

Quito, 04 de Febrero de 2013

Señores Accionistas

**Ferrostaal Ecuador S.A.**

Quito.-

Asunto: **Reporte de Gerencia – Gestión 2012**

Estimados señores:

Las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. Durante el ejercicio 2012, 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. Y durante 2012 se renovó el nombramiento del Subgerente de la compañía.

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 GmbH, ocupando esa posición.

Durante el 2011 se emitió nuevo nombramiento del Gerente y en 2012 se renovó el nombramiento del Subgerente, quedando vigentes de la siguiente forma:

<b>Cargo</b>	<b>Nombre</b>	<b>Fecha de nombramiento</b>	<b>Válido hasta</b>
Gerente General	Paúl Piedra	15/04/11	15/04/13
Subgerente	Bernd Ahlmann	08/07/12	08/07/14

#### **2.- Implementación de NIIF**

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 (NIIF).

En el Ecuador, la Superintendencia de Compañías del Ecuador, definió un cronograma de aplicación obligatoria según Resolución No. 08.GDSC.010 del 20 de Noviembre de 2008. Según ese

cronograma considerando la clasificación que le corresponde a la compañía (Clasificación: PYMES), la compañía debe aplicar las NIIF desde el 1 de enero de 2011 y emitir estados financieros bajo NIIF el 31 de diciembre de 2012.

Siguiendo este cronograma en varias etapas desde 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 a inicios de 2011 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 NIIF.

De tal manera que FERROSTAAL ECUADOR S.A., cumpliendo lo establecido por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, en Resolución No. 08.GDSC.010 del 20 de Noviembre de 2008, realizó la transición de sus estados financieros de Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); en una primera etapa con un periodo de transición desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2011 y aplicación total a partir del 1 de enero del 2012, en concordancia con el Art. 1 de la mencionada Resolución.

### **3.- Cumplimiento de nuevas regulaciones laborales**

De forma adicional como informado en el anterior reporte de gestión (2011), siguiendo regulaciones del Ministerio de Relaciones Laborales, se elaboraron, discutieron e ingresaron al ente regulador para aprobación los Reglamento Interno de Trabajo, y Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo. Estos dos reglamentos fueron aprobados durante el año 2012 y están en plena vigencia. Se dieron además talleres con el fin de sociabilizar esos reglamentos en el que participaron absolutamente todo el personal de la compañía. Así mismo se han desarrollado diferentes talleres y cursos de formación en áreas relevantes a la gestión de talento humano, y de seguridad y salud en el trabajo, dándose la capacitación necesaria al delegado de seguridad, responsable de seguridad y además a los miembros de los comités paritarios.

### **4.- Divisiones de Ferrostaal Ecuador S.A.**

Durante el ejercicio del año 2012 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; extrusión de estructuras de film soplado de PE y film de barrera; también estamos explorando la maquinaria de extrusión de láminas de PP, PET y termo formadoras para el posterior termo formado de la lámina y fabricación de envases desechables o envases contenedores de comida.
- 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. Cabe mencionar que a inicios del año 2012 por decisión de MD&T se dio por



Finalizada la relación comercial entre ambas empresas que se había mantenido por más de una década, y de esa forma se restó esta actividad que generaba importantes ingresos a la compañía. De forma adicional en esta división se mantiene la venta de sistemas de bombeo, centrifugas y válvulas de control así como el suministro de los repuestos en estas áreas. Debo mencionar que la actividad relacionada con la venta de válvulas de control se incrementó de forma importante en este año y de esa forma se pudo mermar el efecto generado por la ausencia de actividad en la parte de venta de repuestos para grupos electrógenos.

- 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. También en esta división tenemos una importante actividad muy reciente que empezó durante este ejercicio dedicada al suministro de equipos para la purificación de olores y que se aplica fundamentalmente al área de infraestructura hidráulica. Además de actividades también con equipos accesorios para el área de MEP que son parte de esta industria como el reciclado de PE y PP.

Cabe mencionar que la división MG-S la cual correspondía hasta 2011 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; a partir de Enero de 2012 por decisión de nuestra casa matriz ya no se generó ninguna actividad relacionada con la misma. De tal manera que no será considerada en este reporte.

La estructura que la compañía ha definido en sus costos e ingresos está clasificada en 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 continúa, sin embargo debemos tomar en cuenta que en 2011 y 2012 hubo un decaimiento del ciclo de renovación de maquinaria que la industria local había llevado a cabo durante los tres años previos.

Debido a la situación desesperada de por lo menos dos 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 uno de esos proyectos durante 2013. De esta forma estaríamos cubriendo la presencia de un amplio rango de productos de nuestro representado RYOBI en este mercado.

Adicionalmente durante 2012 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 tres trimestres de 2012 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 2013.

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 Industrias Omega, así como también otra máquina para nuestro cliente Fesaecuador S.A.

De nuestro representado Shanghai Eterna, se ejecutó la instalación de una Troqueladora Brausse TA900 para Fesaecuador S.A. durante el primer trimestre de 2012. Sin embargo 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 no se dio una decisión en firme de parte de este fabricante y tuvimos esta afección hasta el tercer trimestre de 2012 período en el cual no se pudo ofrecer ninguna solución en este sector. Finalmente en el inicio del cuarto trimestre de 2012 se logró establecer un acuerdo para volver a representar a este fabricante. Sin duda este período de incertidumbre en este sector afectó importantes proyectos que no pudieron concretarse y dio ventaja a nuestros competidores en por lo menos tres proyectos.

De nuestro representado Hohner Maschinenbau GmbH, se ha concretado una nueva actividad que es la venta de repuestos para los equipos que se vendieron e instalaron en 2011.

Cabe mencionar que de nuestro representado Wohlenberg Buchbindesysteme GmbH se concretó un importante proyecto para dotar un sistema de encolado PUR para nuestro cliente EDIECUATORIAL Cia. Ltda.

También se están desarrollando importantes proyectos 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. Se han concretado dos pequeños proyectos para máquinas accesorias y se está esperando la decisión sobre al menos dos proyectos adicionales en el corto plazo.

#### Resumen 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Horizon GMS-7	11.5
Poligrafica S.A.	Horizon GMS-7	11.5
Industrias Omega	Wohlenberg Cutting System	80
Ediecuatorial Cia. Ltda.	Wohlenberg PUR system	150
Total:		253

#### 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.



Se continuó desarrollando actividades con esta representada en 2012 en la base del acuerdo de caballeros que se había alcanzado a mediados de 2011 con OMET s.r.l. y se reconfirmo a inicio de 2012 la orden por la primera máquina de OMET en Ecuador con una máquina X-Flex X6 430 de ocho colores UV el mismo que fue instalado en el tercer trimestre del 2012.

Finalmente se logró firmar un acuerdo de distribución, de tal forma que a partir de 2012 somos en Ecuador el representante exclusivo de los productos OMET.

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 2012:

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. Se han desarrollado varios proyectos y esperamos que a inicios de 2013 se pueda cerrar una nueva orden de equipos para uno de nuestros clientes en Guayaquil.

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

En lo que se refiere a la representada ESKO-ARTWORK, hemos continuado nuestra colaboración durante 2012, 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 nueva capacitación y entrenamiento técnico de uno de nuestros Ingenieros de Servicio, el Ing. Leonardo Pozo, en una fábrica de ESKO-ARTWORK en Alemania durante 2 semanas en el cuarto trimestre de 2012 lo cual nos ha permitido mantener certificado el servicio en los equipos de ESKO, 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 logrando así mantener la fidelidad de nuestros clientes y desarrollar nuevas oportunidades.

Durante este año 2012 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

Resumen 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
SIGMAPLAST S.A.	MC	45
MATRIFLEXO S.A.	MC	32
PROCARSA S.A.	MC	2.8
FLEXIPLAST S.A.	MC	10.5
W.A. ETIQUETAS	CDI Spark 2530 PLUS	184

INTERNACIONALES	SOFTWARE	
MATRIFLEXO S.A.	HD FLEXO / CDI 4835	58.95
PROCARSA S.A.	PRE-PRESS SYSTEM	1,152.75
Total		1,486

Durante el último semestre de 2012 se han desarrollado de forma importante varios proyectos estratégicos con ESKO en el área de pre-prensa y CAD/CAM para dos importantes firmas, en el área de conversión de empaque flexible y de servicio de pre-prensa para el mismo sector, los cuales esperamos se puedan concretar en el primer semestre de 2013.

#### Segmento / Impresión Flexo - Banda Ancha

Hemos avanzado en el desarrollo de establecer relaciones comerciales con el fabricante SOMA Engineering de República Checa durante el cuarto trimestre de 2012, y se ha concretado un acuerdo de caballeros para atender las necesidades de nuestro mercado en esta área de forma exclusiva. Esperamos poder evaluar en el transcurso de 2013 la evolución del sector de la conversión de empaques flexibles en nuestro mercado y lograr la consolidación de un acuerdo de colaboración con el mencionado fabricante.

Sin embargo, en base al acuerdo de caballeros se han empezado a desarrollar varios proyectos tanto en Quito como en Guayaquil con importantes convertidores de empaque flexible. Estamos haciendo todas las gestiones posibles tendientes a que en el transcurso de 2013 se pueda concretar órdenes con esta nueva representada.

#### Segmento / Impresión Digital y sus acabados

##### Xerox

Durante 2012 se ha continuado 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, además que este representado no ha tenido una política clara de apoyo al canal de distribución establecido, por lo que analizaremos en el futuro cercano el continuar la colaboración con este representado. Sin embargo por ahora continuamos con 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 durante 2012 hemos continuado la colaboración que empezó en Junio de 2011 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. Se ha empezado ya con las primeras órdenes en el tercer trimestre de 2012, y esperamos que continuemos con más órdenes en el primer trimestre de 2013.



### Segmento / Repuestos e Insumos

Continuamos la gestión en el suministro de repuestos para los diversos representados. Hemos experimentado durante 2012 la ampliación de la diversificación de la venta de repuestos e insumos especialmente para fabricantes como Kolbus, Wohlenberg/Baumann, Wohlenberg Buchbindesysteme, FiskoArtwork, AB Graphic, Ryobi, Hohner, Renz, que poco a poco nos ha permitido reemplazar 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 dado todo nuestro apoyo al ejecutivo de ventas que se contrató para el área digital con el fin de que se gestione más el sector de venta de repuestos e insumos, 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.

### 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 inicio de 2012 se concretó la capacitación de uno de los miembros del equipo de servicio, el Ing. Marco Andrango, en las fábricas de AB Graphic de Inglaterra, logrando adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para cubrir el servicio de varios productos de esta representada. En esa misma línea de acción se concretó la capacitación y entrenamiento en ESKO-ARTWORK del Ing. Leonardo Pozo, en la fábrica de Alemania, y de esta forma adquirir los conocimientos y destrezas adecuadas para cubrir el servicio de los productos de hardware de esta representada en los sectores de pre-prensa CDI's en todos los modelos que actualmente tenemos en nuestro mercado. Y así poder atender nuestros negocios en el área de mantenimiento y servicio técnico con esta representada de forma calificada y eficiente.

Seguiremos en el año 2013 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 está compuesto de:

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

## Resumen 2012

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Varios clientes	Partes y suministros	94
Varios clientes	Servicio técnico	26,23

## Valores Totales de ME-G

	k EUR – 2012
Total Turnover	2,698.53

## ME-P (Plásticos)

### Segmento / Extrusión de película soplada de PE - Reifenhauser Kiefel Extrusion GmbH

La presencia de Ferrostaal Ecuador S.A., en el sector de maquinaria para la Industria Ecuatoriana de producción de productos plásticos continúa expandiéndose. Este año se ha instalado y puesto en operación de forma exitosa una nueva línea de extrusión de film soplado de PE para producir películas de barrera del fabricante Alemán Reifenhauser-Kiefel Extrusion GmbH que se vendió en 2011.

Adicionalmente se ha concretado un nuevo pedido para una línea de co-extrusión de film soplado de PE de tres capas en nuestro mercado. Con esta máquina nuestro cliente FLEXIPLAST atenderá las necesidades de producción de films de PE para empaques en general y laminación que su mercado le demanda. Con esta nueva orden se consolida la presencia de Reifenhauser Kiefel Extrusion en nuestro mercado a través de Ferrostaal Ecuador S.A., como el primer fabricante en este sector en Ecuador en número de equipos instalados en los últimos tres años.

De igual forma se han ido desarrollado importantes proyectos con varios clientes nuevos y actuales que permitirán que en el año 2013 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 Reifenhauser-Kiefel Extrusion GmbH contando a partir de Enero de 2012 con un acuerdo firmado de colaboración exclusiva. 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 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
FLEXIPLAST S.A.	Línea de co-extrusion (3 capas)	985



TINFLEX S.A.	Repuestos	65
EXPOPLAST S.A.	Upgrades	56.4
EXPOPLAST S.A.	Repuestos	39.5
Total		1,145.9

#### Segmento / Extrusión de lámina de PP y máquinas de termoformado

En este segmento se han dado importantes avances, con el cierre de la orden por la segunda máquina de co-extrusión de lámina de PP de nuestro representado Battenfeld-Cincinnati, para la producción de envases termo formados de PP durante Q4/2012. De esta forma se ha llegado al segundo productor en nuestro mercado de este tipo de productos: NOVOVASOS S.A. Esta orden se firmó durante el cuarto trimestre de 2012 y al momento se espera la confirmación de nuestra matriz en Essen para el financiamiento de la misma, la cual se espera en el primer trimestre de 2013.

Conjuntamente con la línea mencionada se cerró como parte del mismo proyecto una orden por un conjunto de tres líneas de termo formado del fabricante Alemán GABLER Thermoforming GmbH, que le permitirá a nuestro cliente NOVOVASOS S.A., el incremento de la capacidad de producción de su planta de envases desechables en la primera fase.

El desempeño de estas líneas, nos dará una referencia que permita evaluar potenciales nuevos negocios para este segmento en el corto y mediano plazo.

#### 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.

Se ha cerrado durante 2012 dos nuevas órdenes con fabricantes de tubería de PVC/PE/PP de referencia estratégica en este sector como: MEXICHEM (conglomerado de presencia regional) con el cual se ha cerrado una nueva orden la cual se instalará en el primer trimestre de 2013, y con TIGRE (conglomerado de presencia regional también) con el cual se ha cerrado una nueva orden la cual se instaló durante el tercer trimestre de 2012.

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, TIGRE, PROCEPLAST, etc., Que esperamos puedan convertirse en órdenes en 2013.

Como consecuencia de la gestión con esta representada, hemos recibido el nuevo acuerdo de representación exclusiva para Ecuador de forma directa de Battenfeld-Cincinnati, el cual se encuentra bajo análisis de nuestra matriz y eventualmente firmado en las próximas semanas. De esta forma mantendremos en Ecuador la colaboración con Battenfeld-Cincinnati como su distribuidor.

#### Resumen 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto - k EUR
PLASTICOS TIGRE	Línea de extrusión de tubería de PVC	289.8
PLASTICOS TIGRE	Repuestos	10
MEXICHEM	Línea de extrusión de tubería de PVC	588.2
Total		888.0

#### Valores Totales de ME-P

	k EUR - 2012
Total Turnover	2,033.90

#### ME-A (Ingeniería y Energía)

##### Segmento / Válvulas VAG

Con el cierre de diversas órdenes durante 2012 en el área de infraestructura para conducción de agua, teniendo en cuenta mejoras y nuevos proyectos que se han ido desarrollando en la red de agua potable de Guayaquil fundamentalmente, a través de varios clientes nuestros hemos suministrado válvulas de nuestra representada VAG para cubrir estas necesidades del concesionario del servicio de agua en Guayaquil.

Durante 2012 se ha gestionado este segmento de forma muy activa trabajando conjuntamente con los consultores, con los constructores y con el concesionario de forma integral para cubrir sus necesidades en los diferentes proyectos y obras. También se ha tomado la decisión de apuntar otro frente de acción para gestionar este segmento, que es el sector de las pequeñas centrales hidroeléctricas que en su mayoría son de gestión privada, de tal forma que se van desarrollando varios proyectos en este frente que esperamos que nos den resultados en el mediano plazo. Cabe mencionar también que a partir del mes de Julio se incorporó en esta área un nuevo miembro de nuestro equipo en el área comercial, el Ingeniero Patricio García en reemplazo de la persona que anteriormente estaba asignada a cargo de la gestión en esta área que fue transferido a otra subsidiaria de Ferrostaal.

Hemos tomado la decisión de manejar un pequeño inventario de rápida rotación de válvulas en los diámetros de mayor demanda para soportar de forma eficiente y rápida las necesidades del concesionario del servicio de agua potable. Esto nos ha permitido generar una mayor seguridad en el uso de nuestras válvulas VAG con este usuario final a través de diversos constructores de infraestructura que son nuestros clientes y también nos permitió cerrar un mayor volumen de órdenes durante el año 2012 como se muestra en el cuadro a continuación.

#### Resumen 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto - k EUR
---------	-------------------	---------------



Varios clientes	Válvulas VAG	346.87
Total		346.87

#### Segmento / Centrifugas BMA

En este segmento, durante 2012 hemos concretado varios pedidos atendiendo las necesidades de la Industria Azucarera en nuestro país suministrando fundamentalmente partes para los mayores ingenios azucareros del país.

Conjuntamente con nuestro representado BMA hemos avanzado desarrollando nuevos proyectos y esperamos concretar varios de ellos durante 2013.

Resumen 2012:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
San Carlos	Partes BMA	40.02
Sonino	Partes BMA	1.92
Ecudos	Partes BMA	6.6
Total		48,54

#### Segmento / Repuestos motores - MAN DIESEL & TURBO

Como habíamos informado en el reporte del año anterior, la actividad de representación del fabricante MAN DIESEL & TURBO cesó finalmente según se había anunciado a finales del mes de Febrero de 2012 en vista de la decisión unilateral de este fabricante de terminar la relación comercial y seguir sus políticas de abrir su propio canal comercial en varios países (incluido Ecuador). Esto elimino prácticamente la actividad comercial en este segmento. Debemos tener en cuenta que especialmente la actividad de venta de repuestos de este representado generaba un importante nivel de facturación anualmente.

La ultima orden de partes se dio a finales del 2011 y se facturo a inicios de 2012 con nuestro cliente CNEL - Emelsucumbios, para este cliente se desarrollaron varios proyectos de venta de partes previamente y también se suscribieron en el año previo 2011 varios contratos de suministro de repuestos para los motores MAN que se instalaron en 2009.

Con la Empresa Eléctrica Quito – EEQ, se agudizaron los inconvenientes que se habían presentado durante 2011 debido a problemas detectados en un conjunto de válvulas que fueron suministradas en 2010 a través de nuestra empresa por MAN D&T. EN el mes de Marzo de 2012 ya cuando oficialmente no éramos más el representante oficial de MD&T en Ecuador, la EEQ(Empresa Eléctrica de Quito) presentó una demanda de arbitraje ante el centro de mediación de la cámara de comercio de Quito demandando el pago de un valor de 192.000 USD como remediación al problema presentado en el funcionamiento del conjunto de válvulas que fueron compradas en 2012. Como es de conocimiento de nuestra oficina matriz esto fue informado oportunamente y se decidió contratar los servicios del estudio jurídico Bustamante & Bustamante para que tomen a cargo nuestra defensa. Igualmente se gestionó directamente con MD&T y nuestra matriz el apoyo técnico para poder reforzar los argumentos de nuestra defensa durante este proceso. Efectivamente tuvimos el apoyo de MD&T durante este proceso y se dieron al menos dos visitas de parte de representantes

del fabricante para apoyar la argumentación de nuestra defensa en el área técnica. Durante el proceso se planteó por parte de nuestra defensa la posibilidad de una mediación en la que MD&T se comprometía a investigar la razón del problema presentado y eventualmente ayudar a establecer la causa del problema presentado, sin embargo la parte demandante (EEQ) decidió no avanzar con la audiencia de mediación y esta fue bloqueada en su segunda parte, y se instaló el tribunal que iba a tratar la mediación. Posteriormente gracias a la gestión de nuestra defensa el tribunal estableció una negligencia en el proceso de contratación por parte de la EEQ – la EEQ no había solicitado a la Procuraduría del Estado Ecuatoriano autorización para que en caso de divergencia en la ejecución del contrato se solicite el Arbitraje del Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito - debido a la razón mencionada se interrumpió el proceso y el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito se declaró incompetente para conocer y tratar este caso.

Luego de este resultado, igualmente se informó a nuestra matriz al respecto y se solicitó soporte sobre alguna acción adicional a emprender ya que nuestra defensa sugería contactar a la Gerencia de la EEQ para tratar de encontrar una solución al impasse de forma pacífica, pero nuestra matriz claramente instruyó que a menos que la otra parte nos contacte, nosotros como Ferrosiaal Ecuador S.A., no debemos empezar ningún tipo de contacto con la otra parte y que tampoco estaba dispuesta a plantear o asumir ningún tipo de solución que signifique el egreso de recursos adicionales a los ya empleados en nuestra defensa para cerrar este caso, ya que claramente los análisis del fabricante MAN D&T apuntaban a que la razón del deterioro apresurado de las válvulas – objeto de este reclamo – obedecían al hecho de “dificultades de operación” como lo llamó MAN D&T ya que verificó que la EEQ no preparaba/trataba adecuadamente el combustible con el que operaba los motores en los que se utilizó las válvulas adquiridas.

Hasta la fecha en que se redacta este reporte, no hemos tenido ninguna actividad adicional en referencia a este hecho.

Ya en el área comercial con este representado insistimos en continuar con la representación, sin embargo la voluntad y nuevas políticas de MAN D&T han determinado que esto no sea posible. Esta situación ha eliminado la actividad de nuevos proyectos en este segmento y se cierra esta actividad. De tal manera que la consecuencia es una afección importante que limita los ingresos de facturación que históricamente la empresa tuvo en este segmento.

#### Resumen 2012

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
CNEL- EmelSucumbios		27,22
Total:		27,22

#### Valores Totales de ME-A

	k EUR -2012
Total Turnover	422,63

Podemos decir que en la división MEA, la excepcional facturación que se generó en el segmento Válvulas VAG durante 2012 nos ha permitido cubrir la casi ausencia de facturación en el área del representado que ya no tenemos en MEA que es MD&T sin embargo es evidente que la falta del representado MD&T generó un fuerte efecto en la actividad comercial de la compañía.

#### Segmento / Power Plants - MAN DIESEL & TURBO



Como consecuencia de lo mencionado en el segmento anterior los proyectos en el área de máquinas/plantas de generación termoeléctrica automáticamente se vieron afectados y en 2012 ya no se desarrolló ningún proyecto en este segmento.

Hasta el momento no hemos tenido a nivel del grupo Ferrostaal una estrategia de reemplazo de este fabricante para atender a este sector.

### **ME-M(Reciclado)**

#### Segmento / Reciclado de llantas-cobre y Eliminación de olores

Aún no se han concretado pedidos en esta división en lo que corresponde al área de reciclado en este sector. Sin embargo estamos trabajando varios proyectos de reciclado conjuntamente con el fabricante Danés ELDAN en este sector del reciclado.

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. Finalmente en diciembre de 2012 se pudo concretar una importante orden de uno de estos equipos como plan piloto, el cual se instalará en 2013. Esperamos que este proyecto piloto sea exitoso y de esa forma se puedan concretar varias órdenes adicionales sobre proyectos que se han ido desarrollando paralelamente en 2012.

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
INTERAGUA S.A.	Equipo de eliminación de neutralización de olores NEUTRALOX para Progreso	113.47
Total		113.47

#### Segmento / Reciclado de termoplásticos

El reciclado de termoplásticos es un nuevo campo de negocio que complementa las actividades de nuestros clientes. Por esta razón decidimos emprender la búsqueda de un fabricante en esta área, desde 2011 se establecieron los primeros contactos como oportunamente se informó en el reporte del año pasado, luego durante NPE 2012 se dieron varias reuniones tendientes a formalizar una colaboración con el fabricante Austriaco NGR y posteriormente durante el segundo trimestre de 2012 se empezó la colaboración en base a un acuerdo de caballeros como su representante en Ecuador.

Como resultado de estos esfuerzos se están desarrollando varios proyectos y se logró concretar el último trimestre de 2012 la primera orden para una máquina de NGR para el reciclado de film de HDPE y LDPE para nuestro cliente TINFLEX S.A., esa primera máquina estará arribando a inicios de 2013 y será instalada durante el primer trimestre de 2013. Esperamos que en 2013 se puedan concretar algunos proyectos en este segmento.

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
TINFLEX S.A	Línea de reciclado de film de PE (HDPE & LDPE)	65

Total	65
-------	----

Valores Totales de ME-A

	k EUR -2012
Total Turnover	178.7

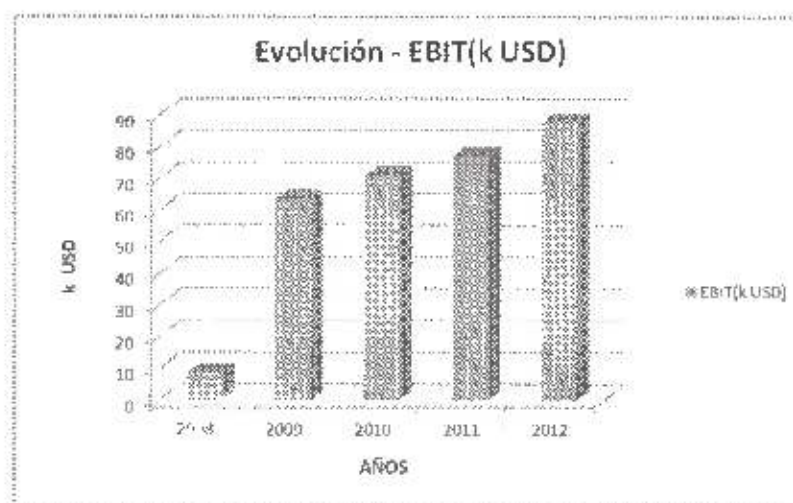
## 5.- Evaluación de resultados 2012 y situación financiera

### 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 2012 fue de USD 55.768,71.

El resultado (EBIT) del ejercicio 2012 es de USD 87.454,55 (equivalentes a 66.253,44 EUR) lo cual representa aproximadamente un 13,3% más que el EBIT del ejercicio de 2011. Se ha hecho un enorme esfuerzo para desarrollar órdenes en prácticamente todas las áreas de negocio de la compañía considerando la mayor austeridad posible y empleando los recursos humanos disponibles. Cabe resaltar que la dirección de la compañía ha participado de forma directa en la gestión de nuevos negocios con el fin de ser lo más eficientes en el empleo de nuestros recursos.

Evolución de resultados (EBIT)

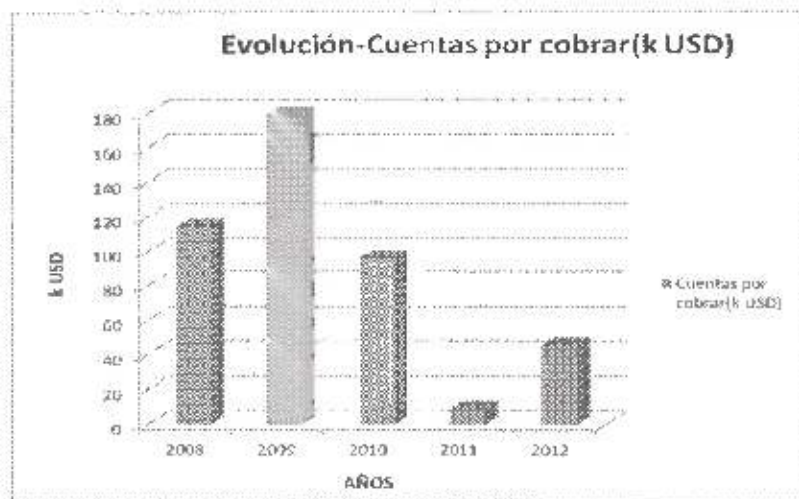


Años	2008	2009	2010	2011	2012
EBIT(k USD)	8.5	63.64	70.86	77.13	87.4



### 5.2.- Cuentas por cobrar locales

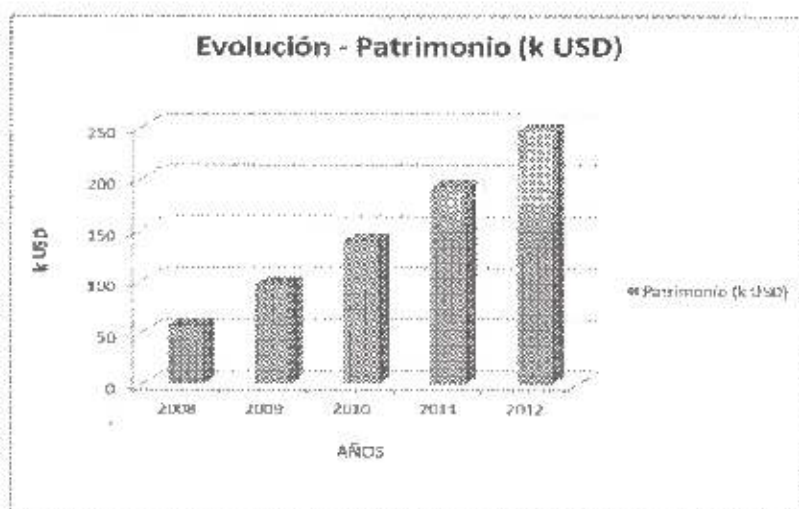
Las cuentas por cobrar a clientes locales al 31 de diciembre de 2012, fueron de USD 45.620,15 que corresponden a facturas por ventas de válvulas, repuestos y de servicio a varios clientes.



Años	2008	2009	2010	2011	2012
Cuentas por cobrar(k USD)	114.31	178.93	95.87	8.86	45.6

### 5.3.- Patrimonio

El patrimonio de la compañía cerró al 31 de diciembre de 2012 con un valor de USD 247,053,40. Este incremento se debió al aporte del resultado neto del ejercicio 2012(USD 55.768,71).



Años	2008	2009	2010	2011	2012
Patrimonio (k USD)	56.66	96.75	138.35	191.28	247.05

#### **5.4.- Plazos de cartera vencida**

Al 31.12.2012 cerramos con una cartera corriente, es decir, todas las cuentas por cobrar fueron facturadas en Diciembre de 2012.

#### **5.5.- Saldo Bancos**

El saldo de caja de bancos cerró al 31.12.2012 con USD 395,140,46.

#### **5.6.- Fuerza de trabajo**

Al 31 de diciembre de 2012, Ferrostaal Ecuador S.A. Contó con 12 empleados, 11 bajo relación de dependencia y 1 bajo contratos de servicios profesionales (Gerencia). En el primer semestre de 2012 se proyectaba incorporar dos personas adicionales: una persona para la promoción de los productos de la división industria gráfica y de la división industria y energía, y una persona como asistente a nuestro equipo comercial. Con esta incorporación más adelante durante 2012, Ferrostaal Ecuador S.A., contaría con 14 empleados y 13 de ellos en relación de dependencia. Cabe mencionar que tuvimos en cuenta esta consideración para 2012 sin embargo decidimos finalmente esperar por esta implementación un poco más debido a que el mercado en el sector gráfico tuvo un comportamiento ralentizado y vamos a reconsiderar este plan en 2013. Es importante mencionar que una de estas dos personas es un reemplazo debido a que en 2011 tuvimos un empleado menos a partir de Abril de 2011 con la salida del anterior Director y ese apoyo comercial lo proyectamos reemplazar con una de las dos nuevas contrataciones que estamos informando.

Cabe mencionar además que la persona que laboraba en el área comercial atendiendo parcialmente MEA y parcialmente MEP dejó la compañía a inicios de Agosto de 2012. Para su reemplazo se tuvo en cuenta una nueva contratación que se dio unas semanas antes de la salida del vendedor mencionado. Esta nueva contratación se hizo a inicios del mes de Junio de 2012. Quedando el mismo número de empleados durante 2012 – 12 empleados.

### **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 2013, derivado de los ámbitos político y económico del país. Durante la segunda mitad del 2012 tuvimos un período de actividad electoral en el Ecuador y el mismo continuará los primeros meses del 2013 ya que se darán procesos de elecciones presidenciales y de miembros del parlamento para un nuevo período. Cabe mencionar que esto significa una etapa de cierta inestabilidad e incertidumbre debido a la actitud de espera del mercado en función de los resultados electorales que se tengan. Además se han enfatizado las actuales políticas del gobierno en profundizar la asistencia social, incremento del gasto público y mayores cargas impositivas, con el propósito no sólo de ejercer su gobierno sino también de captar mejores posiciones electorales en frente de la mayoría de la población, 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 hay un fuerte gasto del sector público en crecimiento del sector burocrático estatal y del gasto corriente, aunque también se debe comentar que se ha notado en los últimos meses un incremento de la actividad de inversión en infraestructura.

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**

Como se había mencionado en el reporte anterior anunciamos la pérdida de un proveedor importante MAN Diesel & Turbo el cual terminó su acuerdo de colaboración en fines de febrero de 2012 y como había mencionado previamente esto restó de forma importante la actividad comercial de la compañía en la división de MEA en lo referente a repuestos para plantas termoelectricas, es importante mencionar que en el pasado reciente este proveedor nos permitía añadir una facturación en promedio de entre 400 y 600 mil dólares. Eso este año nos afectó de forma considerable y tuvimos que desarrollar enormes esfuerzos para reemplazar esta facturación con otros productos y representados.

Sin embargo debemos mencionar que se han afianzado los lazos comerciales que mantenemos con otros proveedores en otros sectores como por ejemplo un gran desarrollo en MEA con nuestro representado VAG y en el área de MEM con nuestro representado Neutralox con una actividad dinámica en este año que nos ha permitido sortear el vacío producido por la pérdida de MDT. Además de esto se han añadido dos nuevas representaciones para el mercado de Ecuador, una de estas es NGR un fabricante Austriaco que fabrica máquinas de reciclado de termo-polímeros - con el cual se ha iniciado y afianzado la relación y se ha gestionado la incorporación de un nuevo representado en el área de impresión de banda ancha con lo cual hemos complementado el área de máquinas para conversión de empaque flexible de banda ancha en el sector de la impresión Flexográfica y de esta manera estamos enfocando nuestros esfuerzos también en un sector que tiene una buena dinámica. Todo esto con el fin de generar nuevas áreas de mercado que nos permitan mantener nuestra actividad.

Nuestros clientes y el mercado se ven bastante conservadores debido a la situación interna del país y también debido a las olas de crisis que siguen afectando ciertos sectores de Europa y Norteamérica. También es importante mencionar que el ciclo de renovación de maquinaria en la Industria Gráfica de nuestro mercado tomó lugar entre 2008 y 2010 principalmente, por lo que habrá de esperar una actividad moderada en este sector de nuestro mercado todavía durante un buen tiempo. 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 considerando que durante 2012 se dieron un par de proyectos importantes, lo cual proyecta para el nuevo año 2013 una actividad moderada en este sector.

En lo referente a nuestro mercado y clientes hemos mantenido nuestra política de orientarnos a empresas en franco estado de crecimiento pero también con una buena salud económica, hemos incorporado nuevos clientes con este perfil. También se han mantenido nuestros clientes históricos con los cuales se han desarrollado negocios adicionales y se están desarrollando nuevas relaciones comerciales en búsqueda de apertura de nuevas oportunidades.

## **6.3.- Proyección de resultado para 31.12.2013**

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 2013, lo cual nos permitirá un crecimiento de entre un 3-5% de nuestro EBIT en comparación a 2012.

#### 6.4.- Estrategia de Ferrstaal 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 ahora en todo el rango: banda ancha y banda angosta, Pre-impresión Flexo CAD/CAM, y Post-impresión Offset, Post-impresión Flexo y en menor proporción la impresión digital ya que el proveedor al cual representamos en esta área no ha tenido una política clara en su canal comercial.
- Plásticos, en este sector continuaremos nuestras actividades en los segmentos de extrusión de película soplada de PE, extrusión de tuberías y esperamos añadir actividades en el sector de maquinaria para extrusión de lámina y termo formado de lámina de PP.
- Ingeniería y Energía, en este sector mantendremos la actividad en el suministro de bombas, centrífugas y válvulas.
- En lo referente a plantas y equipos de reciclado, estamos desarrollando el mercado especialmente en lo referente a equipos de neutralización de olores, reciclado de termo polímeros – la cual es una nueva actividad que se inició durante 2012 y que esperamos que crezca en 2013, y esperamos también que se dé un marco legal y políticas ambientales que motiven la inversión en la actividad de reciclado de cauchos y cobre con el fin de avanzar desarrollando un nuevo segmento de mercado en esta área.

De forma adicional a los productos tradicionales esperamos expandir 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 y también en el sector de máquinas de impresión de empaque flexible.

Para conseguir lo planteado y evitar una sobrecarga de nuestro equipo humano, debemos ser conscientes que necesitamos mayor inversión, por lo cual estamos considerando el incorporar dos personas más en el transcurso de 2013, como se ha mencionado previamente.

#### 6.5.- Proyectos importantes para concretarse durante 2013

##### ME-G

Senefelder – Sistema de troquelado de etiquetas BLUMER	EUR	630.000
Fesaecuador -- Sistema de impresión Offset RYOBI 920	EUR	740.000
Ediecuatorial -- Sistema de encolado Horizon/Wohlenberg	EUR	550.000
Matriflexo – Sistema pre-prensa flexo CDI Spark 4260	EUR	300.000

##### ME-P

Sigmaplast – RKF 3 layers co-extrusion line HDPE	EUR	850.000
Flexiplast – RKF 3 layers co-extrusion line HDPE	EUR	850.000
Tinflex – Upgrade de screws/barrels line HDPE	EUR	110.000
Expoplast – Upgrade de KIRION Control for 7 layers	EUR	40.000



**ME-A**

Interagua /Constructores – VAG / Pressure management-Valves	EUR 400.000
Varios Ingenios – BMA Repuestos/Centrífugas	EUR 250.000

**ME-M**

Sigmaplast – Línea de reciclado de PP/HDPE/LDPE – NGR	EUR 650.000
Interagua Neutralox	EUR 230.000

**Total** EUR 5,60 Mio

**7.- Otros proyectos importantes para 2013-2014****Planta de envases termo formados**

Como se ha mencionado previamente estamos desarrollando un proyecto importante para una planta de envases termo formados de PP. Al momento este proyecto se encuentra en una fase avanzada de desarrollo y nuestra matriz está analizando el posible financiamiento del mismo. La capacidad de esta planta es de 2000kg/hora.

**Equipos de eliminación de olores**

Se está desarrollando un proyecto con uno de nuestros clientes en el área de infraestructura sanitaria para la dotación de varias estaciones de control de olores en diversos sectores de la red sanitaria de Guayaquil. Debido a los impulsos que se han dado con el concesionario de la red d sanitaria y de agua potable, para impulsar la inversión de mejoras en la infraestructura, creemos que se ejecutarán varias de estas estaciones durante 2013.

**Planta de inyección de PP para fabricación de pallets(one way)**

Estamos analizando con uno de nuestros clientes un proyecto para incrementar las capacidades de uso del material reciclado industrial que ellos producen, y con este material fabricar pallets "one way" y también añadir capacidad con máquinas de inyección de PP para fabricar diversos artículos para uso desechable. La capacidad analizada para esta planta está en alrededor de los 500 kg/hora.

Cualquier inquietud respecto a esta información estaré gustoso de atenderla.

Atentamente,



Paul Piedra Luna

Gerente General

Ferrostaal Ecuador S.A.