

Quito, 15 de Febrero de 2011

Señores Accionistas
Ferrostaal Ecuador S.A.
Quito.

Reporte de Gerencia: Gestión 2010

Las cifras del balance reflejan las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. durante el ejercicio 2010, las cuales se comentan a continuación:

1.- Administración de Ferrostaal Ecuador S.A.

Con respecto a la administración de la compañía, no han existido cambios con respecto al año 2009.

Si bien durante el año 2010, la compañía ha cambiado de nombre, pasando de MAN Ferrostaal S.A. a Ferrostaal Ecuador S.A., no han existido cambios a nivel de la dirección y gerencia de la empresa.

La administración actual de Ferrostaal Ecuador S.A. está a cargo del Gerente General, quien a su vez es el representante legal de la compañía.

El Gerente General desempeña este cargo desde el 19 de Noviembre de 2007.

La figura con la subgerencia se ha mantenido, quedando el Sr. Bernd Ahlmann de Ferrostaal AG. ocupando este cargo.

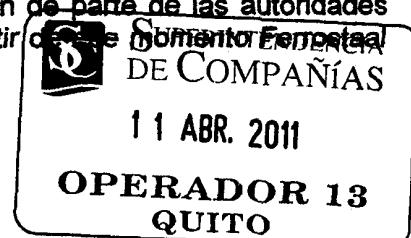
Por lo tanto a partir de la mencionada fecha, el detalle de la administración se mantiene. Durante el 2009 se han renovado los nombramientos quedando vigentes de la siguiente forma:

Cargo	Nombre	Fecha de Nombramiento	Válido Hasta
Gerente General	Guillermo Castiglioni	13/ 07/2009	13/07/2011
Subgerente	Bernd Ahlmann	13/ 07/2009	13/07/2011

2.- Cambio de razón social.

Si bien a finales de 2009 fuimos instruidos para proceder con el cambio de razón social, debido a los complejos requerimientos de las instituciones ecuatorianas, este proceso demoró aproximadamente 6 meses.

Por tal motivo en julio de 2010, recibimos la aprobación de parte de las autoridades locales para el cambio de nombre pasando a ser a partir de **11 ABRIL 2011** **Ferrostaal Ecuador S.A.**



3.- Cambios de infraestructura

El cambio de nombre nos llevó a no solamente a cambiar la fachada de la empresa sino el color que predominaba en los exteriores debido al color del antiguo logotipo de la empresa.

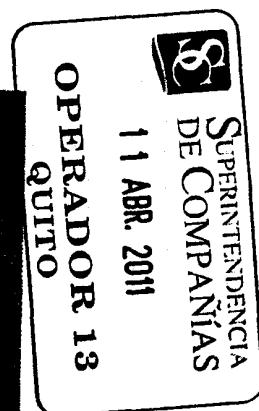
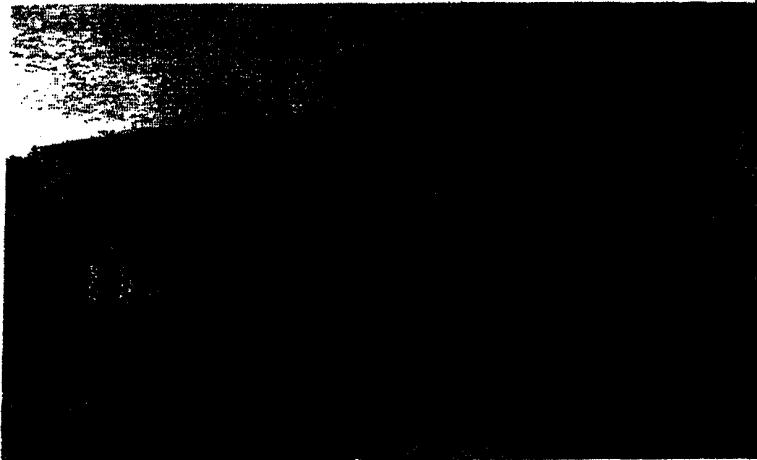
Tomando en cuenta que se procedería a realizar estos cambios, se decidió que también se podrían optimizar las instalaciones de la oficina para hacerlas más confortables, más seguras y con una mejor presentación pensando en atención a clientes.

Con este fin se procedió a renovar la recepción de la empresa y la oficina de secretaría general. Se implementaron nuevos sistemas de seguridad contra incendios y posibles catástrofes. Se mejoró el piso y se pintó completamente la oficina.

Todo esto llevó a que actualmente Ferrostaal Ecuador S.A. tenga unas instalaciones:

1. Más seguras
2. Más preventivas frente diversos contingentes
3. Más cómodas Tanto para nuestros empleados como clientes

Nueva fachada de Ferrostaal Ecuador S.A.



4.- Divisiones de Ferrostaal Ecuador S.A.

Durante el año 2010 continuaron las divisiones:

- **ME – G:** Correspondiente a las actividad de maquinaria de artes gráficas tanto para impresión Offset como Flexográfica. Equipos de pre prensa para flexografía y mesa de muestras. También maquinaria de terminados tanto para la industria comercial, editorial y packaging.
- **ME - P:** Correspondiente a la actividad maquinaria para la industria de extrusión de plásticos tanto en tubería como en film soplado, maquinaria de envasado y empaque de alimentos y equipos para panificación.

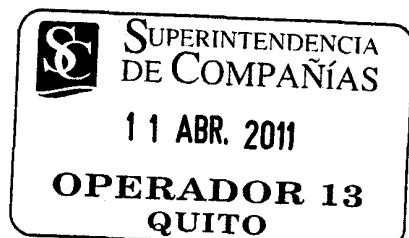
- ME – A : Correspondiente a la actividad de energía & ingeniería, lo cual incluye grupos electrógenos para diversos tipos de combustibles, sistemas para generación de energía renovable y adicionalmente sistemas de bombeo, centrífugas y válvulas de control. El servicio de suministro de repuestos, principalmente para las plantas de generación de energía, esta incluido dentro de esta división.
- ME – M : Correspondiente a la actividad de plantas de reciclado en diversas aplicaciones.
- MGS: Sistemas, equipos y soluciones para las Fuerzas Armadas, principalmente en el área de equipamiento para barcos y submarinos.

La estructura de costos e ingresos de la compañía esta claramente separada en estas divisiones de negocio.

4.1.- Detalles por División:

ME – G (Artes Gráficas)

Impresión Offset



Nuestra presencia en el mercado de impresión offset continua creciendo de la mano de RYOBI. Si bien ha sido un año con baja actividad en este sector, hemos logrado concretar tres pedidos:

RYOBI 3300 CR (2 colores) con nuestro cliente Senefelder (Junio 2010)

RYOBI 3304 HA (4 colores) también con Senefelder – Pedido suscrito en Diciembre 2010 y anticipo a comienzos de 2011

RYOBI 784 XL (4 colores) con nuestro cliente Poligraf Andina – Suscrita la orden en 2010 y cancelado el anticipo también en 2010. La orden será colocada en fábrica en 2011 debido a la estructura de financiación especial de este pedido.

Para el 2011 tenemos una meta muy importante que es colocar la primera prensa RYOBI modelo 920 en el Ecuador. Al momento ya hemos marcado presencia con los modelos 3300, 520, 750 y 780 por lo cual el modelo 920 es el que debemos cerrar durante el 2011 para remarcar la presencia de RYOBI en nuestro mercado.

Actualmente trabajamos un proyecto de una RYOBI 925 5D (5 colores más barniz) con nuestro cliente Senefelder, el cual tomará una decisión de compra entre los meses de Abril y Mayo de 2011.

En lo que refiere a terminados en el sector de impresión offset, hemos suministrado:

Troqueladora Brausse 1050 a nuestro cliente Formas y Accesorias
 Pegadora Plegadora Brausse TA 900 a nuestro cliente Gráficas Hernández
 Equipos Zechini para: Imprenta Don Bosco, Ediecuatorial e Imprenta Noción
 Equipos de anillado RENZ para nuestro cliente Senefelder
 Línea de corte RIMA System para nuestro cliente Diario El Universo
 Sistemas de compactado y triturado HSM para los periódicos

Valores 2010:

Cliente	Modelo – Marca	Monto – k EUR
Poligraf Andina	RYOBI 784	355
Senefelder	RYOBI 3304	145
Senefelder	RYOBI 3300 CR	52
Formas & Accesorios	BRAUSSE 1050 SE	185
Gráficas Hernandez	BRAUSSE TA 900	114.5
Diario El Universo	RIMA Trimming Line	195
Don Bosco – Ediecuatorial – Imprenta Noción	Zechini Hard Cover Machines	175
Senefelder	RENZ Lines	55
	TOTAL	1276.5

Flexo

Durante el 2010 hemos concretado los siguientes pedidos:

Valores 2010:

Cliente	Modelo	Monto – k EUR
Etiflex	FB 4200 (8 colores UV)	665
WAEI	FB 4200 (8 colores)	410
WAEI	FBA 2500 (6 colores)	205
	TOTAL	1280

Considerando que la relación comercial con Nilpeter ha finalizado al 31.12.2010, hemos establecido contacto con la firma Italiana OMET, con el fin de mantenernos en este mercado que plantea un interesante crecimiento.



11 ABR. 2011

OPERADOR 13
QUITO

Valores 2010:

Cliente	Modelo	Monto – k EUR
Matriflexo	CDI Spark	196
Fullservices	Konsberg IXL 22	146
Letra Sigma	Konsberg XP 24	136
Grupasa	Konsberg XL 44	93
	TOTAL	571

Flexo Banda Ancha

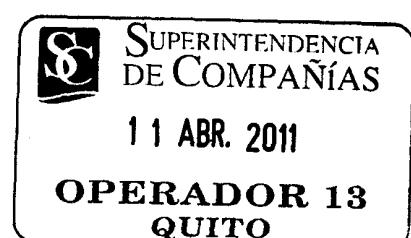
En la feria "K" Dusseldorf de 2010, establecimos contacto con Fisher & Krecke para trabajar en determinados proyectos.

Obtuvimos la protección para trabajar un importante proyecto con nuestro cliente Sigmaplast por dos prensas de 10 colores (total budget Eur 3 Mio)

Debido principalmente a plazos de entrega, la orden fue adjudicada a W & H.

De todas formas tenemos la protección para trabajar do proyectos adicionales con nuestros clientes:

- Plásticos del Litoral (prensa 10 colores)
- Neyplex (Prensa 8 colores)



Impresión Digital

Xerox

Luego de varias meses de conversaciones con Xerox, en diciembre de 2010 se llegó a un acuerdo para ser su principal canal de ventas en el territorio ecuatoriano.

Esto implica la comercialización de equipo e insumos de la gama de productos de Xerox.

El contrato formal ha sido firmado en la primera semana de Enero 2011, entrando en vigencia al momento de la firma.

Para el desarrollo de esta nueva línea de negocio, hemos contratado a un nuevo ejecutivo de ventas que se encargará no solamente de la promoción de los productos Xerox sino también de los terminados de la firma DUPLO y también de promocionar la gama de productos de pequeño formato y producción de RYOBI.

DUPLO (Finishing Digital)

Tomando en consideración la nueva línea de negocios de impresión digital con Xerox, establecimos también contacto con DUPLO para el suministro de terminado para aplicaciones digitales. Durante el mes de septiembre de 2010 establecimos la cooperación para el trabajo en conjunto en Ecuador.

De esta forma con Xerox y DUPLO se llega a una solución completa para el sector digital

DURST (Labeling Digital)

Con el fin de también brindar una solución digital al sector de impresión de etiquetas hemos establecido contacto con la empresa DURST para comenzar una cooperación de trabajo a partir del 2011. Durante el 2010 nos hemos presentado como empresa y propuesto algunos proyectos. Con DURST podríamos tener un complemento a la impresión flexo convencional de banda angosta para aplicaciones de cortas tiradas. DURST también ofrece una solución de impresoras digitales de cama plana, las cuales también nos pueden abrir un sector de mercado interesante que está creciendo en el ecuador.

Venta de Insumos

Desde la separación de manroland con Ferrostaal nuestras ventas locales y facturación mensual se han visto afectadas, es por tal motivo que la venta de insumos del sector gráfico es un segmento que nos interesa desarrollar con el fin de subir nuestros ingresos locales.

Mediante el acuerdo con Xerox, con la venta de maquinaria tendremos la posibilidad de vender el tóner para los equipos vendidos. Xerox garantiza el derecho de venta de todos los equipos que han sido vendidos por Ferrostaal.

Adicionalmente durante el último trimestre de 2010 hemos establecido contacto con la empresa Alemana VEGRA para comenzar la venta de barnices y productos de limpieza para las prensas Offset. Durante noviembre de 2010 hemos recibido algunos productos para hacer pruebas en algunos clientes, ver los resultados y realizar las primeras importaciones para comenzar con la actividad comercial.

Adquisición de Técnica Unida

La adquisición de la compañía Técnica Unida, representante no exclusivo de AGFA y otras marca de insumos del sector gráfico, aun esta en etapa de negociación. Si bien existe interés por parte de ambas partes en concluir esta adquisición, existe una diferencia en los valores propuestos y pretendidos, lo cual nos llevará a nuevas reuniones para tratar de llegar a un acuerdo en el monto y la concreción de adquisición.

Servicio Técnico

Tomando en consideración nuestro crecimiento en el sector gráfico y de plásticos, la necesidad de tener un servicio técnico calificado es esencial para la satisfacción del cliente. Es por esto que hemos contratado al Ing. Leonardo Pozo en reemplazo del Ing. Jorge Chiluiza para atender el mercado de Guayaquil.

Con esta nueva adquisición esperamos optimizar nuestra calidad de servicio a nuestros clientes gráficos. Es nuestra intención también capacitar al Ing. Pozo en la extrusión de plásticos, para dar también servicio de los equipos Battenfeld que disponemos en el mercado. Para ellos estamos coordinando con el mencionado fabricante una capacitación para el primer semestre de 2011.

El equipo de servicio técnico para el 2011 queda integrado por

- Ing. Luigi Corti (Quito)
- Ing. Marco Andrango (Quito)
- Ing. Leonardo Pozo (Guayaquil)



VALORES TOTALES DE ME-G

	k EUR - 2010
TOTAL Turnover	3127.5

ME – P (Plásticos y Empaques)

Blown Film Extrusion

En el área de extrusión de film soplado hemos concretado la venta de dos líneas de extrusión Raifenhäuser – Kiefel, de tres capas, una de alta densidad y otra de baja densidad con nuestro cliente Sigmoplast. El monto total del contrato por ambas líneas fue de EUR 1,980,000.

Valores 2010:

Cliente	Marca - Modelo	Monto k EUR
Sigmoplast	Kiefel HDPE + LDPE	1980

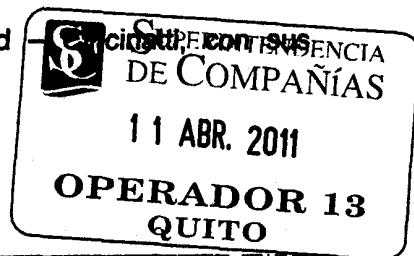
Pipe Extrusion

En Febrero de 2010 finalmente se suscribió el contrato con la empresa MILPLAST por EUR 2,4 Mio. Este importante pedido se estuvo manejando desde el 2009 definiendo la configuración total del pedido y la aprobación del crédito por parte de FS Essen. El pedido total consiste en:

- Dos líneas de extrusión de tubería PVC Battenfeld – respectivos sistemas de downstream
- Peletizadora Battenfeld – Cincinnati
- Sistemas de mezclado y transporte de material (PVC)

Valores 2010:

Cliente	Marca – Modelo	Monto k EUR
MILPLAST	Battenfeld - Cincinnati	2400



VALORES TOTALES DE ME-P

	k EUR - 2010
TOTAL Turnover	4380

División ME – A (Energía & Ingeniería)

Válvulas VAG

Durante el 2010 hemos concretado la primer orden de Pressure Management para el manejo de presiones por medio de válvulas de control de agua con la empresa Interagua (Guayaquil).

Adicionalmente cerramos un contrato de válvulas de paso para el mejoramiento de la red de agua potable de Guayaquil.

Valores 2010:

Cliente	Marca – Modelo	Monto k EUR
Interagua	VAG (Control de Presión)	400
Interagua	VAG	70
	TOTAL Turnover	470

Centrífugas BMA

En el sector de los Ingenios, hemos concretado dos pedidos de centrífugas BMA para nuestros clientes Sonino y San Carlos:

Valores 2010:

Cliente	Marca – Modelo	Monto k EUR
Sonino	BMA	330
San Carlos	BMA	120
	TOTAL Turnover	450

Repuestos MAN

En el sector de repuestos, concretamos algunos pedidos con nuestros clientes gubernamentales de generación de energía.

Para EEQ hemos suscrito un valor total en ordenes de más de medio millón de Euros para los motores MAN – Mitsubishi.

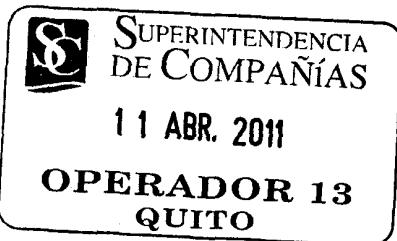
Con CNEL – Emelsucumbios hemos suscrito órdenes para los motores MAN instalados en la provincia de Sucumbios en el año 2009.

Valores 2010:

Cliente	Marca – Modelo	Monto k EUR
EEQ	MAN Diesel Spares	563.5
CNEL - Emelsucumbios	MAN Diesel Spares	107.12
	TOTAL	670.62

VALORES TOTALES DE ME-A

	k EUR - 2010
TOTAL Turnover	1590.62



Power Plants:

En la parte de Power Plants, se trabajó en el proyecto de generación de CNEL para las plantas de generación de energía mediante HFO No.6 en Jivino, Quevedo y Santa Elena, por una potencia total de 190MW y un presupuesto de USD 225 Mio.

Para la presentación de la oferta, la empresa TESCA – Maesa presentaría la parte de ingeniería y construcción y Ferrostaal los motores de MAN.

Debido a una descoordinación de parte de MAN Diesel en los plazos de entrega de los motores requeridos, una semana antes de la presentación de la oferta, MAN cambió la fechas de entrega, debiendo desistir de la presentación de las propuesta MAN por estar fuera del tiempo de entrega.

Esta noticia fue realmente frustrante ya que luego de ~~varios meses de trabajo en el~~ ~~proyecto no fue posible presentar nuestros motores~~ ~~por una descoordinación del~~ fabricante.



11 ABR. 2011

**OPERADOR 13
QUITO**

División ME-M (Reciclado)

En esta división si bien no hemos concretado órdenes ya que en Ecuador se habla mucho de reciclado pero a la hora de definir los proyectos faltan fondos económicos para la concreción.

De todas formas hemos estado trabajando en un proyecto de reciclado de cables (a pellets), con nuestro cliente ELECTROCABLES.

Hemos cotizado una planta para procesado de 1000 kg/h de material por parte del fabricante ELDAN en EUR 350,000.

El proyecto esta siendo evaluado por la gerencia de Electrocables y esperamos seguir adelante en el 2011 para obtener una definición.

División MGS (Armada)

Como se expresó en años anteriores, esta división no contó con personal especializado para el desarrollo de la unidad.

Por ende no se desarrollaron proyectos de nuevas adquisiciones durante el 2010.

En lo que refiere a repuestos para los submarinos, ASMAR (Astillero Chileno) sigue a cargo del overhaul de ambos submarinos (Shiri y Huancavilca), por lo cual la compra de repuestos se ha canalizado por Ferrostaal Chile.

Solamente un pedido pequeño de EUR 8,500 fue procesado via Ecuador, por unos repuestos que aparentemente no estaban contemplados dentro del contrato suscrito con ASMAR.

Si bien esta división tiene bajos recurso asignados, debido a la baja actividad comercial el resultado fue negativo.

Según la Armada Ecuatoriana, hay pendientes compra varios repuestos que no han sido contemplados en el contrato con ASMAR y que deben adquirirse durante el 2011 y 2012.

Marlog ha cotizado para estos proyectos de adquisición via Ecuador por un monto aproximadamente unos EUR 450,000.

Si al menos un 30% de estos pedidos se concreta durante el 2011, la división saldría con números positivos.

A pesar de la falta de negocios, hemos logrado reducir la pérdida de la división en un 50% en comparación al año 2009.

Aun no disponemos ni se proyecta incorporar a nuevo personal para el desarrollo de esta división, por lo que será muy difícil que se puedan trabajar nuevos proyectos en esta unidad.

Por otro lado la situación financiera del país hace que el presupuesto para la Armada sea limitado con el consecuente recorte de proyectos.

VALORES TOTALES DE MGS

	k EUR - 2010
TOTAL Turnover	8.5

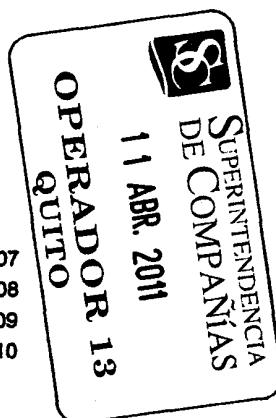
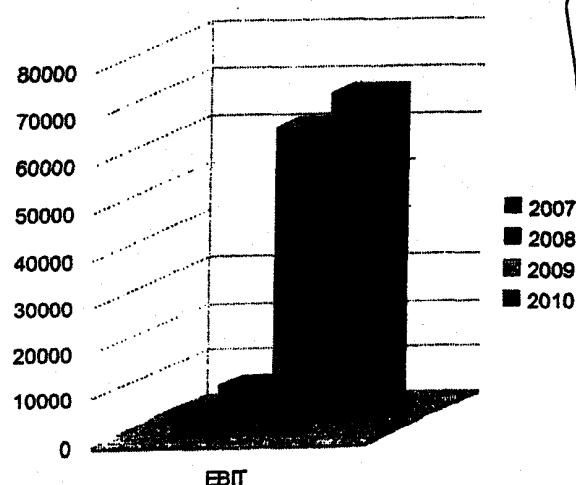
5.- Evaluación de los resultados 2010 y situación financiera

5.1.- EBIT

El resultado neto (luego de impuestos y pago de utilidades) del ejercicio 2010 fue de USD 41,598.20.

El EBIT del ejercicio 2010 fue de USD 70,863.18 equivalentes a EUR 54,510 lo cual representa un 10% más que el EBIT del ejercicio 2009.

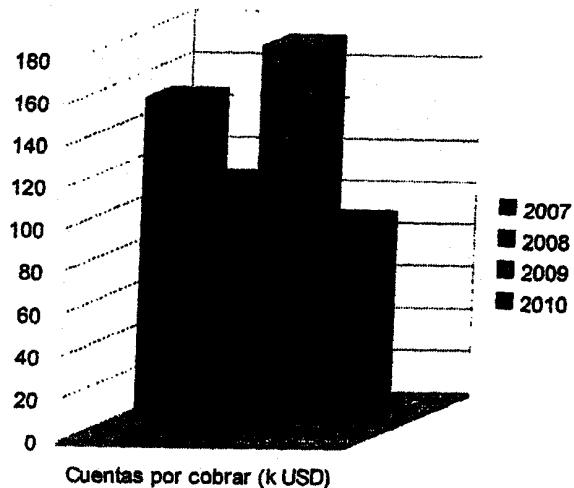
Gráfico de evolución de resultados (EBIT)



Años	2007	2008	2009	2010
EBIT (k USD)	1.47	8.5	63.64	70.86

5.2.- Cuentas por Cobrar locales

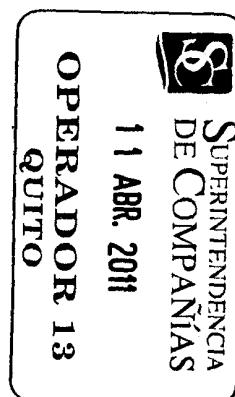
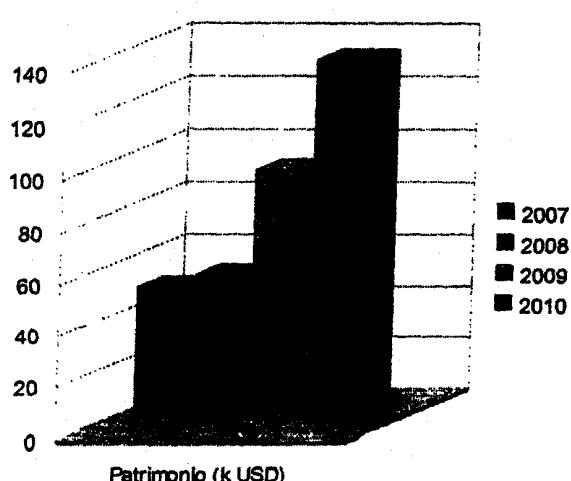
Las cuentas por cobrar a clientes locales al 31 de Diciembre de 2010 fueron USD 95,861, de los cuales USD 91,280 corresponden a repuestos MAN Diesel para el cliente Emelsucumbios que fue facturado localmente en el mes de Diciembre de 2010 (Entrega DDP).



Años	2007	2008	2009	2010
Cuentas por cobrar (k USD)	153.43	114.31	178.93	95.87

5.3.- Patrimonio

El patrimonio de la empresa cerró con un valor de USD 167,614. Este incremento se debió al aporte del resultado del ejercicio (USD 70,863).



Años	2007	2008	2009	2010
Patrimonio (k USD)	51.83	56.66	96.75	138.35

5.4.- Plazos de Cartera vencida.

Al 31.12.2010 cerramos con una cartera corriente, es decir, todas las cuentas por cobrar a fin de año fueron facturadas en Diciembre 2010.

5.5.- Saldo Bancos

El saldo de caja de bancos cerró al 31.12.10 con USD 108,320.00.

5.6.- Intercompany Account (ICA)

El saldo en Intercompany Account cerró al 31.12.10 con los valores:

Valor total comisiones	EURO 439,326.70
Valor Total comisiones	USD 65,742.44

5.7.- Fuerza de Trabajo

Al 31 de Diciembre de 2010 Ferrostaal Ecuador S.A. contó con 12 empleados, 11 bajo relación de dependencia y 1 bajo contratos de servicios profesionales (Gerencia).

El primero de Enero de 2011 se incorporó el Sr. Luis Ramos para la promoción de los productos Xerox, Duplo y RYOBI (en pequeño formato), por lo cual a la fecha Ferrostaal Ecuador cuenta con 13 empleados, 12 de ellos bajo relación de dependencia.

6.1.- Situación Política del País

El entorno político y económico sigue planteando muchas incertidumbres para el 2011. El presidente Rafael Correa sigue su política de izquierda basada en el fortalecimiento del Estado y debilitamiento de la actividad privada.

Ecuador es un país que depende principalmente del precio de petróleo, lo cual lo hace muy dependiente de las fluctuaciones del precio internacional del mismo.

Mientras el valor del mismo se mantenga por encima de los USD 80/barril, la economía ecuatoriana se puede mantener estable. Con valores inferiores existiría riesgos de default ya que el gasto público es muy elevado.

6.2.- Proyección de resultado para 31.12.2011.

A pesar del entorno político, esperamos concretar pedidos importantes que nos permitirán crecer entre un 5-7% nuestro EBIT en comparación al 2010.

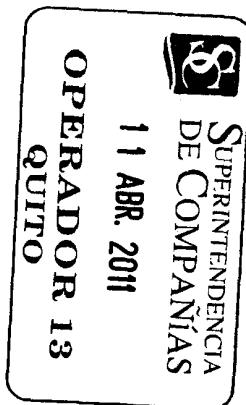
6.3.- Estrategia de FS Ecuador

Nuestra estrategia será la de continuar nuestro crecimiento y afianzamiento en la BU de ME (Equipment Solutions) principalmente en:

Sector Gráfico (Offset, Flexo, Digital y Acabados)

Sector de Extrusión de plásticos (Tubería y Film)

Sector de Ingeniería & Energía (Grupos electrógenos, Bombas, Centrífugas y Válvulas)



Estos sectores serán nuestro principal foco de concentración pero esto no significa que no sigamos trabajando diversos proyectos específicos tanto de entrega de equipos como desarrollo de proyectos en donde podamos dar valor agregado.

También buscaremos fortalecer el negocio de la venta de insumos por medio de:

- Trabajo con Vegra en barnices
- Xerox en toner para equipos
- Avance negociaciones con Técnica Unida (representante AGFA)

Adicionalmente realizaremos un bussines plan para estudiar la posibilidad de colocar un stock local para la venta de válvulas (de VAG) domésticas para suministrar a nuestro cliente Interagua, el cual realiza compras constates de válvulas domésticas que requiere de forma inmediata. Este B. Plan será enviado a Essen para la aprobación correspondiente.

6.4.- Proyectos importantes para concreción durante 2011.

MEG

Senefelder (RYOBI 925 5D + Brausse TA 900)	EUR 0,90 Mio
El Universo (Línea Wohlenberg City 4000)	EUR 0,75 Mio
Repalco (8 color narrow flexo press)	EUR 0,65 Mio

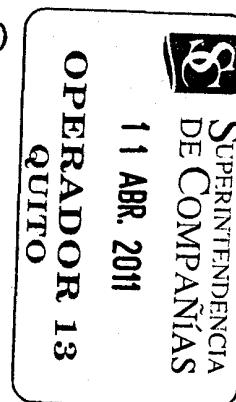
MEP

Sigmaplast (Kiefel 9 Lays Extrusion line)	EUR 1,60 Mio
Miplast – (BC - Peletizing Line)	EUR 0,35 Mio
FortyMil – (Bittman Battenfeld Inyection Line)	EUR 0,60 Mio
TUPASA – (Bittman Battenfeld Inyection Line)	EUR 0,85 Mio

MEA

Interagua – (Pressure Management + Valves)	EUR 0,6 Mio
EMAAP-Q – Control Valves	EUR 0,4 Mio
H&H – KSB Pumps	EUR 0,5 Mio
MAN Diesel Spare Parts	EUR 1,0 Mio
Provefrut (ROVEMA) E	EUR 0,20 Mio

TOTAL



EUR 8,4 Mio

7.- Otros Proyectos importantes para 2011 – 2012

Planta Oleoquímica

Con la empresa Hidalgo & Hidalgo hemos comenzado en el 2010 un proyecto por la construcción de una planta oleoquímica (Fatty Acid & Glycerine Project) para una capacidad de 125 t/d.

El presupuesto oferta ha sido de EUR 9,350,000. Este proyecto se seguirá trabajando durante el 2011 con una posible concreción en finales de 2011 o bien 2012.

Planta de cacao

Durante el 2010 hemos comenzado un proyecto para la construcción de una planta procesadora de cacao con el Gobierno Provincial del Azuay.

Ferrostaal se presentará como contratista principal para el EPC de la planta que tendrá una capacidad de 1000 kg/h de granos de cacao.

El presupuesto del proyecto es de EUR 8,850,000.

La decisión se tomará entre el segundo semestre de 2011 o bien a comienzos de 2012.

Parque eólico Minas de Huascachaca

La compañía estatal Elecausto ha comenzado con el proyecto para construir un parque eólico de 50 MW.

Este parque será instalado en la zona de Minas de Huascachaca. Los estudios de pre y factibilidad ya se han realizado y al momento se está en la elaboración de las bases de licitación. Esperamos la apertura de la misma para poder participar en este interesante proyecto.

Planta de Reciclado de Cables

Proyecto de reciclado de cables ya descrito en los detalles de la división ME-M, con la empresa Electrocables, para una producción de 1000 kg/h. Estamos trabajando en conjunto con ELDAN. La propuesta es por EUR 350,000.

Si bien no es un proyecto de gran envergadura, creemos que es clave concretar un proyecto de reciclado principalmente para dar un mensaje al mercado y que sea el primero de varios futuros proyectos.



Ferrostaal Ecuador S.A.

Guillermo Castiglioni
Gerente General