

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores Miembros de la Junta General de Accionistas:

154089
Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, tengo a bien poner en vuestra consideración el Informe correspondiente a la Operación y a los Estados Financieros de **HUSQVARNA ECUADOR S.A.** por los resultados efectivos y la situación financiera obtenidos en el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de Diciembre del año 2009.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

Producto Interno Bruto

El Banco Central del Ecuador publicó un valor para el crecimiento estimado del PIB DEL 2008 y 2009, mayor a las proyecciones de organismos internacionales, mismos que preveían un decrecimiento de nuestra economía en dos puntos porcentuales sin embargo el BCE presentó un crecimiento del 0.36% a pesar de esto si comparamos con el año 2008 el porcentaje de crecimiento Real del PIB fue del 7,24% lo que significa que el 2009 fue un año de contracción de la economía.

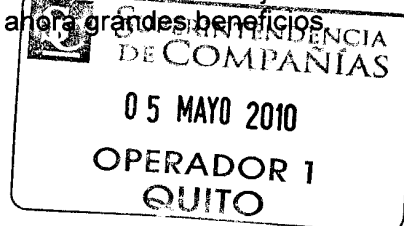
El 2009 fue en general un año duro para los ecuatorianos y las cifras con las que termina el año así lo demuestran, el ingreso anual promedio por cada habitante en el 2008 fue de US\$ 3808, el año 2009 será una cifra cercana a US\$ 3670 es decir los ecuatorianos en promedio somos ahora un 4% más pobres que a inicios de año.

La inversión, la importación de materia prima y de bienes de capital ha caído y la balanza comercial ha pasado de un saldo positivo del 2008 de US\$ 910 millones a un saldo negativo en el presente año de 332 millones.

Es verdad que para estos muy pobres resultados económicos se juntaron varios factores adversos como la crisis externa que derivó en reducción de remesas de emigrantes, el ingreso por exportación de petróleo y en alguna medida también la contracción de exportaciones no petroleras.

Sin embargo sería un gran error dejar de reconocer que existieron varios factores internos que ahondaron los problemas y que no permitieron que el Ecuador aprovechara esta coyuntura como una oportunidad de crecimiento.

La misma política petrolera por ejemplo que por confusa no ha permitido ni inversión privada ni pública, y de la cual, traducida en nueva producción podríamos estar usufructuando ahora que los precios nuevamente están altos. La misma situación en minería o manejo del sector eléctrico que de haber sido manejada correctamente nos dejaría ahora grandes beneficios.



A continuación una análisis de las principales variable macroeconómicas:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Population (in MM USD\$)	13.027	13.215	13.41	13.61	13.81	14.10
Exchange rate (loc vs US\$)	1	1	1	1	1	1
GDP per Capita in US\$	2,506	2,761	3,088	3,270	3831	3.670
Real GDP Growth (% var.)	8.00%	6.00%	3.90%	2.09%	7.24%	0.36%
Unemployment rate/1	9.88%	9.30%	9.03%	9.79%	7.20%	7.90%
Annual Inflation rate	1.95%	3.14%	2.87%	3.32%	8.83%	4.31%
Devaluation	0	0	0	0	0	0
Exports (in M US\$)	7,753	10,100	12,363	13,852	18.510	13.762
Imports (in M US\$)	7,575	9,568	11,215	12,591	17.600	14.094
International reserves (in M US\$)	1,437	2,147	2,023	3,521	5,830	3.792
Annual interest rate - Active rate 2/	8.03%	8.99%	9.86%	9.73%	9.14%	9.13%
Annual interest rate - Pasive rate	3.97%	4.30%	4.87%	4.73%	5.09%	5.24%

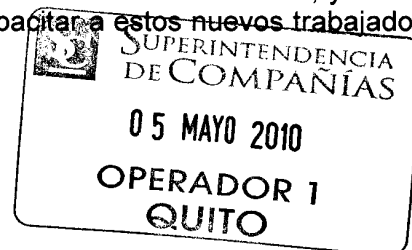
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CEA

Sector Mercado Laboral Ecuatoriano

Las cifras del Banco Central están confirmando una contracción de la economía cercana a dos puntos porcentuales, un fuerte incremento del desempleo que en su cifra más conservadora reconoce el 9,1%, un incremento del subempleo hasta el 51% de la Población Económicamente Activa.

El desempleo hasta el mes de septiembre del año anterior se ubicó en una cifra mayor al 9%, lo que significa que alrededor de 400.000 ecuatorianos se encuentran desempleados y el subempleo en 51,7%, es decir que, en el mercado laboral informal se encuentran alrededor de 2 millones de ecuatorianos que no podrán acceder al incremento salarial y si a esto se le suma una caída de la inversión extranjera directa hasta el tercer trimestre de -44%, las perspectivas de generar empleos son escasas en el sector formal privado.

Al revisar las cifras del subempleo, al 2009 el 42,4% de la PEA está dentro del sector informal, de este porcentaje 62,5% percibe un salario menor al salario básico, aunque no se puede atribuir la totalidad del efecto negativo al incremento del salario, sí queda en evidencia como miles de ecuatorianos han sido impulsados al sector informal de la economía; afectando principalmente a los jóvenes y trabajadores menos capacitados que no tienen la experiencia y herramientas adecuadas como para poder insertarse adecuadamente en el mercado formal laboral, y a su vez las empresas no quieren cubrir los costos de incorporar y capacitar a estos nuevos trabajadores, por lo que los jóvenes son los más perjudicados.



La medida no mejorará las condiciones de vida de la mitad de ecuatorianos y tendrá efectos negativos en el nivel de empleo formal, agudizando aún más el desempleo que aqueja a los ecuatorianos.

El salario digno de US\$ 320 que cubra la canasta familiar que en este momento es de US\$ 530 es una meta lógica y alcanzable para todos los trabajadores en base a un acuerdo de aumento salarial sustentado en el crecimiento económico por sectores. Una verdadera política laboral es la que crea e impulsa condiciones económicas que generen un gran flujo de recursos hacia la inversión que a su vez necesita de contratar empleo para producir, así la propia dinámica de demanda de más trabajadores que requieren las empresas, es la que impulsa el crecimiento del salario permanentemente y no tan solo a niveles de un salario justo sino mucho más allá.

Inversión Extranjera: Riesgos de Inversión

El Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), órgano intergubernamental encargado del control financiero mundial; catalogó al país en su último informe como una nación riesgosa para el sistema financiero internacional, por no haberse comprometido con sus lineamientos y estándares para combatir el lavado de dinero y contrarrestar el financiamiento del terrorismo.

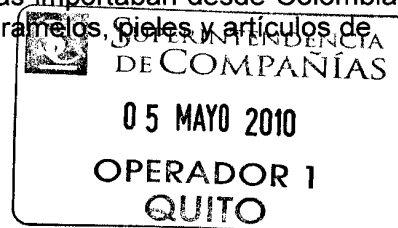
Con lo cual, el país corre un gran peligro de perder el acceso al mercado financiero internacional; lo que se traduce en pérdidas de créditos internacionales, mayores costos financieros, restricciones al uso de tarjetas de crédito de ecuatorianos en el exterior e incremento de las tasas de interés.

Por otro lado, The Economist, una publicación económica de gran prestigio a nivel internacional publicó en los últimos días la lista de los 10 peores países para invertir; en donde lastimosamente nuestro país ocupa el vergonzoso noveno lugar y comparte esta lista con Venezuela como los únicos países latinoamericanos. De igual manera el Riesgo País ha recuperado su tendencia al alza hasta ubicarse en los 825 puntos en el último mes.

Es lamentable que nuestras políticas hayan afectado la inversión del país y más aún cuando el Gobierno necesita financiar alrededor de USD 4.000 millones y las puertas de financiamiento internacional se están cerrando por la mala elección de nuestros socios económicos y políticos

Potencialidades de Mercado

Los conflictos políticos entre nuestros países vecinos de Colombia y Venezuela han afectado sus relaciones comerciales; al punto de que el comercio bilateral entre ellos ha disminuido en un -33,5% en el último año y un -77,6% en diciembre del 2009. Está lamentable situación, se presenta como una oportunidad para nuestro sector productivo ya que se ha abierto las posibilidades de expandir nuestras exportaciones hacia Venezuela cubriendo una extensa demanda de bienes de consumo que ese país requiere. Nuestro país está en capacidad de exportar la mayoría de productos que empresas venezolanas importaban desde Colombia como son textiles, automóviles y partes, productos alimenticios, caramelos, Cables y artículos de



cuero y medicamentos potenciando nuestra industria con el fin de cubrir con nuestra oferta el segmento de mercado que ha quedado desatendido, mejorando sustancialmente nuestra deteriorada balanza comercial no petrolera, que a diciembre del año anterior cerró en USD -4.963 millones. Colombia exportaba hacia Venezuela alrededor de USD 6.092 hasta el año 2008 y para el 2009 disminuyeron sus ventas a USD 4.050 millones; es decir, una reducción del 33,5%. Dicha disminución se explica principalmente por la caída en las exportaciones de prendas y complementos de vestir en alrededor de -72,1%; Productos de pieles y cueros con una reducción del 77,1% y por la reducción de vehículos y partes de vehículos que disminuyeron en un -63,8%.

En el último mes del año, Colombia dejó de exportar el -100% de carnes y despojos comestibles hacia Venezuela; dicha disminución se debió a la caída del consumo de estos productos en el país de destino. Sumado a esto, las maquinarias y partes también disminuyeron en un -79,7%; el sector del calzado y zapatos en general bajaron sus exportaciones en un -77,6% y el sector automotriz en -72,3%. La caída de dichas exportaciones permitirá al Ecuador cubrir con sus excedentes dichos rubros, ya que nuestro Gobierno ha incentivado a los productores con políticas proteccionistas y así aumentar su producción y demanda interna.

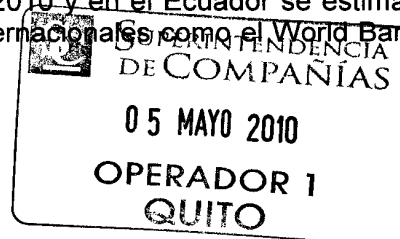
El Ecuador exportó durante el 2009 alrededor de USD 13.762 millones al mundo, en donde existió un decrecimiento del -1% en las exportaciones no petroleras, es decir se exportó USD 6.797 millones, USD 40 mil menos que el 2008. Por otro lado, nuestro país exportó en 2009 hacia el vecino país de Colombia alrededor de USD 673 millones de dólares, unas 965 partidas, en las que sobresalen productos alimenticios, papel, automóviles y partes de automóviles, insumos alimenticios, entre otros y terminamos el 2009 con una reducción 14,68% en relación al año 2008.

En el año 2009, nuestro país vendió a Venezuela alrededor de USD 535 millones, desglosados en aproximadamente unas 456 partidas. Un 23% menos que en 2008, en donde los principales productos fueron atunes y productos del mar por USD 76 millones y USD 63 millones respectivamente; productos textiles por USD 60 millones, partes de vehículos por USD 7 millones. Por otro lado, nuestro país mantiene una balanza comercial desfavorable con Venezuela de USD -378 millones, y si lo comparamos con el año anterior, la misma disminuye en -77,67%.

Con estas cifras podemos decir que se vuelve necesario emprender un agresivo proceso de impulso de nuestras ventas hacia ese destino, con acciones que identifiquen claramente nuestra contraparte de empresas importadoras venezolanas ligándolas a nuestras empresas productoras, con adecuación tecnológica y capacitación que satisfaga sus requerimientos de cantidad y calidad, con suficientes recursos de financiamiento y convenio de pago claros y ágiles que eliminen el problema suscitado anteriormente de retraso en los pagos

Perspectivas económicas 2010

El 2010 será un año de ajuste en las economías a nivel mundial; los principales mercados internacionales presentan una tendencia de recuperación, en especial los precios de los bienes primarios como el oro, algodón, trigo, cobre, maíz, etc. En el caso del petróleo organismos internacionales prevén un precio alrededor de USD 78 para 2010 y en el Ecuador se estima un precio de alrededor de USD 75. Las cifras de organismos internacionales como el World Bank o



Naciones Unidas presagian un crecimiento del comercio mundial en aproximadamente el 3,8%, cifra modesta si la comparamos con la fuerte contracción de casi el 10% durante el 2009.

El producto mundial volvería a crecer el 2010 alcanzando un promedio del 2%, impulsado por una dinamia asiática del 7% y con una modesta recuperación de las economías de EEUU y Europa que no alcanzará al 2% El comercio de América Latina recuperara sus flujos aunque no a los niveles del 2008, aunque todavía quedarán rezagos de la crisis financiera internacional en los mercados mundiales.

Para nuestro país se prevé un crecimiento en las exportaciones no petroleras del 5,2% y de las importaciones del 7% para el 2010. Se pronostica que el crecimiento general en todas las regiones, repercuta de manera positiva en el incremento de la demanda y los precios de exportación de los productos latinoamericanos, especialmente de materias primas y que este influjo de recursos impulse un crecimiento de la región cercano al 4%.

A pesar de las buenas perspectivas mundiales, hay varios países latinoamericanos que parecería enfrentarán serios problemas economía como es el caso de Venezuela, Argentina, Bolivia y Nicaragua que ante la crisis tuvieron una respuesta muy poco técnica y que respondió a una estrategia populista que distorsionó los indicadores de mercado y que terminó por destruir los equilibrios y los incentivos básicos para el crecimiento.

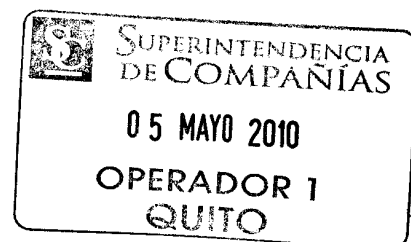
En el caso de Ecuador se esperaría una recuperación en la llegada de remesas aunque no a los niveles de 2008 y un crecimiento en sus exportaciones tanto petroleras como no petroleras lo que podría soportar un crecimiento de su producto cercano al 3%, lo que representa un crecimiento per. Cápita modesto y que no alcanza a recuperar la pérdida del nivel de ingresos del 2009.

Los problemas que deberá enfrentar nuestro país serán varios y entre los principales de la falta de financiamiento y los altos costos de este frente su creciente gasto público, producto de una cuestionable estrategia en el manejo de su deuda externa. Sin embargo el mayor problema que tendremos es la falta de preparación ante los retos de producción, los sectores estratégicos y de mayor potencial como el petrolero o el minero, han carecido de una política de manejo coherente y por lo tanto no registran inversión y así difícil preveer nueva producción.

En el mercado interno la errada política laboral conjugada con la cambiante política tributaria tampoco han producido los incentivos necesarios hacia nueva inversión, lo que implicará que se deben redoblar esfuerzos si realmente esperamos conseguir un 2010 base del crecimiento futuro

2. GESTION COMERCIAL:

Fue un año un poco complicado, por la baja demanda de algunos segmentos, sin embargo fue una oportunidad para comenzar a consolidar el trabajo con muchos distribuidores, trabajos como perfilaciones de tiendas y aperturas de nuevos centros de servicio técnico con el diseño y la calidad que nuestros consumidores se merecen, a final de año conseguimos un par de nuevos distribuidores en zonas donde estábamos débiles, dejando con esto el rumbo trazado para seguir abriendo nuevos distribuidores en el 2010.



A nivel general en ventas decrecimos un 14% con relación al 2008. La baja mas representativa fue en la línea de motosierras de un 23%, en guadañas fue de 13%, en cambio en la línea de accesorios tuvimos una alza de 30%.

Nuestra provisión de repuestos sigue mejorando, provocando confianza en los clientes.

Una de las áreas que hemos comenzado a trabajar también es la de compras publicas y provisión a organismos estatales, militares a través de nuestros distribuidores, a pesar de que es una área un poco conflictiva debido a la poca transparencia en los procesos, estamos decididos a conseguir una buena participación en este tipo de procesos.

3. SITUACION FINANCIERA:

A continuación se presente un breve análisis sobre algunos rubros relevantes en la situación financiera de la Compañía, por lo que me concretaré a efectuar ciertas evaluaciones de las principales cuentas tanto en el Estado de Situación Financiera, así como también del Estado de Resultados del ejercicio económico del año 2009.

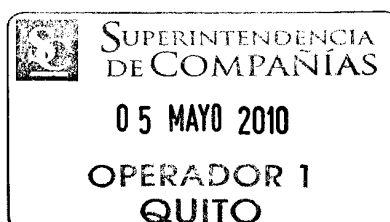
(Expresado en miles de dólares)

Descripción	2009	2008
Capital de Trabajo	1061	749
Activo Fijo y otros	65	84
Patrimonio de los Accionistas	941	829

En el año 2009 se cancelò un crédito por USD200k y se terminó con una deuda por USD 550k de Husqvarna AB, misma que fue únicamente renovada en el transcurso del año, cabe mencionar que estos préstamos a nuestra casa matriz a generado intereses por USD 18.433,71 una tasa promedio de 2.53% anual.

A continuación me permito presentar un detalle de cómo está conformado nuestros créditos a casa matriz HUSQVARNA AB, así como los respectivos intereses que se fueron provisionados al cierre del ejercicio:

# CONTRATO	MONTO	Plazo días	Ti %	Fecha Inic.Prest.	Fecha vencim.	Intereses al 31/12/08
1136883	550,000.00	336	2.01	14-may-09	14-abr-10	6.738,94



SUMAN:	550,000.00	6.738,94
---------------	-------------------	-----------------

En lo que concierne al grupo de activos fijos este se incrementó en aproximadamente usd 5k por la compra de equipos de computo, realmente no hubo adquisiciones importantes en este año.

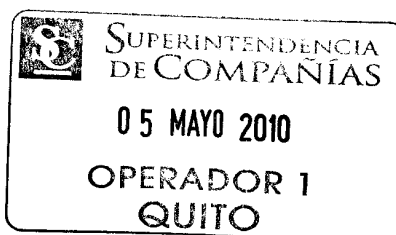
En el transcurso de este año se realizó el pago de dividendos de los años 2005 y 2007 por 55k y 66k respectivamente; también se realizó una apropiación de la reserva legal por USD 41k teniendo como saldo al final del ejercicio por 57k, las utilidades retenidas del 2008 por 334k y las utilidades generadas por la Compañía en el período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2009 que fue de USD 233k, de esta forma el patrimonio total de los accionistas asciende a 941k.

RESULTADO DE OPERACIONES:

Con el propósito de realizar un análisis completo de la situación económica de la compañía a sus dos años de gestión en forma independiente se procedió a realizar un análisis comparativo de la información financiera entre el año 2008, 2009 y BU 2009.

El cuadro que a continuación presento, incluye información financiera así como de los activos netos de la compañía situación que es de mayor interés para nuestros accionistas mantenernos en cifras razonables, adicionalmente se determina las variaciones de cada uno de los rubros en valores y porcentajes para que el análisis sea mas efectivo.

	AA09	BU2009	AA x BU	AA x BU	AA2008	09x08	09x08
P&L - Professional HEC	YTD	YTD	VAR	VAR%	YTD	VAR	VAR%
NET SALES, EXTERNAL	4,194	5,331	(1,137)	-21%	4,867	(673)	-14%
LANDED COST, EXTERNAL	(2,838)	(3,842)	1,004	-26%	(3,320)	482	-15%
NET SALES, GROUP	0	0	0	0%	0	0	0%
LANDED COST, GROUP	0	0	0	0%	0	0	0%
GPI	1,356	1,489	(133)	-9%	1,547	(191)	-12%
% GPI / Net Sales	32.3%	27.9%	4.4%		31.8%	0.5%	
WARRANTY COST	(10)	(24)	14	-58%	(21)	11	-52%
STOCK VALUE ADJUSTMENTS	(6)	0	(6)	0%	0	(6)	0%
WEEE Costs	(4)	0	(4)	0%	0	(4)	0%
GPII	1,336	1,465	(129)	-9%	1,526	(190)	-12%
% GPII / Net Sales	31.9%	27.5%	4.4%		31.4%	0.5%	
MARKETING EXPENSES	(601)	(641)	40	-6%	(605)	4	-1%
ADMINISTRATION EXPENSES	(252)	(288)	36	-13%	(293)	41	-14%
Mkt / Net Sales	-14.3%	-12.0%	-2.3%		-12.4%	-1.9%	
Adm / Net Sales	-6.0%	-5.4%	-0.6%		-6.0%	0.0%	



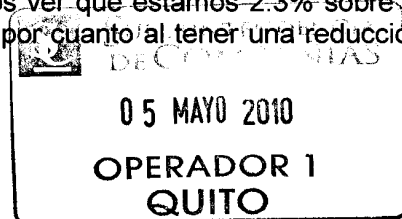
M&A / Net Sales	-20.3%	-17.4%	-2.9%		-18.5%	-1.9%	
OPI	483	536	(53)	-10%	628	(145)	-23%
% OPI / Net Sales	11.5%	10.1%	1.5%		12.9%		
REVERSAL OF CALC. DEPRECIATION/	22	24	(2)	-8%	20	2	10%
OTHER OPER. INCOME EXPENSES	(109)	(106)	(3)	3%	(99)	(10)	10%
DEPRECIATION ACCORD TO PLAN	(22)	(24)	2	-8%	(20)	(2)	10%
AMORTIZATION OF INTANGIBLE FIXED ASSETS	(2)			0%	(2)		
EXCHANGE DIFFERENCE, OPERAT	(1)	0	(1)	0%	(4)	3	-75%
OPII	371	430	(59)	-14%	523	(152)	-29%
% OPII / Net Sales	8.8%	8.1%	0.8%		10.7%	-1.9%	

NET ASSETS	AVG	AVG	VAR	VAR%	AVG	VAR	VAR%
Accounts receivable, ext	771	963	(192)	-20%	861	(90)	-10%
Accounts receivable, group	-	-	-	0%	-	-	0%
Inventories	1,180	977	202	21%	1,143	37	3%
Less: Payable to suppliers, ext	-	-	-	0%	(10)	10	-100%
Less: Payable to suppliers, group	(563)	(640)	77	-12%	(861)	298	-35%
Other short term receivable	127	89	38	42%	155	(27)	-18%
Less: Other interest-free liabilities	(307)	(274)	(33)	12%	(238)	(70)	29%
Fixed assets	75	63	12	20%	79	(4)	-5%
Net Assets	1,281	1,177	104	9%	1,128	153	14%

Como podemos ver en el cuadro comparativo referente a las ventas entre el año 2009 vs. Lo proyectado BU 2009 lamentablemente tuvimos una caída del 21% y si comparamos frente al 2008 tenemos de igual forma una reducción en nuestras ventas del 14%; como indico el Gerente Comercial en sus comentarios esta reducción importante se genero por una reducción en algunos segmentos dentro de estos el mas importante fue de las motosierras en un 23% y de las guadañas en un 13%; la baja demanda fue por la falta de liquidez, por restricciones en la tala de los árboles por factores externos, inestabilidad económica, falta de inversión extranjera, etc. Sin embargo esto genero que busquemos otras oportunidades de mercado así como incrementar nuestra red de distribución a nivel nacional que permitan incrementar nuestras ventas para el 2010.

En cuanto al gasto de garantías podemos indicar que realmente cumplimos con nuestro objetivo en bajar radicalmente este rubro, se trabajo con algunas campañas por parte del servicio técnico como podemos apreciar la reducción fue el 55% en promedio frente al BU2009 y al AA2008.

Los gastos administrativos y de ventas porcentualmente podemos ver que estamos 2.3% sobre el BU2009 y de 1.9% sobre el 2008, en cierto modo esto es lógico por cuanto al tener una reducción



importante en ventas obviamente se ve afectada la parte porcentual en gastos, debido a que la proporción esta determinada en base a las ventas , pero si analizamos a nivel de montos el gasto de administración y ventas es mucho menor que el BU2009 Y AA2008, y esto se ha logrado por un adecuado control de todos los gastos así como de un plan de reducción de los mismos generados en el área de administrativa y ventas que se aplico desde el 2do.semestre del 2009.

Dentro de los gastos importantes que se genero en el año 2009 podemos mencionar los gastos de marketing por cuanto se ha invertido mucho en la perfilación de nuevas tiendas y servicios técnicos a nivel nacional, mismos que esperemos den frutos para el año 2010.

Los activos promedios netos reflejan que el año 2009 esta sobre el 9% frente al BU2009 y 14% frente al 2008, sin embargo si analizamos los saldos finales a diciembre presenta un panorama totalmente diferente por cuanto al año 2009 tenemos muchísimo menos frente al BU2009 y al 2008 se ha logrado reducir y controlar el stock de inventarios que era el rubro que mas afectaba a los net assets.

En la parte de recursos humanos podemos indicar que se incorporò un colaborador para la parte comercial como supervisor de campo para la zona de la costa y durante todo el año no se ha dado rotación del persona.

En conclusión puedo indicar que en el año 2009 ha sido un año muy complicado en el area comercial, sin embargo esto ha permitido buscar otras oportunidades en el mercado por lo que el año 2010 se ve bastante optimista en ventas; en la parte de recursos humanos podemos indicar que se cuenta con un equipo de trabajo bastante solido y capacitado listo para alcanzar grandes retos en el 2010.

PROYECCIONES PARA EL 2010

La proyección del 2010 es optimista, inicialmente proyectando crecer entre un 15% a 20% en ventas netas. El entorno comercial en Ecuador se comienza a complicar en cuanto a la competencia, nuevos distribuidores con nuevas marcas, aparte de la amenaza que representan los productos chinos.

bbb

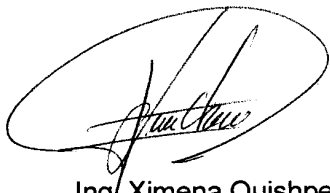
Otro factor a tomar en cuenta es la importación directa de los estado Unidos de trimmers, tractores, cortacésped con precios que a pesar de ser muchas de ellas maquinas de nuestras propias fabricas las importan a precios extraordinariamente bajos. Con esta visión, Husqvarna Ecuador S.A. ha emprendido un proyecto de reducción de gastos enfocados mayoritariamente en mercadeo, tratando de buscar mayor eficiencia en las inversiones.

Otro aspecto es que este año introduciremos nuevos modelos de maquinas para diferenciarnos tecnológicamente de la competencia, así como mostrar una gama de productos mas amplia y diversa.

En el aspecto de la distribución la meta para este año es de abrir al menos unos 20 puntos de venta mas, concentrándonos en las ciudades y puntos donde estamos débiles o ausentes por completo,

ciudades tales como, Coca, Riobamba, Yantzaza, Gualaquiza, Ambato, Concordia, El Empalme, Balzar etc.

Gran parte de nuestra meta de crecimiento esta basado en la apertura de nuevos y buenos distribuidores, sin descuidar los actuales y sin quitar el foco en ellos y en su propio crecimiento, en muchos de ellos alimentados por los concursos de precios a través de compras públicas. Parte de los nuevos distribuidores serán empresas dedicadas a trabajar y buscar oportunidaes en el área de compras públicas.



Ing. Ximena Quishpe
Apoderada Especial
HUSQVARNA ECUADOR S.A.

