vigorous cycle of capital investments, which absorbed roughly US\$ 1.1 billion from 1994 to 2001, a new production capacity and operating efficiency threshold was achieved. The resources were used to revamp and upgrade the technology of the mill's industrial facilities as well as to support initiatives for environmental protection, as a means to boost the quality and add value to its product range. Capital investment requirements began to decline in 2002, totaling US\$ 97 million, and should drop to US\$ 46 million in 2003, according to Company forecasts.

Furthermore, Cosipa has been investing in partnerships. Since 1999, the Company has been counting on technical assistance provided by Usiminas Research Center – the best equipped of its kind in Latin America. The Company has just renewed for another four years a technology transfer agreement with Nippon Steel Corporation, one of the largest steel makers in the world, for the purpose of improving profitability, productivity, maintenance and quality standards. These will be achieved through training for Cosipa professionals and assistance by Nippon technicians.

Vencimentos Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo

(R\$ milhões)



Maturity of Long-Term Loans and Financing

(R\$ million)

Capital Market

Cosipa is a publicly held corporation listed on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa). Its capital stock is comprised by 4,006,906 thousand shares: 1,335,635 thousand common shares (ON) and 2,671,271 thousand preferred shares (PN). On December 31st, 2002, Usiminas held 92.9% of the Company's total capital. Cosipa's shares are traded at Bovespa as CSPC 3 (common shares) and CSPC 4 (preferred shares).

Outlook

Cosipa's performance in 2002 reflects only part of the positive effects of the capital investments made so far and culminating in the opening of the new steel-converting unit. The reason is that the figures for 2002 consider only three months of operation at full capacity. In 2003, a new performance is desired, which is going to show totally the new production level and a new threshold in generating cash, that allows the maintenance of the debt reduction strategy, due to the need absence of relevant investments next year.

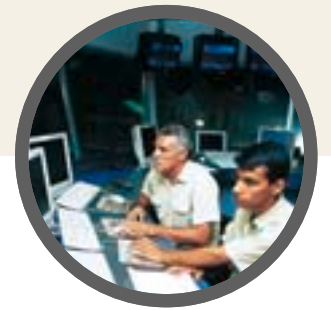


Recursos Humanos

Dados Corporativos

Em dezembro de 2002, o efetivo montava 5.433 empregados, dos quais 5.268 trabalhando na Usina de Cubatão, constituindo-se uma das maiores empresas empregadoras da região. Reflexo dos programas de treinamento e qualificação, aliado à automação dos novos equipamentos, a produtividade no setor operacional atingiu a marca de 3,0 homens/hora por tonelada.

Desde 2001, a Empresa adota o Plano de Gestão de Recursos Humanos – PGRH, um modelo de administração que privilegia a competência e a habilidade de cada empregado e ações efetivas de valorização pessoal e profissional. Em decorrência, o *turn over* cedeu de 6,26%, no ano da implantação do plano, para 4,06%, em 2002.



Human Resources

Corporate Data

In December 2002, Cosipa employed 5,433 workers, with 5,268 allocated at the steel mill in Cubatão, which places it among the largest employers in this region. As a result of training and qualification programs coupled with the automation of new equipment, the operational area reported a productivity rate of 3.0 man/hour.

The Company has followed a “Plano de Gestão de Recursos Humanos – PGRH” (Human Resources Management Program) since 2001. This management model prizes the skills and competence of each employee, as well as effective actions that acknowledge their personal and professional value. Consequently, turnover rates fell from 6.26% to 4.06% in 2002 when the program was first introduced.

Cursos e Treinamentos

Cursos e Treinamentos

O atual modelo administrativo mantém programas regulares de treinamento, formação e desenvolvimento pessoal e profissional, e inclui cursos supletivos nos Ensinos Médio e Fundamental. Em 2002, cada profissional recebeu, em média, 83,9 horas de treinamento e desenvolvimento ao longo do ano, o que equivale a 38.019 participações em 449.883 horas – resultado muito superior ao índice internacional ASTD – American Society for Training and Development –, de 43,4 horas.

As participações em congressos, seminários e treinamentos possibilitaram, entre outros temas, a manutenção de certificações, como ISO 9001/2000, QS 9000, OHSAS 18001 e ISO 14001, tendo sido ainda desenvolvidos outros programas destinados à capacitação profissional.



Segurança no Trabalho

A Cosipa é detentora da certificação de seu Sistema de Segurança e Saúde segundo a norma OHSAS 18001, outorgada pela DNV – Det Norske Veritas –, tendo sido a primeira usina siderúrgica integrada brasileira a receber tal certificação. Como resultado dos esforços para aumentar o nível de segurança, foi registrada a melhor marca de sua história: 83 dias sem qualquer acidente.

Courses and Training

The management model in use today maintains regular education, training, and personal and professional development programs, including primary and secondary education for adults. In 2002, every employee received, on average, 83.9 hours of training and development throughout the year, which corresponds to 38,019 attendances per 449,883 hours, well above the international ASTD (American Society for Training and Development) rate of 43.4 hours.

The attendance in congresses, seminars and training programs enabled the Company to maintain, for instance, its ISO 9001/2000, QS 9000, OHSAS 18001 and ISO 14001 certificates. Other professional qualification programs were also developed.



Occupational Safety

Cosipa's Occupational Health & Safety System is certified by DNV (Det Norske Veritas) as per standard OHSAS 18001. In fact, the Company was the first integrated steel maker in Brazil to be granted this certificate. Thanks to its efforts towards a safer work environment, Cosipa posted a record of 83 days without work accidents in 2002.

Benefícios

Entre outros benefícios, a Cosipa mantém um Centro de Saúde Ocupacional, reconhecido como uma das maiores unidades de excelência em saúde ocupacional da região. O centro médico, que dispõe inclusive de UTI e consumiu recursos da ordem de US\$ 1,5 milhão para sua construção, atendeu em 2002 a empregados e seus familiares, aposentados, dependentes e desenvolveu inúmeras campanhas preventivas e de vacinação.



Participação nos Lucros

A Cosipa mantém um Plano de Remuneração Variável, com base na participação nos lucros e resultados. Instituído pelo PGRH, este plano está diretamente condicionado ao alcance de determinadas metas.

Benefits

Cosipa offers, among other benefits, the services of an Occupational Health Center renowned as one of the largest units of excellence in occupational health in the region. The medical center, which includes an intensive care unit (ICU) and whose construction absorbed capital expenditures in the order of US\$ 1.5 million. It provided health care to employees and their families, to retirees and dependents throughout 2002, in addition to leading a number of prevention and vaccination campaigns.

Profit Sharing

Cosipa offers employees a "Plano de Remuneração Variável" (Variable Salary Plan) based on shared profits. It was introduced by the PGRH, and this plan is tied to the achievement of specific targets.



Cidadania Corporativa

Cidadania Corporativa

Para ser reconhecida pela excelência em relações humanas e sociais, foi desenvolvido o Plano Estratégico de Cidadania Corporativa, calcado em dois objetivos essenciais: constituir um ambiente de trabalho saudável e propício à realização profissional de seus funcionários e ampliar o compromisso com programas sociais direcionados à comunidade e à sociedade, visando ao desenvolvimento sustentável. Estruturado a partir dos resultados de uma pesquisa de clima feita em 2000 – que será realizada novamente no final de 2003, para avaliar ações implantadas, corrigir rumos e definir novos passos –, o programa Cidadania Corporativa dedicou-se, nos últimos dois anos, ao desenvolvimento e à implantação de diversos projetos, com destaque para:

Conversa com o Presidente

Para permitir um contato direto com a direção da Companhia, fornecer informações sobre atividades e políticas da Cosipa e, principalmente, ouvir os empregados, foi criado, em junho de 2000, o projeto Conversa com o Presidente. Até o final de 2002, 1.908 empregados participaram das reuniões, realizadas mensalmente. Essa experiência foi apresentada no Congresso Brasileiro de Recursos Humanos, patrocinado pela Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) e resultou em um convite para que o Presidente escrevesse um capítulo, relatando sua experiência, no livro Manual de Gestão de Pessoas e Equipes, da Editora Gente. O livro foi lançado em 11 de novembro de 2002. Nos mesmos moldes, foram implantados os projetos para rodadas de encontros com o chefe geral da usina, gerente e supervisores, além dos programas Relações Sindicais



e Comissão de Conciliação Prévia, que têm acelerado as negociações para o Acordo Coletivo e os conflitos individuais de trabalho, de forma amistosa (em 2002, 80% dos atendimentos levaram a conciliações).

Relacionamento com Aposentados

O programa, direcionado aos empregados que estão se aposentando e aos já aposentados, busca estreitar o relacionamento da Empresa com os 7.000 profissionais que não fazem mais parte do quadro ativo. Os que estão se aposentando participam de um café da manhã na unidade em que trabalham e um almoço com representantes da

diretoria e da gerência, para o agradecimento e reconhecimento pelos serviços prestados. Os que já estão aposentados podem se inscrever, na Associação dos Aposentados da Cosipa, para visitas bimestrais à Empresa – em 2002, participaram do programa 226 aposentados. O projeto também prevê a realização de exposições quadrimestrais, na Galeria de Arte Cosipa, reunindo trabalhos artesanais e culturais feitos pelos aposentados ou dependentes. Em 2002, ocorreram três exposições com a apresentação de obras confeccionadas por aposentados, que foram apreciadas por expressivo público.

Corporate Citizenship

Achieving recognition for excellence in human and social relations, Cosipa has developed a Strategic Corporate Citizenship Program geared towards two essential goals: to create a wholesome work environment and to encourage the commitment to social initiatives for the benefit of local communities and society at large, in the name of sustainable development.

The program was structured around the findings of a survey conducted in 2002 and to be repeated in late 2003 on the Company's corporate atmosphere, as a means to evaluate the actions already implemented, adjusting routes and defining new courses of action, the Strategic Corporate Citizenship Program has focused on the development and implementation of several projects over the past two years, particularly on the following:

Talking to the President

This project is intended to put the staff in touch with Company Management, to provide information on Cosipa's activities and policies, and above all to listen to what employees have to say. It was created in June 2000 and, by the end of 2002, 1,908 workers had already attended the monthly meetings promoted by the program. This experience was presented in "Congresso Brasileiro de Recursos Humanos" (Brazilian Congress of Human Resources) sponsored by "Associação Brasileira de Recursos Humanos – ABRH" (Brazilian Association of Human Resources), and resulted in an invitation for the President of Cosipa to write a chapter about his own experience for a book titled "Manual de Gestão de Pessoas e Equipes" (Guide to People and Team Management). It was published on November, 11th, 2002, by Editora Gente.

Other projects were introduced along the same lines to encourage meetings with the General Plant Manager, managers and supervisors, besides union relation program, and early conflict resolution commission. The Union Relations and Early Reconciliation Commission programs have accelerated the negotiations towards a Collective Agreement and the resolution of individual conflicts at work on friendly terms. In fact, 80% of the cases brought before the commission in 2002 ended with the reconciliation of the contenders.

Relationship with Retirees

This program is dedicated to retirees and retiring employees and is designed to strengthen the relationship between Cosipa and 7,000 professionals who are no longer on its staff. Retiring employees are gathered for breakfast in their respective units and invited to have lunch with managers and directors as an expression of gratitude and acknowledgement for the provided service. On the other hand, retirees may join the Association of Cosipa Retirees to pay a visit to the Company once every two months. The program was adhered by 226 retirees in 2002.

This project also includes exhibitions at Cosipa's Art Gallery every four months for retirees and their dependents to display their handiwork and cultural production. Three exhibitions were held in 2002 where retirees had the opportunity to show their works to a significant number of visitors.



Responsabilidade Social



Ação Social

O Plano Estratégico de Cidadania Corporativa, braço social da Cosipa, desenvolve um leque de projetos dirigidos à comunidade situada na Baixada Santista – Cubatão, São Vicente, Santos, Guarujá e Praia Grande. Ao longo de 2002, a Companhia ampliou as ações de suporte a programas sociais e projetos de integração com a comunidade.

Social Responsibility



Social Initiatives

As Cosipa's "social arm", the Strategic Corporate Citizenship Program includes a variety of projects for the benefit of neighboring communities in Baixada Santista – Cubatão, São Vicente, Santos, Guarujá and Praia Grande. In 2002, the Company extended its support to social programs and community integration projects.

Responsabilidade Social

Ação Social

Área da Educação

Criado em 1998, por meio de acordos de cooperação técnica com as prefeituras das cidades de São Vicente, Santos e Cubatão, o projeto Cosipa na Escola implanta sistemas de gestão de qualidade nas escolas, estruturados segundo critérios da Unesco. No ano, três escolas da rede pública municipal – uma em cada cidade – foram selecionadas para o projeto, que envolveu recursos da ordem de R\$ 300 mil. O foco de atuação nas escolas que atendem principalmente a crianças carentes, moradoras das periferias, é a adequação ao ambiente escolar, com a atualização do corpo docente, a integração dos pais e comunidade, a formação do aluno e a construção de indicadores de gestão, para orientar e fundamentar a atuação da direção e da equipe técnica da escola.

Esporte

Em 2002, a Cosipa atendeu a 360 alunos de três escolas públicas municipais, de Santos, São Vicente e Cubatão, por meio do projeto Educação através do Esporte, que exigiu recursos, incentivados pelo BNDES, da ordem de R\$ 143 mil. O programa visa despertar nos alunos da 5ª à 8ª série o interesse por práticas esportivas, particularmente o voleibol e o futsal. Desenvolvido em parceria com a Associação dos Funcionários da Cosipa e com a Universidade Santa Cecília, a iniciativa inclui a realização de festivais esportivos, denominados Festival Cosipa na Escola.



Social Responsibility

Social Initiatives



Education

Cosipa at School Program was created in 1998 through technical cooperation agreements with the local governments of São Vicente, Santos and Cubatão. It is a project for the implementation of quality management systems in schools, structured around criteria proposed by Unesco. In 2002, three municipal public schools – one in each city – were selected for the project, funded with roughly R\$ 300 thousand.

Our purpose in such institutions – basically attended by poor children living in the outskirts – is to hasten their adaptation to the school environment by retraining teachers, involving their parents and other community members, furthering their education and developing management indicators to serve as a basis and guideline for the actions of school principals and technical teams.

Sport

In 2002, Cosipa contributed to the education of 360 students from three municipal public schools in Santos, São Vicente and Cubatão by means of a program named "Educating through Sport", plus R\$ 143 thousand in funding, with support from "Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES" (Social and Economic

Development Bank). This project is intended to stimulate the interest of 5th to 8th graders in the practice of sports such as volleyball and room soccer. This initiative was developed in partnership with Cosipa's Employee Association and the University Santa Cecília, and includes the organization of sports festivals, named Cosipa School Festivals.

Responsabilidade Social

Ação Social

Informática

A ação da Companhia para contribuir com a formação profissional dos jovens inclui a construção e adaptação de salas para laboratórios de informática em duas escolas, instalação de equipamentos – 10 computadores, uma impressora, um scanner, armário, mesas e cadeiras apropriadas –, capacitação de monitores e treinamento dos alunos, para as 3 escolas que participam do projeto Cosipa na Escola. Em 2002, foram investidos R\$ 162 mil, incentivados pelo BNDES. Entregue em 2002, o laboratório da Escola Rui Barbosa, em Cubatão, abriga 72 alunos da 4ª à 8ª série do Ensino Fundamental. As aulas são ministradas por esposas de empregados Cosipa, com qualificação para o ensino de informática. Por iniciativa da direção da escola, o laboratório está atendendo também, no período noturno, aos pais de alunos e a outras pessoas carentes da comunidade. As aulas, neste caso, são ministradas por um empregado Cosipa atuando como voluntário.

Capacitação de Municípios

Com o objetivo de auxiliar moradores carentes de Cubatão, o programa Capacitação Profissional mantido pela Cosipa se propõe a conceder e ampliar a qualificação profissional e as chances de ingressar no mercado de trabalho a 102 pessoas indicadas por lideranças comunitárias.

O curso, “Capacitação em Manutenção Mecânica e Elétrica”, é desenvolvido em parceria com o Senai-Cubatão, num total de 210 horas-aula. Das pessoas envolvidas em 2002, 90 foram qualificadas como competentes para concorrer a vagas na área.



Informatics

The purpose here is to contribute to the professional qualification of youngsters. The program involved the construction and conversion of facilities into computer labs in two schools, hardware installation – 10 PCs with a printer and a scanner, as well as lockers, desks and chairs – plus instructor qualification and student training courses in the three schools under the project "Cosipa at School". In 2002, the Company invested R\$ 162 thousand in this initiative, supported by BNDES.

The computer lab installed at Escola Rui Barbosa in Cubatão in 2002 is used by 72 students from 4th to 8th grade. The lessons are delivered by the wives of Cosipa's employees, who are qualified to teach computer skills. The school's direction has taken the initiative to maintain the lab open for parents and other community members. In this case, lessons are given by a Cosipa employee acting as a volunteer.



Professional Qualification for Community Members

The Professional Qualification Program, maintained by Cosipa, is intended to help poor community members in Cubatão to obtain and improve their professional qualification, thus facilitating their entry into the job market. It is offered to 102 persons designated by community leaders. The Mechanical and Electrical Maintenance Qualification Course is provided in partnership with Senai-Cubatão through 210 class/hours. Ninety (90) of the attendees in 2002 were declared qualified to apply for job positions in this area.

Comunidade

O Painel Consultivo Comunitário consiste em um fórum permanente, formado por 38 representantes das empresas associadas ao Ciesp, 25 líderes comunitários e outros representantes do município de Cubatão. Em reuniões mensais, os participantes discutem soluções concretas e a elaboração de projetos que atendam às necessidades da comunidade nas áreas de segurança, saúde e meio ambiente.

Um dos principais frutos desse Painel no ano de 2002 foi a parceria com o Sebrae para ministrar os cursos “Liderar” e “Líder Cidadão” a 29 líderes comunitários, para ampliar sua qualificação e prepará-los para criar projetos de interesse social em suas comunidades e encaminhá-los aos poderes constituídos.



Outras Iniciativas

O Plano Estratégico de Cidadania Corporativa desenvolveu outras iniciativas ao longo do ano, como:

Integração da família dos empregados à Companhia – destinado a estimular a participação em projetos internos e programas externos voluntários;

Projeto Sorrir – Voluntários em Ação – que oferece cursos de reforço para empregados que prestam concurso em escolas técnicas e também cursos em diferentes modalidades para os alunos do projeto Cosipa na Escola;

Programa Jovem Cidadão – que fornece bolsa-estágio de seis meses, custeado pela Companhia e pelo governo do Estado, a alunos matriculados no Ensino Médio da rede pública estadual;



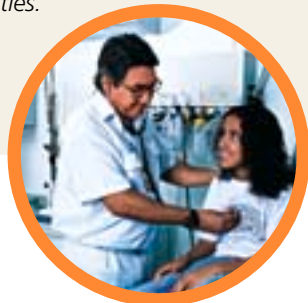
Programa Menor Patrulheiro – que atende a menores do Círculo de Amigos do Menor Patrulheiro de Cubatão e visa formar mão-de-obra qualificada para o mercado de trabalho;

Campanhas sociais – como a do Natal sem Fome, que em 2002 arrecadou 77 toneladas de alimentos, doadas a 63 entidades assistenciais – a Cosipa contribuiu com um quilo de alimento para cada quilo recebido –, e a do Agasalho, que acumulou 20 mil peças;

Visitas à Usina – destinado a associações de bairro, comunidades da Baixada Santista e alunos da região, com o objetivo de estreitar os laços com as comunidades e dar transparências às ações implementadas, particularmente no âmbito ambiental.

Community

The Community Advisory Board is a permanent forum composed by 38 representatives from "Centro das Indústrias do Estado de São Paulo – CIESP" (Center of Industries of São Paulo State) affiliates, 25 community leaders and other representatives from the municipality of Cubatão. Members meet on a monthly basis to discuss real solutions and prepare projects in accordance with the community's actual needs as regards security, health care and environmental conditions. One of the most important achievements by the board in 2002 was a partnership with Sebrae to deliver courses titled "Leadership" and "Leading Citizens" to 29 community leaders, as a means to improve their qualification, preparing them for social projects in their own communities, and helping them to gain access to the authorities.



Other Initiatives

Cosipa's Strategic Corporate Citizenship Program developed a number of other initiatives throughout 2002, such as the following:

Integration of employees' families with the Company as a stimulus to their participation in internal and external volunteer work.

Smile – Volunteers at Work is a program that offers reinforcement courses to employees who are sitting for exams in technical schools as well as other courses to those participating in Cosipa at School.



Young Citizen is a project that offers a six-month scholarship funded by Cosipa and the state government to students enrolled in state public high schools.

Young Patroller is offered to young members of "Friends of Cubatão's Young Patrollers", and intended to prepare skilled labor for the job market.

Social initiatives such as the Christmas Food Campaign raised 77 tons of foodstuffs in 2002 among 63 social assistance institutions. Cosipa contributed with one kilogram of food for every kilogram received. The Winter Campaign collected 20 thousand articles of clothing.

Visit our Plant is a program designed for neighborhood associations and students in Baixada Santista as a means to strengthen the relationship between the Company and local communities and to ensure the transparency of any actions implemented, particularly those concerning the environment.

Perspectivas

Para 2003, a Cosipa planeja a implantação de outros programas sociais e a ampliação dos já existentes, com destaque para:

Capacitação de Municípios – mais três turmas serão definidas para ocupar 44 vagas do curso “Capacitação Profissional em Mecânica Elétrica e Solda”;

Projeto Mantiqueira – focado no trabalho comunitário, deverá beneficiar a comunidade carente vizinha à usina;

Educar 2005 – inserido nas ações para o público interno, pretende que todos os empregados da Empresa tenham formação mínima no Ensino Médio até dezembro de 2005;

Painel Consultivo Comunitário – em parceria com a comunidade, a Cosipa pretende liderar o desenvolvimento de três projetos: Reciclar, para promover a educação ambiental e a oportunidade de renda para a população carente; Fundo de Qualificação Profissional, que irá reunir contribuições de empresas da região e destiná-las aos programas de qualificação profissional; e Incubadoras de Empresas, para possibilitar a abertura de novos pequenos negócios no município.

Outlook

Cosipa plans to implement new social programs and to extend existing projects in 2003, with special attention to the following:

Professional Qualification for Community Members – *three more classes will be formed for a qualification course in Mechanics, Electricity and Welding, to be offered to 44 participants.*

Mantiqueira Project – *it is based on community work, this initiative should benefit the poor communities adjacent to Cosipa's steel mill.*

Educate by 2005 – *this program is intended to make sure that all Company employees will have a high school degree by December 2005.*

Community Advisory Board – *Cosipa plans to lead the development of three projects in partnership with local communities, namely: Recycle – an environmental awareness program also intended to show how recycling can generate income for poorer communities; Professional Qualification Funding – an initiative to raise contributions among local organizations to fund professional qualification programs; and Business Incubators – an effort to foster the opening of small businesses in the municipality.*

Valor Adicionado / Added Value

A geração de valor adicionado da Cosipa em 2002 foi de R\$ 1,3 bilhão, contra R\$ 789 milhões em 2001. Segue abaixo sua distribuição:

The added value generated by Cosipa in 2002 was R\$ 1.3 billion versus R\$ 789 million in 2001, breakdown as follows:

Distribuição do Valor Adicionado

Distribution of Added Value

	2002	%	2001	%
Remuneração do Trabalho / Remuneration for Work	194.022	14,9	180.207	22,8
Governo (tributos) / Government (taxes)	274.984	21,2	322.389	40,9
Terceiros / Third Parties	1.657.851	127,6	572.752	72,6
	2.126.857	163,6	1.075.348	136,3
IR e CSL Diferidos / Deferred Income Tax and Social Contribution	(278.520)	-21,4	(71.160)	-9,0
Prejuízos Acumulados / Accumulated Loss	(548.655)	-42,2	(215.066)	-27,3
	(827.175)	-63,6	(286.226)	-36,3
Valor Adicionado Distribuído / Distributed Added Value	1.299.682	100,0	789.122	100,0

Balanço Social Consolidado / Consolidated Social Balance

Base de Cálculo / Basis of Assessment	2002			2001		
Receita Líquida / Net Revenue	2.715.622			1.708.991		
Lucro Operacional / Operating Profit	728.278			266.403		
Gastos com Pessoal / Expenses with Personnel	218.956			195.398		
Indicadores Laboriais / Labor Indicators	Total Valor R\$	% GP	% LO	Total Valor R\$	% GP	% LO
Encargos Sociais (sem salários) / Social Charges (without wages)	72.978	33,33	10,02	63.383	32,44	23,79
Previdência Privada / Private Pension	11.059	5,05	1,52	14.940	7,65	5,61
Benefícios / Benefits	20.068	9,17	2,76	18.753	9,60	7,04
Transporte / Transportation	5.630	2,57	0,77	6.059	3,10	2,27
Alimentação / Food	6.936	3,17	0,95	5.220	2,67	1,96
Programa de Saúde / Health Program	4.323	1,97	0,59	4.107	2,10	1,54
Uniforme/Treinamento / Uniform/Training	1.953	0,89	0,27	2.394	1,23	0,90
Outros Benefícios / Others Benefits	1.226	0,56	0,17	973	0,50	0,37
Abono/Participações no Resultado / Bonus/Profit Sharing	2.039	0,93	0,28	7.876	4,03	2,96
	106.144	48,48	14,57	104.952	53,71	39,40
Indicadores Sociais / Social Indicators	Total Valor R\$	% RL	% LO	Total Valor R\$	% RL	% LO
Impostos Pagos / Paid Taxes	322.255	11,87	44,25	383.248	22,43	143,86
Investimentos em Meio Ambiente / Investment in Environment	55.563	2,05	7,63	27.572	1,61	10,35
	377.818	13,91	51,88	410.820	24,04	154,21





Meio Ambiente

Qualidade de vida e preservação do meio ambiente são dois princípios inseridos nas iniciativas da Cosipa. Herdeira de um oneroso passivo ambiental, a Companhia elaborou um plano global de atuação, que reuniu 32 grandes ações. Dessas, 23 programas compõem o Projeto Ambiental Cosipa – PAC, considerado um dos mais amplos já realizados pela siderurgia brasileira.

O PAC consumiu, até 1999, recursos da ordem de US\$ 240 milhões, destinados ao controle da poluição industrial produzida por fontes primárias (emissões atmosféricas, hídricas e resíduos sólidos).

Environmental Protection

Quality of life and environmental protection are two key principles underlying Cosipa's projects. Having inherited a huge environmental liability, the Company prepared a global action plan involving 32 major efforts, 23 of which are also part of Cosipa's Environmental Project (PAC), regarded as one of the most comprehensive in the Brazilian steel industry.

Until 1999, PAC absorbed approximately US\$ 240 million, which were used to control industrial pollution from primary sources, i.e. air emissions, liquid effluents and solid residues.



O resultado desses investimentos refletiram positivamente na imagem da Cosipa com a comunidade e superou as expectativas. As áreas verdes (154.462 m²), por exemplo, já são quatro vezes maiores que a recomendada pela Organização Mundial da Saúde – OMS. Além disso, está a salvo da extinção o Guará-Vermelho, pássaro que retornou a seu habitat natural – a região do manguezal em torno da usina – e se tornou o símbolo da reconstrução ambiental.



Emissão Atmosférica

A emissão de material particulado na atmosfera sofreu redução de 98,5%, desde 1999, e atingiu a marca de 1,7 tonelada/dia no final de 2002. Para isso, a Empresa implantou 17 grandes projetos de sistemas de despoeiramento e instalou novos equipamentos em quase todas as etapas de produção.

Efluentes Líquidos

Para diminuir a carga de óleos e graxas, foi construída a Estação de Tratamento das Águas das Laminações. Inaugurada em 1999, ela exigiu recursos superiores a US\$ 33 milhões, mas garantiu a redução de 99% dos resíduos líquidos. Hoje a carga de óleos e graxas está em 89,5 quilos/dia e a previsão é de que até 2004, com o projeto totalmente implantado, ela atinja 65 quilos/dia.

Carga Orgânica

Mais de 80 fossas sépticas, 18 quilômetros de rede coletora e três grandes estações de tratamento de esgotos foram os responsáveis por uma redução de 80% da carga orgânica da usina. Em 2002, concluiu-se a implantação dos equipamentos e reduziu-se o material orgânico de 950 quilos/dia para 191 quilos/dia.

Such investments had a positive effect on Cosipa's corporate image among the local communities and even exceeded their expectations. For instance, the green areas (154,462 m²) are already four times the size recommended by the World

Health Organization (WHO). Furthermore, the "Guará-Vermelho" is no longer an endangered species. The bird has been reintroduced into its natural habitat – the mangrove area adjacent to the mill – and it becomes a symbol of environmental reconstruction.

Air Emissions

The emission of particulates into the atmosphere has been reduced by 98.5% since 1999 and reached a low of 1.7 ton/day in late 2002. Due to, the Company implemented 17 major dust control projects and installed new equipment in virtually all production processes.

Liquid Effluents

In order to reduce the discharge of oil and grease, Cosipa built a Water Treatment Station for the effluents from the rolling process. It was established in 1999, and it required capital expenditures in excess of US\$ 33 million, but reduced the amount of liquid waste by 99%. Today, the total volume of oil and grease discharges totals 89.5 kg/day. It is expected to drop to 65 kg/day by 2004, when the project will be fully implemented.



Organic Discharges

More than 80 septic tanks, 18 km of sewers and three large sewage treatment stations were responsible for decreasing by 80% the organic waste discharged by Cosipa's steel mill. In 2002, the Company finished installing the equipment and reduced the amount of organic discharges from 950 kg/day to 191 kg/day.

Meio Ambiente

Certificações

Manganês e Amônia

Quatro projetos de tratamento e recirculação de efluentes garantiram a retirada, ao final de 2002, de 100% do manganês solúvel. Outro projeto, também concluído no ano, diminuiu para quatro quilos/dia o lançamento de amônia, o que equivale a uma redução de 68%.

Operação Inverno

A Cosipa participa, junto com outras oito companhias instaladas no Pólo Industrial de Cubatão, do projeto Operação Inverno, um conjunto de ações preventivas para evitar níveis críticos de poluição do ar na época em que há redução da dispersão de poluentes na atmosfera.



Recursos Naturais

A racionalização dos recursos naturais também é uma das preocupações da Cosipa. Para diminuir a captação de água doce, ela elevou para 72% o índice de recirculação da água em 2002. Também implantou um aterro industrial, que recebe resíduos ainda não reciclados.

Certificações

Reconhecida por sua atuação na área de meio ambiente, a Companhia foi a terceira siderúrgica integrada do mundo a receber a certificação ISO 14001, em 1999. Por cumprir as determinações que asseguram contínua melhoria ambiental, em 2002 recebeu recomendação de recertificação da Det Norske Veritas e passou para a fase em que predominam as ações preventivas.

No ano, a Cosipa recebeu ainda o Prêmio Estadual Fiesp, concedido pela Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, pela Conservação e Uso Racional de Energia; o Prêmio AI Mérito, conquistado pela redução mínima de 25% na taxa de frequência, oferecido pelo Conselho Interamericano de Segurança; e Destaque Social do Ano, outorgado por 36 entidades comunitárias de Cubatão.



Environmental Protection Certificates

Manganese and Ammonia

Four effluent treatment and recirculation projects ensured the removal of 100% of the soluble manganese found in emissions in late 2002.

Another project, also completed in 2002, reduced the discharge of ammonia by 68%, to 4 kg/day.

Winter Operation

Together with eight other companies installed in the Cubatão industrial complex, Cosipa participates in the Winter Operation, a combination of measures designed to prevent air pollution from reaching critical levels in winter, when pollutants in the atmosphere are not so easily to be dispersed.

Natural Resources

The rational use of natural resources is also a genuine concern at Cosipa. In order to reduce the use of fresh water, the Company raised the water recirculation rate to 72% in 2002. It also reserved an industrial landfill for unrecycled residues.

Certificates

Cosipa is already renowned for its efforts towards environmental protection. It was the third integrated steel maker in the world to be granted an ISO 14001 certificate in 1999. Because it has complied with the regulations for continuous environmental improvement, the Company was recommended for recertification by Det Norske Veritas in 2002, and has now moved into a new phase requiring basically preventive actions.

In 2002, the Company was also granted Fiesp State Award by the São Paulo State Federation and Center of Industries for the Conservation and Rational Use of Energy; an AI Merito Award by the Inter American Security Council for reducing its frequency rate by at least 25%; and the 2002 Award for Social Responsibility by 36 community entities in Cubatão.



Informações Corporativas

Corporate Informations

Conselho de Administração

Board of Directors

Aldo Narcisi
(Presidente / *Chairman*)

Rinaldo Campos Soares
Ademar de Carvalho Barbosa
Adilson dos Santos
Bertoldo Machado Veiga
Eduardo Refinetti Guardia
Omar Silva Júnior

Diretoria Executiva

Executive Directors

Omar Silva Júnior
Diretor-Presidente / *CEO*

Magno José Gonfiantini
Diretor Financeiro e de Relações com
Investidores / *Financial and Investor
Relations Director*

Renato Vallerini Júnior
Diretor Comercial / *Commercial Director*

Chefe Geral da Usina:

Steelworks Chief
Operating Officer:

Marco Paulo Penna Cabral

Conselho Fiscal

Fiscal Council

Delson de Miranda Tolentino
(Presidente / *Chairman*)

Acy Meneses Dornas
Carlos Jorge Loureiro
Emanuel Paulo Rocha
Júlio César Gonçalves Corrêa

Endereços

Addresses

Sede / Head Office
Avenida do Café, 277 – Torre B –
8º e 9º andares
04311-000 – São Paulo – SP
Tel.: 55 11 5070-8800
Fax: 55 11 5070-8863

Usina / Steelworks
Estrada de Piaçagüera, km 6
11573-900 – Cubatão – SP
Tel.: 55 13 3362-2000
Fax: 55 13 3362-3111

www.cosipa.com.br

Relações com Investidores

Investor Relations

Diretor / *Director*
Magno José Gonfiantini
Assessoria de Relações com
Investidores / *Investor Relations
Advisor*
Gilson Rodrigues Bentes

Tel.: 55 11 5070-8980
Fax: 55 11 5070-8895

E-mail:
investidores@cosipa.com.br

Sistema de Ações

Stock System

Banco Custodiante / *Custodian
Bank*: Bradesco
Departamento de Acionistas /
Shareholder Services
Prédio Amarelo – 2º andar
Cidade de Deus – Osasco – SP

Auditores Independentes

Independent Auditors

PricewaterhouseCoopers

Bolsas de Valores no Brasil

Stock Exchange in Brazil

Bolsa de Valores de São Paulo
(Bovespa) / *São Paulo Stock
Exchange*

Códigos das Ações / *Names
of Shares*:
CSPC3 (ordinárias / *common*) e
CSPC4 (preferenciais / *preferred*)

Jornais de Divulgação de Informações

Information published in:

Diário Oficial do Estado de
São Paulo
Gazeta Mercantil
Valor Econômico

Créditos

Credits

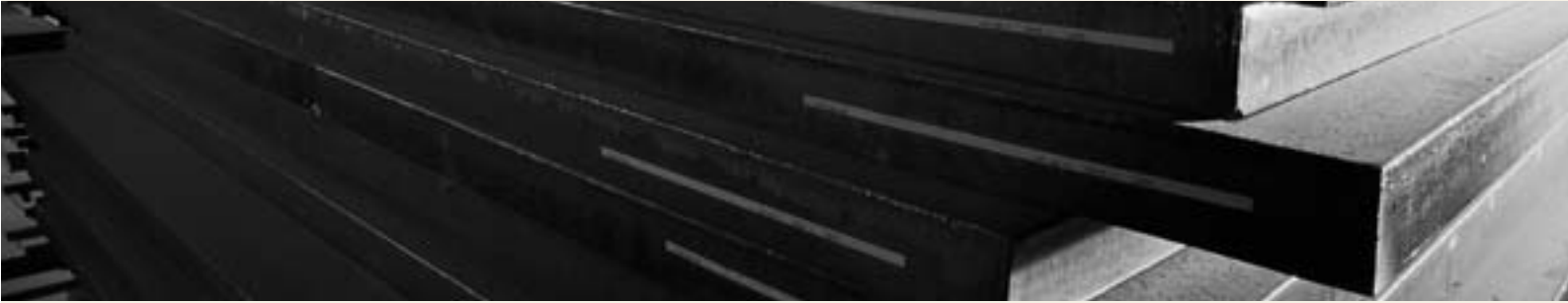
Coordenação Geral / *General Coordination*
Superintendência de Comunicação – PSC /
Communication Advisory – PSC

Coordenação de Projeto e Conteúdo /
Project Coordination and Content
Thomson Financial Investor Relations
Brasil

Projeto e Produção Gráfica / *Graphic Design*
CorpBrasilDesign

Fotos/Photos
João L. Musa
Arquivo Cosipa / *Cosipa's File*

Fotolitos e Impressão / *Prepress and Printing*
Gráficos Burti



Demonstrações Contábeis 2002
Financial Statements 2002

