

Quito, 15 de Febrero de 2012

Señores Accionistas
Ferrostaal Ecuador S.A.
Quito.-

Asunto: **Reporte de Gerencia – Gestión 2011**

Estimados señores:

Las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. Durante el ejercicio 2011, se reflejan en el balance correspondiente. Estas actividades se comentan a continuación:

1.- Administración de Ferrostaal Ecuador S.A.

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

Durante el año 2011 sucedieron cambios en la administración de la compañía con respecto al 2010.

En efecto, durante el mes de Abril de 2011 se estableció una nueva administración de la compañía, derivada de la salida del Gerente General a esa fecha, quien permaneció en la posición desde fines de 2007, el cual fue promovido a prestar sus servicios en otra filial del Grupo Ferrostaal.

Esta nueva administración se instaló a partir de entonces, de tal forma que el actual Gerente General desempeña este cargo desde el 15 de Abril de 2011.

La figura con la Subgerencia se mantiene, quedando el Sr. Bernd Ahlmann de Ferrostaal AG, ocupando esa posición.

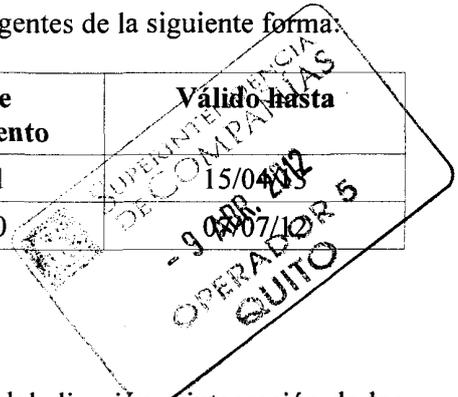
Durante el 2011 se emitieron nuevos nombramientos quedando vigentes de la siguiente forma:

Cargo	Nombre	Fecha de nombramiento	Válido hasta
Gerente General	Paúl Piedra	15/04/11	15/04/12
Subgerente	Bernd Ahlmann	07/07/10	07/07/11

2.- Implementación de NIFF

La reforma contable en el mundo generada por los procesos de globalización e integración de los mercados que considera necesaria una armonización de la información financiera que las entidades en países diversos proporcionan a sus inversores, analistas y terceros interesados, a motivado que varios países implementen de forma progresiva el marco único de información financiera conocido como Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF).

En el Ecuador, la Superintendencia de Compañías del Ecuador, definió un cronograma de aplicación obligatoria. Según ese cronograma considerando la clasificación que le corresponde a la compañía (Clasificación: PYMES) y según resolución de la misma Superintendencia de Enero de 2011, la



compañía debe aplicar las NIIF desde el 1 de enero de 2011 y emitir estados financieros bajo NIFF el 31 de diciembre de 2012.

De tal forma que durante 2011 se ha iniciado la implementación de los procesos correspondientes con el fin de cumplir con estas políticas del ente regulador Ecuatoriano. A propósito de esta implementación, oportunamente se solicitó autorización a los accionistas para celebrar una Junta General en la que se conoció y aprobó sobre: Diagnóstico, Ajustes Iniciales e Informe del Perito avalador del terreno y edificio. De esta manera se cumplió con uno de los requisitos a presentar en la Superintendencia de Compañías para continuar con el proceso de implementación de NIFF.

3.- Cumplimiento de nuevas regulaciones laborales

De forma adicional el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador, ha resuelto la implementación en las compañías ecuatorianas de los siguientes reglamentos: Reglamento Interno de Trabajo, y Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo. Estos dos reglamentos han sido elaborados, discutidos internamente e ingresados al correspondiente ente regulador para su aprobación.

4.- Divisiones de Ferrostaal Ecuador S.A.

En el ejercicio del año 2011 se mantuvieron las siguientes divisiones:

- ME-G: La cual corresponde a la actividad de venta de maquinaria y suministro de partes y servicio técnico para su utilización en la Industria Gráfica, en las áreas de pre-impresión, impresión y terminados de la industria de la impresión Offset así como también de la industria de la impresión Flexográfica, en los segmentos de impresión comercial, editorial, y de empaque y etiquetado.
- ME-P: La cual corresponde a la actividad de venta de maquinaria y suministro de partes y servicio técnico para su utilización en la Industria de extrusión de plásticos, en las áreas de extrusión y reciclado de tuberías de PVC, PE, y extrusión de estructuras de film soplado de PE.
- ME-A: La cual corresponde a la actividad de venta de bienes de capital y servicios en Energía e Ingeniería. Esta incluye la venta de grupos electrógenos para diversos tipos de combustibles y sistemas para generación de energía renovable, así como el suministro de repuestos. De forma adicional venta de sistemas de bombeo, centrifugas y válvulas de control así como el suministro de los repuestos en estas áreas. Cabe mencionar que esta división también atiende el suministro de repuestos para plantas de generación de energía.
- ME-M: La cual corresponde a la actividad de venta de plantas y equipos de reciclado en diversas aplicaciones tales como el reciclado de llantas, cables, tarjetas electrónicas, etc.
- MG-S: La cual corresponde a la actividad de venta de sistemas, equipos y soluciones para las Fuerzas Armadas especialmente en la rama de la Marina, principalmente en el área de equipamiento para naves de superficie y submarinos. Cabe mencionar que a partir de Enero de 2012 ya no tendremos ningún tipo de actividad en esta división debido a la decisión de Ferrostaal AG de discontinuar las actividades en esta división.

La estructura que la compañía ha definido en sus costos e ingresos está clasificada en todas las divisiones de negocio mencionadas anteriormente.

4.1 Detalles por división

ME-G (Industria Gráfica)

Segmento / Impresión & Post-impresión Offset

La presencia de Ferrostaal Ecuador S.A., en el sector de maquinaria de impresión Offset de la Industria Gráfica Ecuatoriana continua expandiéndose, sin embargo debemos tomar en cuenta que en 2011 hubo un decaimiento del ciclo de renovación de maquinaria que la Industria local había llevado a cabo durante los tres años previos. Sin embargo debemos mencionar que hemos logrado concretar algunos pedidos:

RYOBI 4502 MCS (2 colores), con nuestro cliente Artes Gráficas Senefelder (Abril 2011)

RYOBI 3304 HA (4 colores), igualmente con Artes Gráficas Senefelder (Abril 2011)

Debido a la situación desesperada de uno de nuestros competidores, uno de nuestros proyectos para colocar una prensa RYOBI modelo 920 en el Ecuador ha sido demorado. Sin embargo estamos haciendo toda la gestión para impulsar el cierre de ese proyecto en el primer semestre de 2012. De esta forma estaríamos cubriendo la presencia de un amplio rango de productos de nuestro representado RYOBI en este mercado.

Adicionalmente durante 2011 se han ido desarrollando importantes proyectos considerando máquinas RYOBI en los modelos 920, 750, y 780 con varios clientes. Sin embargo la situación del revalorización del YEN durante 2011 no ha sido el mejor aliado para el cierre de productos de RYOBI, ya que hemos tenido que enfrentar una fuerte competencia de productos Alemanes en este segmento que han tenido un EURO muy conveniente, ya que nuestro mercado tiene como moneda local el dólar americano. Esperamos que algunos de estos proyectos logren su culminación durante el primer semestre de 2012.

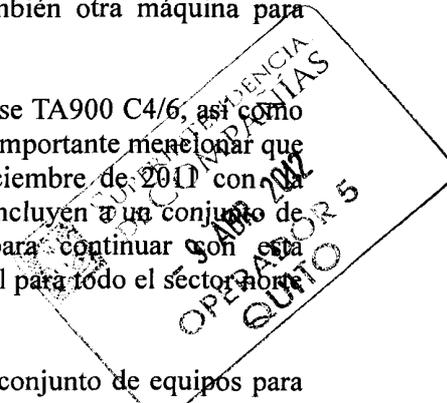
En lo referente a equipos de post-impresión en este segmento, hemos suministrado durante 2011 varios equipos, entre los que contamos:

De nuestro representado Wohlenberg/Baumann, guillotinas de corte frontal Wohlenberg/Baumann 115 para nuestro cliente Artes Gráficas Senefelder S.A., así como también otra máquina para nuestro cliente Fesaecuador S.A.

De nuestro representado Shanghai Eterna, una Pegadora/Plegadora Brausse TA900 C4/6, así como una Troqueladora Brausse TA900 para Fesaecuador S.A.. Sin embargo es importante mencionar que la actividad de representación de esta firma ha finalizado al 31 de diciembre de 2011 con la compañía, debido a decisiones unilaterales de nuestro representado que incluyen a un conjunto de territorios adicionales. Se hicieron las gestiones correspondientes para continuar con esta representación sin embargo este fabricante decidió continuar con otro canal para todo el sector norte de América Latina.

De nuestro representado Zechini finalmente se concretó y suministró un conjunto de equipos para nuestro cliente Noción Imprenta.

De nuestro representado Hohner Maschinenbau GmbH, se concretó el pedido de la primera máquina Hohner HSB 10.000, cabe mencionar que es la primera máquina de este tipo de Hohner en América Latina, esta máquina se vendió a nuestro cliente El Comercio C.A.



También debo mencionar que a partir de Junio de 2011 se empezó una colaboración formal con el fabricante Japonés Horizon International Inc., al momento estamos ya desarrollando la colaboración de forma exclusiva para el mercado de Ecuador. Creemos que es un fabricante serio y con una muy buena reputación en el sector de la Industria Gráfica. Con este fabricante cubrimos las necesidades de esta industria en el segmento de terminados de la impresión offset convencional bajo demanda y de cortas tiradas así como en el segmento de los terminados para la impresión digital.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Ryobi 4502MCS	42.9
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Ryobi 3304 HA	136.5
C.A. El Comercio	Hohner HSB 10.000	371
Artes Gráficas Senefelder S.A.	(2) Wohlenberg 115	95.3
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Brausse TA 900 C4/6	89.5
Fesaecuador S.A.	Brausse 1050 SE	170.3
Fesaecuador S.A.	Wohlenberg 115	47.5
Noción Imprenta Cia. Ltda.	Zechini – several machines	80.2
Total:		1033.2

Segmento / Impresión Flexo – Banda angosta

En este segmento empezamos el año 2011 sin un producto representado ya que el acuerdo que manteníamos con el fabricante NILPETER finalizó al 31 de diciembre de 2010. Sin embargo se iniciaron acercamientos con el fabricante Italiano OMET s.r.l., con el cual se concretó un acuerdo de colaboración y durante 2011 se desarrolló la relación con el objeto de firmar un acuerdo de distribución el cual se espera firmar en el primer trimestre de 2012.

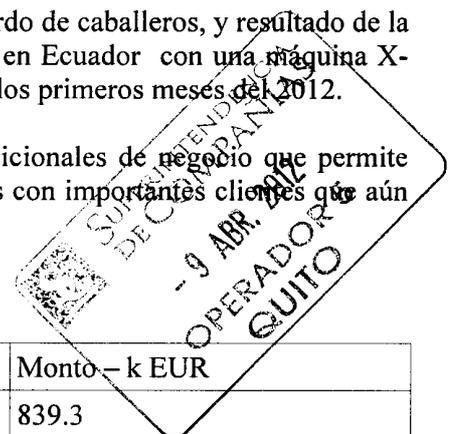
Sin embargo de esto se empezó la colaboración en base a un acuerdo de caballeros, y resultado de la gestión se logró cerrar durante 2011 el primer equipo de OMET en Ecuador con una máquina X-Flex X6 430 de ocho colores UV el mismo que será instalado en los primeros meses del 2012.

De igual forma se ha empezado a desarrollar oportunidades adicionales de negocio que permite este segmento en nuestro mercado, gestionando nuevos proyectos con importantes clientes que aún tienen potenciales de crecimiento o de renovación.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Engoma Cia. Ltda.	OMET X-Flex X6 430 (8UV)	839.3
Total:		839.3

De forma complementaria a este segmento hemos continuado con la colaboración que mantenemos con el fabricante Inglés AB Graphic International en el área de maquinaria para finalizado en el sector de la impresión Flexo de banda angosta.



Así mismo hemos establecido contacto con el fabricante Inglés de equipos de montaje JM Heaford para colaborar en este segmento, en un principio en base a una colaboración caso a caso y de esa forma cubrir la mayor parte de los requerimientos de los clientes en este sector.

Segmento / Pre-impresión flexo, CAD-CAM - ESKOARTWORK

En lo que se refiere a esta representada ESKO-ARTWORK, hemos continuado nuestra colaboración durante 2011, participando activamente en varios eventos durante este año con el fin de mejorar nuestra colaboración y servicio para los clientes en nuestro mercado, como por ejemplo hemos llevado a cabo una capacitación y entrenamiento técnico de uno de nuestros Ingenieros de Servicio, el Ing. Leonardo Pozo, en dos fábricas de ESKO-ARTWORK en Alemania y Noruega por aproximadamente 5 semanas durante 2011 lo cual ha permitido mantener la calidad de servicio y apoyo a nuestro mercado y de esta forma ser un Distribuidor que agrega valor a la colaboración que mantenemos con ESKO con el fin de participar en negocios no sólo en el área de equipos sino también en el área de servicio y de esta forma mantener la fidelidad de nuestros clientes y desarrollar nuevas oportunidades.

Durante este año 2011 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

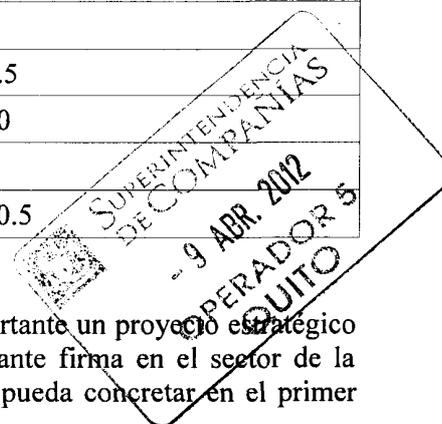
Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
SIGMAPLAST S.A.	MC	45
MATRIFLEXO S.A.	MC	32
GRUPASA S.A.	K XL44	93
FLEXIPLAST S.A.	MC	10.5
SISMODE CIA.LTDA.	CDI Spark 2530	200
SUPRAPLAST S.A.	AE10 & WC	80
Total		460.5

Durante el último semestre de 2011 se ha desarrollado de forma importante un proyecto estratégico con ESKO en el área de pre-prensa y CAD/CAM para una importante firma en el sector de la producción y conversión de cartón corrugado, el cual esperamos se pueda concretar en el primer semestre de 2012.

Segmento / Impresión Flexo - Banda Ancha

Hemos avanzado en el desarrollo de nuestra colaboración con Fischer & Krecke con el fin de encontrar el espacio de colaboración en nuestro mercado, esperamos poder evaluar en el transcurso de 2012 la evolución del sector de la conversión de empaques flexibles en nuestro mercado y lograr la consolidación de un acuerdo de colaboración que nos permita participar de forma activa en este sector que lo vemos prometedor. Por el momento mantenemos protección de F&K para trabajar algunos proyectos que se van desarrollando en Quito y Guayaquil.



Segmento / Impresión Digital y sus acabados

Xerox

A inicios de este año 2011 se empezó la colaboración con XEROX en base al acuerdo firmado en Enero de 2011 para trabajar en el área de impresión digital en pliegos en el sector denominado de PSG. La fuerte presencia y marketing del principal competidor en este segmento(HP) en la región no es el mejor aliado. Sin embargo mantenemos la gestión en este segmento con el fin de desarrollar también oportunidades adicionales de negocio en el área de finalizado.

Horizon International Inc.

Como había mencionado previamente a partir de junio de 2011 empezamos la colaboración con el fabricante Japonés Horizon International Inc., para distribuir de forma exclusiva todos los productos que fabrican, tanto en el área de finalizado para impresión offset convencional bajo demanda así como de cortas tiradas y también de finalizado de la impresión digital. Vemos esta colaboración como un fuerte impulso para cubrir las áreas de maquinaria para doblado de pliegos que ya no teníamos y también en el área de máquinas de encuadernación para medianos clientes que tampoco disponíamos y nos permite ofrecer como complemento soluciones a las necesidades de finalizado de la impresión digital que los clientes que se van desarrollando en este sector puedan tener.

Segmento / Repuestos e Insumos

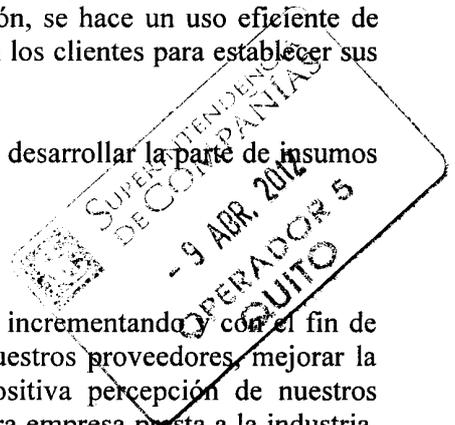
Continuamos la gestión en el suministro de repuestos para los diversos representados. Hemos experimentado durante 2011 el inicio de una diversificación de la venta de repuestos especialmente para fabricantes como Kolbus, Wohlenberg, EskoArtwork, AB Graphic, Ryobi, Hohner, que poco a poco nos va permitiendo empezar a re-emplazar los ingresos locales que se tenía en el pasado con la venta de repuestos Roland. Como parte del desarrollo que estamos dando a este sector, hemos delegado la atención del área de suministro de repuestos e insumos al ejecutivo de ventas que se contrató para el área digital, de esta forma complementa su gestión, se hace un uso eficiente de nuestros recursos y nos permite desarrollar y mantener contacto con los clientes para establecer sus necesidades y generar nuevas oportunidades de negocios.

Estamos explorando la colaboración con un fabricante de cyrel para desarrollar la parte de insumos para el sector de impresión flexo.

Segmento / Soporte Técnico

Teniendo en cuenta que nuestra base de máquinas instaladas se va incrementando y con el fin de añadir un valor agregado a la colaboración que sostenemos con nuestros proveedores, mejorar la atención a nuestros clientes, así como también lograr una positiva percepción de nuestros potenciales clientes acerca del servicio y soporte técnico que nuestra empresa presta a la industria, hemos visto la necesidad de fortalecer la capacitación y calificación de nuestro equipo de servicio técnico.

De esta forma a mediados de 2011 se concretó la capacitación y entrenamiento en ESKOARTWORK del Ing. Leonardo Pozo, en las fábricas de Alemania y Noruega, y de esta forma tener los conocimientos y destrezas adecuadas para cubrir el servicio de los productos de hardware de esta representada en los sectores de pre-prensa /CAM: CDI's y mesas de corte. De esta forma poder atender nuestros negocios en el área de mantenimiento y servicio técnico con esta representada de forma calificada y eficiente.



Así mismo como parte de nuestra participación en el mercado con maquinaria Hohner, durante 2011, hemos enviado a nuestro Ing. Luigi Corti a una capacitación en Alemania en la fábrica de este representado para calificarse en estos productos y de esta forma atender los requerimientos de servicio que nuestros nuevos clientes demandan.

Seguiremos en este año 2012 fortaleciendo las capacidades de nuestro equipo técnico con diversos fabricantes y de esa forma atender mejor a nuestros clientes en sus necesidades de soporte, así como también utilizar esa fortaleza para desarrollar nuevas oportunidades de negocio en nuestro mercado. Creemos que contar con el equipo de servicio técnico es fundamental no sólo como un generador de ingreso a través del servicio que se vende a nuestros clientes, sino fundamentalmente debido al soporte que proporciona a nuestra actividad principal: la venta de maquinaria.

El equipo de servicio técnico con el que actualmente contamos esta compuesto de:

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

Resumen 2011

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Varios clientes	Partes y suministros	72.98
Varios clientes	Servicio técnico	30.92

Valores Totales de ME-G

	k EUR – 2011
Total Turnover	2436.9

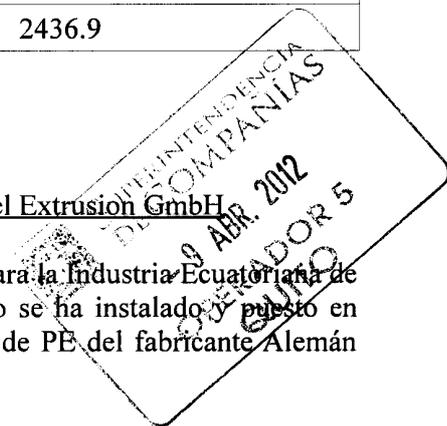
ME-P (Plásticos)

Segmento / Extrusión de película soplada de PE - Reifenhauer Kiefel Extrusion GmbH

La presencia de Ferrostaal Ecuador S.A., en el sector de maquinaria para la Industria Ecuatoriana de producción de productos plásticos continua expandiéndose. Este año se ha instalado y puesto en operación de forma exitosa dos líneas de extrusión de film soplado de PE del fabricante Alemán Reifenhauer-Kiefel Extrusion GmbH que se vendieron en 2010.

Adicionalmente se ha concretado un nuevo pedido para la primera máquina de extrusión de film soplado de PE de nueve capas en nuestro mercado y la segunda en América Latina. Con esta máquina nuestro cliente TINFLEX atenderá las necesidades de especialidades en producción de films de barrera y laminación que su mercado le demanda. Con esta nueva orden se consolida nuestra presencia en este sector.

De igual forma se han ido desarrollado importantes proyectos con varios clientes nuevos y actuales que permitirán que en este 2012 se puedan cerrar nuevos equipos en este sector. Como signo de la madurez de nuestra relación con este representado se ha confirmado la distribución



exclusiva para el Ecuador de los productos de Reifenhauer-Kiefel Extrusion GmbH. De esta forma nos hemos consolidado como el principal suministrador de equipos de extrusión de película soplada de PE en Ecuador.

Como este fabricante actualmente es parte de un holding de empresas que también producen maquinaria en otros sectores del sector plástico hemos avanzado en acercamientos para eventualmente representar a otras empresas hermanas de RKE que producen maquinaria para esta industria.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
TINFLEX S.A.	Línea de co-extrusión (9 capas)	1675
TINFLEX S.A.	Water Bath	90
TINFLEX S.A.	Winder 2200	125
Total		1890

Segmento / Extrusión de lamina de PP

En este segmento se han dado importantes avances, con la instalación de la primera máquina de extrusión de lámina de PP de nuestro representado Battenfeld-Cincinatti, para la producción de envases termo-formados de PP durante Q3/2011. De esta forma se ha llegado al primer productor en nuestro mercado de este tipo de productos: BOPP del Ecuador Cia. Ltda. Esta orden se dio a partir de una importante visita que se hiciera en 2009 con el Director de Battenfeld en esta unidad de negocio. La orden la llevo a cabo nuestro cliente en conjunto con la oficina de Perú ya que el Corporativo de nuestro cliente se encuentra en ese país.

El desempeño de esta línea, nos dará una referencia que permita evaluar potenciales nuevos negocios para este segmento.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Bopp del Ecuador Cia. Ltda.	Máquina extrusión de lámina	1100

Segmento / Extrusión de tubería

Se ha continuado con la atención a los clientes actuales que mantenemos en este segmento. Se tuvieron varios inconvenientes con los clientes actuales (TUPASA y TUMILSA) derivados de los problemas que las máquinas vendidas en 2009 y 2010 han tenido en su operación debido a deficiencias de diseño del fabricante y que no fueron atendidos oportunamente por B-C. Sin embargo luego de esfuerzos conjuntos de Ferrostaal en Ecuador y de Ferrostaal AG, El fabricante va resolviendo estos problemas.

De igual forma se están desarrollado importantes proyectos en el área de extrusión de tubería de PVC y de tubería compuesta de aluminio y PE con clientes como MEXICHEM, AMANCO PLASTIGAMA, PROCEPLAST, etc., Que esperamos puedan convertirse en órdenes en 2012.



Como consecuencia de la gestión con esta representada, hemos recibido el nuevo acuerdo de representación exclusiva para Ecuador de forma directa de Battenfeld-Cincinatti, el cual será analizado y eventualmente firmado en las próximas semanas. De esta forma mantendremos en Ecuador la colaboración con Battenfeld-Cincinatti como su distribuidor durante 2012.

Valores Totales de ME-P

	k EUR - 2011
Total Turnover	2990

ME-A (Ingeniería y Energía)

Segmento / Válvulas VAG

Con el cierre de diversas órdenes durante 2011 en el área de infraestructura para conducción de agua, teniendo en cuenta mejoras que se han ido desarrollando en la red de agua potable de Guayaquil, a través de varios clientes nuestros hemos suministrado válvulas de nuestra representada VAG para cubrir estas necesidades.

De igual forma se llevó a cabo la instalación de un control de presión suministrado por VAG en 2010.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Interagua	Válvulas VAG	67.5
Varios clientes	Válvulas VAG	39.08
Total		106.58

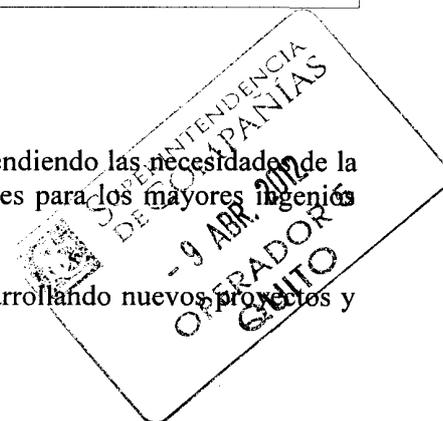
Segmento / Centrifugas BMA

En este segmento, durante 2011 hemos concretado varios pedidos atendiendo las necesidades de la Industria Azucarera en nuestro país suministrando centrifugas y partes para los mayores ingenios azucareros del país.

Conjuntamente con nuestro representado BMA hemos avanzado desarrollando nuevos proyectos y esperamos concretar varios de ellos en este 2012.

Resumen 2011:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
San Carlos	Equipos y partes BMA	110.5
Sonino	Equipos y partes BMA	49.25
Ecudos	Equipos y partes BMA	4.6
Total		164.35



Segmento / Repuestos motores - MAN DIESEL & TURBO

En este segmento hemos participado en diversas licitaciones con nuestros clientes en el área de generación de energía, estos clientes son diversas empresas eléctricas gubernamentales. Hemos ganado algunas de estas licitaciones lo cual nos ha permitido participar de manera activa en este segmento, sin embargo hemos enfrentado también una competencia de precios muy fuerte.

Para nuestro cliente CNEL - Emelsucumbios, hemos venido desarrollado varios proyectos de venta de partes y también hemos suscrito varios contratos de suministro de repuestos para los motores MAN que se instalaron en 2009. Mantenemos una muy buena relación de negocios con este cliente, sin embargo vemos con preocupación el hecho de la finalización de nuestra colaboración con MD&T a fines de febrero de 2012 (decisión unilateral de MAN D&T comunicada a finales de agosto de 2011).

Con la Empresa Eléctrica Quito – EEQ, se presentaron inconvenientes debido a problemas detectados en un conjunto de válvulas que fueron suministradas en 2010 a través nuestro por MAN D&T. Hemos gestionado diversos análisis y procesos de parte del fabricante para llegar a determinar una solución, sin embargo esta situación continua presente.

Esperamos el apoyo de MAN D&T con el fin de resolver estos inconvenientes. También estamos gestionando con este fabricante la continuación de la representación, sin embargo eso dependerá de la voluntad y nuevas políticas de MAN D&T. Esta situación ha disminuido la actividad de venta de repuestos con este cliente.

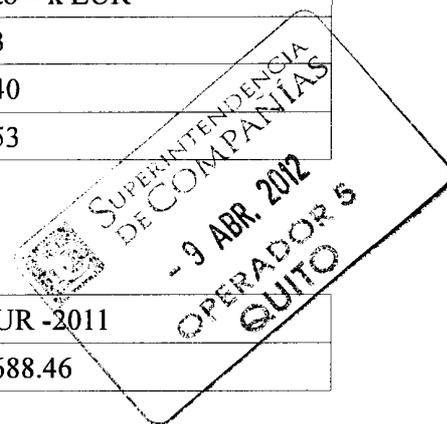
Debido a la finalización en Feb/2012 del acuerdo que aun mantenemos con MAN D&T esta actividad se verá afectada de forma importante durante 2012, ya que a partir de Marzo de 2012 ya no seremos el distribuidor de MAN D&T en Ecuador.

Resumen 2011

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
CNEL- EmelSucumbios		92.13
EEQ - Empresa Eléctrica Quito		325.40
Total:		417.53

Valores Totales de ME-A

	k EUR -2011
Total Turnover	688.46



Segmento / Power Plants - MAN DIESEL & TURBO

Desde 2009 se venía trabajando en el proyecto de generación de CNEL para las plantas de generación de energía con HFO en Jivino, Quevedo y Santa Elena. Finalmente a fines del año 2010 debido a descoordinación de parte de MAN Diesel en los plazos de entrega de los motores requeridos, se desistió la presentación de la propuesta de MAN.

Sin embargo este proyecto se declaró finalmente desierto y en el primer trimestre de 2011 se volvió a convocar una licitación para el proyecto de generación considerando esta vez las plantas de generación de Jivino, Jaramijo y Santa Elena. En esta ocasión se participó también con MAN D&T y a través de ENGEVIX que presentó la parte de ingeniería y construcción. Una vez que supimos los resultados de esta licitación, HYUNDAI llevó a través de varios EPC's la totalidad de los proyectos debido a precios mucho más competitivos. Desafortunadamente MAN D&T fue muy conservador en sus planteamientos y eso derivó en estos resultados.

Como he mencionado previamente, debido a la finalización en Feb/2012 del acuerdo que aun mantenemos con MAN D&T esta actividad se verá afectada de forma importante durante 2012, ya que al momento aún no tenemos a nivel del grupo Ferrostaal una estrategia de re-emplazo de este fabricante.

Hemos mantenido conversaciones con este fabricante a fin de mantener nuestra colaboración, sin embargo aun no hay una respuesta del fabricante al respecto.

ME-M(Reciclado)

Aún no se han concretado pedidos en esta división. Sin embargo estamos trabajando varios proyectos en algunos sectores de reciclado. Estamos trabajando conjuntamente con el fabricante ELDAN en este sector.

También estamos desarrollando proyectos especiales con INTERAGUA y el fabricante alemán NEUTRALOX para la colocación de varias estaciones de eliminación de olores en diversos sectores de Guayaquil. Esperamos poder acordar el inicio de una estación piloto en el primer semestre de 2012.

También empezamos a desarrollar la incorporación de un nuevo representado en el área de reciclado de plásticos a través de un fabricante Austriaco. Esperamos en 2012 continuar con este esfuerzo.

MG-S(Armada)

Como se ha informado previamente esta división no ha tenido personal especializado para su desarrollo. Y en vista del deterioro de este sector en el Grupo Ferrostaal, la actividad comercial ha sido baja. Por todo esto no hemos visto necesario que se insista en el desarrollo de actividades en esta división.

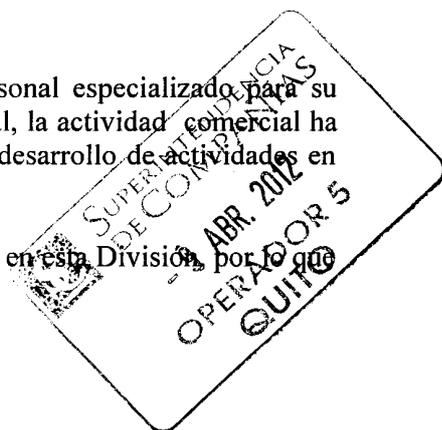
De hecho a fines de 2011 el grupo Ferrostaal ha cerrado sus actividades en esta División, por lo que a partir de 2012 la compañía ya no continuará con esta división.

5.- Evaluación de resultados 2011 y situación financiera

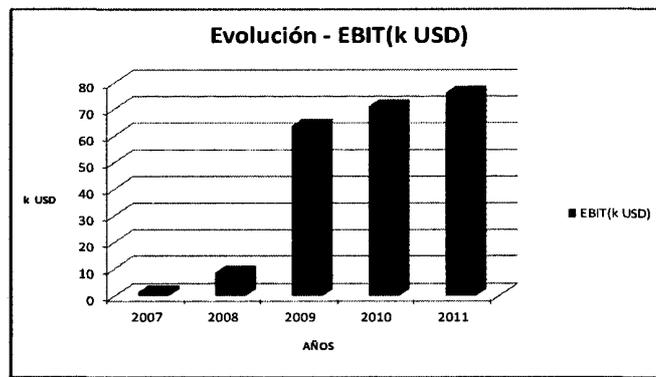
5.1.- Resultado operativo(EBIT)

Luego de evaluar la gestión comercial de la compañía, pasamos a evaluar los resultados que ha producido. Vemos que el resultado neto (restando a la utilidad del ejercicio el pago de impuestos y el pago de utilidades a los trabajadores) del ejercicio 2011 fue de USD 52.934,71.

El resultado operativo(EBIT) del ejercicio 2011 es de USD 75.998,23 (equivalentes a 58.460,18 EUR) lo cual representa un 7% más que el EBIT del ejercicio de 2010.



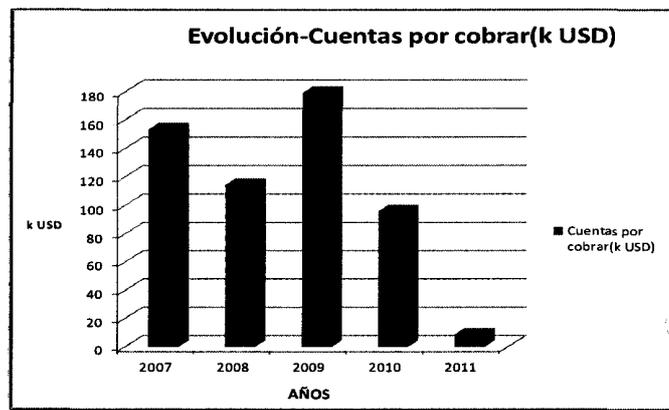
Evolución de resultados (EBIT)



Años	2007	2008	2009	2010	2011
EBIT(k USD)	1.47	8.5	63.64	70.86	75.99

5.2.- Cuentas por cobrar locales

Las cuentas por cobrar a clientes locales cerradas al 31 de diciembre de 2011, fueron de USD 8.864,85 que corresponden a facturas por ventas de repuestos y de servicio a varios clientes.



Años	2007	2008	2009	2010	2011
Cuentas por cobrar(k USD)	153.43	114.31	178.93	95.87	8.86

6.- Situación del entorno y proyecciones para el siguiente ejercicio

6.1.- Situación política del país

El entorno en el cual nuestro mercado se desarrolla plantea bastante incertidumbre para el año 2012, derivado de los ámbitos político y económico del país. El año 2012 es un año de actividad electoral en el Ecuador y se darán procesos de elecciones presidenciales. Cabe mencionar que esto significa fortalecimiento de las actuales políticas e incremento del gasto público, con el propósito de captar mejores posiciones electorales, lo cual trae como consecuencia un fortalecimiento del estado como gestor principal de la economía y no necesariamente una mejora de la actividad privada. Además el fuerte gasto en el sector público no está enfocado de forma principal en inversión, sino en crecimiento del sector burocrático estatal y del gasto corriente.

El Ecuador es un país cuya economía depende principalmente del precio del petróleo, por lo tanto sujeto o dependiente de las fluctuaciones que el precio del petróleo tenga en el mercado internacional. Por lo tanto una gran influencia en su estabilidad económica depende de que el petróleo mantenga su precio estable.

En una menor proporción el Ecuador es exportador de materias primas en las cuales el sector privado tiene su participación. Sin embargo mantiene una economía dolarizada que le ha permitido mantener cierta estabilidad en los años recientes.

6.2.- Situación proveedores / clientes

Este nuevo año 2012 analizando la colaboración con nuestros proveedores, vemos que enfrentaremos la pérdida de la distribución de los productos de MAN Diesel & Turbo en Q1/2012, lo que afectará de forma importante nuestros resultados en la división ME-A. Por el momento no se cuenta con un proveedor de remplazo en ese sector.

Sin embargo debemos mencionar que se han afianzado los lazos comerciales que mantenemos con otros proveedores en otros sectores y se han añadido dos proveedores más a nuestro portafolio de distribuciones.

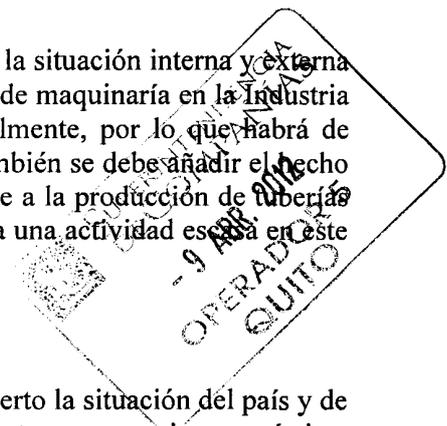
Nuestros clientes y el mercado se ven bastante conservadores debido a la situación interna y externa del país. También es importante mencionar que el ciclo de renovación de maquinaria en la Industria Gráfica de nuestro mercado tomo lugar entre 2008 y 2010 principalmente, por lo que habrá de esperar una actividad moderada en este sector de nuestro mercado. También se debe añadir el hecho de que la industria local de plásticos especialmente en lo que se refiere a la producción de tuberías está bastante equipada en cuanto a nuevas tecnologías, lo cual proyecta una actividad estable en este sector.

6.3.- Proyección de resultado para 31.12.2012

Teniendo en cuenta lo mencionado en los párrafos previos, si bien es cierto la situación del país y de nuestro mercado no muestran las mejores condiciones que permitan tener un mejor pronóstico, esperamos poder concretar negocios importantes en 2012, lo cual nos permitirá un crecimiento de entre un 4-6% de nuestro EBIT en comparación a 2011.

6.4.- Estrategia de Ferrostaal Ecuador

Nuestra estrategia está basada en continuar nuestro desarrollo y sostener nuestro crecimiento con la



unidad de negocio de maquinaria y equipo (ME) de forma fundamental en los siguientes sectores:

- Industria Gráfica, aquí participaremos en los segmentos de Impresión Offset, Impresión Flexo, Pre-impresión Flexo CAD/CAM, y Post-impresión Offset y Flexo y en menor proporción la impresión digital.
- Plásticos, en este sector continuaremos nuestras actividades en los segmentos de extrusión de película soplada, extrusión de tuberías y esperamos añadir actividades en el sector de maquinaria para termo formado de lámina de PP.
- Ingeniería y Energía, en este sector mantendremos la actividad en el suministro de bombas, centrifugas y válvulas.

De forma adicional esperamos añadir actividades con el suministro de maquinaria para el reciclado de plásticos fundamentalmente, ya que es un sector que empieza a desarrollarse y en el que vemos una oportunidad.

De forma menos incidente estamos buscando una colaboración en el área de suministros para la industria de Flexo, especialmente el suministro de planchas de cyrel para nuestros clientes de Impresión Flexo.

6.5.- Proyectos importantes para concretarse durante 2012

ME-G

Procarsa – Sistema de pre-impresión ESKOARTWORK	EUR	630.000
Fesaecuador – Sistema de impresión Offset RYOBI 920	EUR	850.000
Senefelder – Sistema de impresión Offset RYOBI 920	EUR	900.000

ME-P

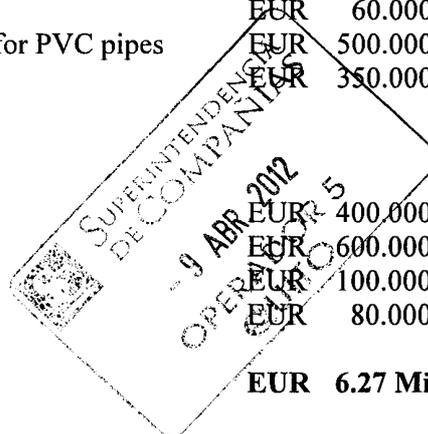
Sigmaplast – RKE 3 layers co-extrusion line HDPE	EUR	850.000
Flexiplast – RKE 3 layers co-extrusion line LDPE	EUR	950.000
Expoplast – RKE Upgrade screws/barrels line LDPE	EUR	60.000
Mexichem – B-C BEX 2-110-28 dual extrusion line for PVC pipes	EUR	500.000
Novovasos – Gabler termoforming machine	EUR	350.000

ME-A

Interagua – VAG / Pressure management-Valves	EUR	400.000
Varios Ingenios – BMA /Centrifugas	EUR	600.000
Emelsucumbios – MAN D&T / Spare parts	EUR	100.000
Interagua – Neutralox / Odor control	EUR	80.000

Total

EUR 6.27 Mio



7.- Otros proyectos importantes para 2012-2013

Parque eólico Minas de Huascachaca

La empresa estatal ELECAUSTRO empezó con el proyecto para construir un parque eólico de 50MW, el cual será instalado en la zona de minas de Huascachaca. Los estudios de pre factibilidad y factibilidad ya se han realizado y todavía se está analizando la elaboración de las bases de la licitación. Esperamos la participación en la elaboración de las mismas para evaluar nuestra

participación conjuntamente con el apoyo de nuestra oficina matriz.

Planta de reciclado de cables

Existe aún un proyecto de reciclado de cables con la empresa Electrocables, para una producción de 1000kg/hora. Estamos evaluando este proyecto conjuntamente con el fabricante ELDAN.

Sin embargo este proyecto ha sido afectado por el hecho de que nuevas regulaciones del gobierno se han dado en lo referente al cobre. En caso de que el cliente reconsidere este proyecto, la eventual ejecución de este proyecto nos permitirá establecer una referencia y enviar un mensaje al mercado de nuestra presencia en este sector

Planta de reciclado industrial de productos impresos

Estamos analizando con nuestro cliente Sigmaplast un nuevo proyecto para incrementar las capacidades de reciclado de film de PP impreso con tintas solventes para obtener pellets de PP para utilizarlo parcialmente en la industria de envases termo formados de PP. La capacidad analizada para esta planta está en los 800 kg/hora.

Cualquier inquietud respecto a esta información estaré gustoso de atenderla.

Atentamente,



Paul Piedra Luna
Gerente General
Ferrostaal Ecuador S.A.

