

Quito, 28 de Febrero de 2014

Señores Accionistas  
**Ferrostaal Ecuador S.A.**  
Quito.-

Asunto: **Reporte de Gerencia – Gestión 2013**

Estimados señores:

Las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. Durante el ejercicio 2013, 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 2012 se emitió la renovación del nombramiento del Subgerente y en 2013 se renovó el nombramiento del Gerente, 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	15/04/13	15/04/15
Subgerente	Bernd Ahlmann	08/07/12	08/07/14

#### **1.1 Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico de 2013**

Los objetivos previstos para el ejercicio del año 2013 se han cumplido. Se han conseguido los resultados económicos previstos y se ha continuado la actividad comercial, la misma que se amplió con la incorporación de nuevos representados.

#### **1.2 Cumplimiento de las disposiciones de la junta general**

Las disposiciones de la Junta General del año previo se han cumplido.

### **1.3 Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en diversos ámbitos: administrativo, laboral y legal.**

Desde el punto de vista administrativo se ha mantenido lo implementado en el período previo acerca de la implementación de NIIF como se describe de forma detallada en el siguiente numeral.

En el ámbito laboral la operación de la compañía ha continuado siguiendo todas las disposiciones del Ministerio de Relaciones Laborales, se han cumplido además con diversos programas de capacitación siguiendo las regulaciones dictadas en lo referente a Salud y Seguridad Ocupacional, como se describe en el numeral 3 de este reporte.

Es importante mencionar también que a partir del mes de Julio de 2013 se incorporó en esta área un nuevo miembro de nuestro equipo en el área comercial, el Ingeniero David Salazar en reemplazo de la persona que anteriormente estaba asignada a cargo de la gestión el Ingeniero Patricio García en esta área, el cual se retiró de la empresa en el mes de junio de 2013. Estos dos hechos tanto el de salida del Sr. García como el de entrada del Sr. Salazar se dieron cumpliendo todas las disposiciones de ley.

En referencia a un hecho que se había reportado en el período previo suscitado con un cliente en el área de MEA, la Empresa Eléctrica Quito, hasta inicio de 2013, no se tuvo ninguna actividad adicional en referencia a este hecho. Sin embargo a mediados de septiembre de 2013 tuvimos una notificación de que la EEQ había presentado una demanda ante el Tribunal Distrital # 1 de lo Contencioso Administrativo con la misma pretensión que la que presento en el año 2012 al Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito. Esta demanda fue contestado oportunamente con el apoyo de la firma de abogados Bustamante & Bustamante en los primeros días del mes de Octubre de 2013. Posteriormente a fines del mes de Enero de 2014 se recibió una providencia mediante la cual se da a conocer la nueva numeración del proceso en virtud del resorteo realizado así como la designación de abogados de Ferrostaal dentro del proceso. Hasta la fecha de redacción del presente informe no se ha tenido ninguna actividad adicional en referencia a este hecho.

### **1.4 Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados del año 2013, en comparación con el año precedente**

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2013 ha sido positiva y se ha conseguido mantener la utilidad neta en valores relativamente similares a los períodos previos. De hecho el resultado neto (restando a la utilidad del ejercicio el pago de impuestos y el pago de utilidades a los trabajadores) del ejercicio 2013 fue de USD 52.655,20. Más allá de haber tenido una reducción de la facturación, el nivel de utilidad de la empresa se ha mantenido en niveles importantes lo cual es una muestra de la eficiencia con la que se ha gestionado los recursos de la compañía. En detalle se expone los resultados y la comparación de los mismos con los de los años precedentes en el numeral 5 de este reporte.

### **1.5 Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2013**

Se sugiere destinar las utilidades del ejercicio 2013 como aporte al patrimonio de la compañía, permitiendo de esta manera mantener un estado financiero sólido y el fortalecimiento de la empresa.

### **1.6 Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico**

Para el siguiente ejercicio económico se sugiere una estrategia basada en el desarrollo y crecimiento sostenido de la división de maquinaria y equipo en todas las divisiones de negocio. Y se considera desarrollar adicionalmente las actividades con un nuevo representado en el área de máquinas para la conversión de empaques, así como fortalecer los segmentos de nuestras divisiones y adicionalmente desarrollar acciones para incursionar en nuevos ámbitos de negocio, tal como se menciona de forma detallada en el numeral 6 y literal 6.3 de este reporte.

Para conseguir lo planteado, debemos ser conscientes que necesitamos incorporar mayor inversión, por lo cual estamos sugiriendo el incorporar más personal en el transcurso de 2014.

### **1.7 Cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor**

La compañía se rige de acuerdo a lo establecido al respecto por las normas y las leyes vigentes en el Ecuador.

### **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, ha 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 debía 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 período 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 los reportes de gestión de los años previos (2011 y 2012), siguiendo regulaciones del Ministerio de Relaciones Laborales, se elaboró, discutió e ingresó al ente regulador para aprobación el 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. Al igual que en 2012, en 2013 se dieron además talleres con el fin de seguir el proceso de socialización y de asimilación de esos reglamentos en los cuales participó todo el

personal de la compañía. Así mismo de forma similar al año previo, en 2013 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. – Desempeño Comercial**

Durante el ejercicio del año 2013 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 – esta actividad se interrumpió a mediados de 2013 debido a la decisión de nuestro representado RKE de continuar con nuevas políticas de comercialización; también seguimos explorando la gestión de 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 incluía 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 tal forma que la actividad de venta de grupos electrógenos ya no se consideró en 2013. 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 durante 2013 la actividad relacionada con la venta de válvulas de control se mantuvo de forma importante en este año y de esa forma se pudo compensar el efecto generado por la ausencia de actividad en la parte de venta de repuestos para grupos electrógenos. También a fines de 2013 se empieza a explorar posibilidades de gestionar la representación de una firma en el área de sistemas de frenos y equipos accesorios para carros de trenes y tranvías.
- **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 2012 dedicada al suministro de equipos para la purificación de olores y que se aplica fundamentalmente al área de infraestructura hidráulica – esta actividad generó durante 2013 sus primeros resultados de venta. 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 igual manera sucedió en 2013, 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.

Adicionalmente durante 2013 se han ido gestionando importantes proyectos considerando máquinas RYOBI en los modelos 920, 750, y 760 con varios clientes. Sin embargo el declive de la actividad en la impresión offset en general así como la situación de revalorización del YEN durante 2012 la cual perduró hasta mediados de 2013, no han sido los mejores aliados para el cierre de órdenes de RYOBI, ya que hemos tenido que enfrentar una fuerte competencia de productos Alemanes en este segmento que han tenido un EURO muy conveniente hasta el tercer trimestre de 2013, ya que nuestro mercado tiene como moneda local el dólar americano. Seguimos gestionando varios de esos proyectos y esperamos que el proceso de devaluación del YEN que se ha notado desde el tercer trimestre de 2013 permita la reconsideración de proyectos por parte de nuestros clientes y esperamos que algunos de estos proyectos logren su culminación durante 2014.

En lo referente a equipos de post-impresión en este segmento, debemos mencionar que de forma opuesta a lo sucedido con los equipos de impresión en los años previos, empezamos a notar un cambio de tendencia del mercado principalmente en el área de finalizado donde se dio una importante actividad que nos ha permitido suministrar durante 2013 varios equipos y líneas completas, entre los que contamos:

De nuestro representado Wohlenberg/Baumann, sistemas de corte frontal completos en ancho 132 cm incluyendo equipos accesorios Wohlenberg/Baumann para nuestro cliente Artes Gráficas Senefelder, así como también otra máquina de corte en ancho 115 cm para nuestro cliente IGM.

Adicionalmente durante este año 2013 se dio un fuerte impulso a nuevos proyectos para equipos en el área del finalizado de etiquetas. Así se ha iniciado la gestión de proyectos con nuestro representado Blumer AG y se han logrado también las primeras órdenes con el fabricante de troqueles STAMFAG.

Sobre la comercialización de productos Shanghai Eterna es importante mencionar que la actividad de representación de esta firma había 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. Sin embargo la reactivación de la representación de los equipos Brausse

permitted desarrollar una actividad plena con este representado durante 2013. Así, se dieron nuevas órdenes para una Troqueladora Brausse 1050SE y una pegadora de cajas TA900 C4/6 para Ediecuatorial C.A., durante el segundo y tercer trimestre de 2013. Además se inició la gestión de proyectos adicionales especialmente en el área de peadoras de cajas.

De nuestro representado Hohner Maschinenbau GmbH, se ha continuado con la actividad que es la venta de repuestos para los equipos que se vendieron e instalaron en 2011. Y además se ha profundizado la gestión de venta de cabezales de cosido Hohner como repuestos para equipos de otros fabricantes.

Cabe mencionar que de nuestro representado Wohlenberg Buchbindesysteme GmbH se ha continuado con la gestión en varios proyectos y también en la venta activa de repuestos para la base instalada de máquinas con la que actualmente se cuenta.

También se han desarrollado importantes proyectos con el fabricante Japonés Horizon International Inc., al momento continuamos 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. Durante 2013 se han concretado proyectos muy importantes para máquinas de alzado y encolado. Debido a estas nuevas órdenes, hemos considerado capacitaciones para uno de nuestros técnicos y durante el cuarto trimestre de 2013 se envió a unos de nuestros técnicos el Ing. Leonardo Pozo a un entrenamiento en la fábrica de Horizon en Japón.

Durante este año 2013 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

Resumen 2013:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Sistema de corte WB 132	181
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Troqueles Stamfag	31,8
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Guillotina WB 92	60
Ediecuatorial C.A.	Troqueladora Brausse 1050SE	225
Ediecuatorial C.A.	Pegadora Brausse TA900C4/6	165
Grafinpren S.A.	Horizon BQ470 + MG 600	237,4
Ediecuatorial C.A.	Horizon Cabs 4000 Line	564,4
IGM	Guillotina WB 115	95
Litotec S.A.	Bandall BA 32-20	20,5
Total órdenes:		1.580,1 k USD
Total órdenes:		1.190,17 k EUR

#### Segmento / Impresión Flexo – Banda angosta

En este segmento empezamos el año 2011 sin un producto representado ya que el acuerdo que

manteniamos 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 reconfirmó 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 en 2013 se ha continuado explorando 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, esperamos que alguno de esos proyectos se concrete durante el próximo año.

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 gestionado varios proyectos y esperamos que durante el próximo año 2014 se pueda concretar una nueva orden de equipos.

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

En lo que se refiere a la representada ESKO-ARTWORK, hemos continuado nuestra colaboración durante 2013, participando activamente en varios eventos durante este año con el fin de dinamizar nuestra colaboración y servicio para los clientes en nuestro mercado. Se ha procedido a continuar con los procesos de certificación en línea para nuestro técnico en esta área, 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 2013 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

#### Resumen 2013:

Ciente	Sujeto del pedido	Monto - k EUR
SIGMAPLAST S.A.	MC	42.07
MATRIFLEXO S.A.	MC	31,64
PROCARSA S.A.	MC	2.52
FLEXIPLAST S.A.	MC	10.50
FLEXIPLAST S.A.	CDI Spark 4835 HD Flexo	222
GRUPASA S.A.	SW ARTIOS	7,22
Total		315,95

Durante el último semestre de 2013 se han desarrollado de forma importante varios proyectos estratégicos con ESKO en el área de pre-prensa y CAD/CAM para tres importantes firmas, en el área de conversión de empaque flexible, empaque en cartón corrugado y de servicio de rotulación para el sector de impresión digital, los cuales esperamos se puedan concretar en el primer semestre de 2014.

#### 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.

Se ha desarrollado una actividad sostenida de gestión de proyectos con este nuevo representado. Se han gestionado varios proyectos con importantes convertidores de nuestro país. Para algunos de estos proyectos se han recibido intenciones de compra para el primer semestre de 2014. Esperamos que durante el próximo año 2014 este importante sector vaya incorporándose como un nuevo mercado que dinamice este nuevo segmento de actividad.

Durante 2013 se participó de forma decidida en la gestión de actividades con este nuevo representado y se aprovechó de singular manera la feria K2013 en Dusseldorf como un escenario de Dinamización de los proyectos que nos permitió mostrar de forma real las posibilidades que este nuevo representado ofrece al sector convertidor.

#### Segmento / Impresión Digital y sus acabados

##### Impresión Digital

Durante el cuarto trimestre de 2013 se empezó conversaciones tendientes a la incorporación de un nuevo representado en el área de impresión digital, el fabricante Francés MGI. Esperamos en el transcurso del próximo año se pueda concretar algún acuerdo de distribución para Ecuador.

##### Horizon International Inc.

Como había mencionado previamente, durante 2013 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 EVA/PUR 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 continuado con órdenes muy importantes en el segundo trimestre de 2013 así tenemos una orden para una encoladora Hot-Melt BQ 470 conjuntamente con una alzadora MG 600 de 12 estaciones, adicionalmente durante el cuarto trimestre de 2013 se continuó con otra importante orden de una línea completa de encuadernación Horizon CABS 4000 – la primera de este tipo para Horizon en la región.

### Segmento / Repuestos e Insumos

Continuamos la gestión en el suministro de repuestos para los diversos representados. Hemos continuado durante 2013 la ampliación de la diversificación de la venta de repuestos e insumos especialmente para fabricantes como Kolbus, Wohlenberg/Baumann, Wohlenberg Buchbindesysteme, EskoArtwork, 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 continuado con 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 se ha desarrollado varias capacitaciones locales con el soporte de algunos de nuestras representadas. En esa misma línea de acción se concretó una nueva capacitación en algunos de los productos de nuestro representado Horizon en Japón para uno de nuestros colaboradores en el equipo de servicio técnico, el Ing. Leonardo Pozo. Y de esta forma empezar a adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para cubrir el servicio de los productos de hardware de esta representada en los sectores de máquinas de encuadernado y alzado de revistas y libros.

Seguiremos en el año 2014 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)

Durante este año 2013 se han concretado una utilización importante del servicio técnico y un avance importante en la venta de partes, como cito a continuación:

#### Resumen 2013

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Varios clientes	Partes y suministros local	144,38
Varios clientes	Servicio técnico	93,87

## Valores Totales de ME-G

	k EUR – 2013
Total órdenes	1,744,37

## ME-P (Plásticos)

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

La presencia de Ferrostaal Ecuador S.A., en el sector de maquinaria para la Industria Ecuatoriana de producción de productos plásticos continuó durante 2013. Este año se ha instalado y puesto en operación de forma exitosa la línea de extrusión de film soplado de PE para producir películas de polietileno co-extruido de tres capas que adquirió nuestro cliente FLEXIPLAST S.A., del fabricante Alemán Reifenhäuser-Kiefel Extrusion GmbH y que se vendió en 2012.

Adicionalmente se han concretado varias órdenes de partes y actualizaciones para los equipos existentes.

Sin embargo a mediados del año 2013 como fue informado oportunamente, por políticas y decisión de Reifenhäuser-Kiefel Extrusion GmbH nos comunicaron que se rescindía del acuerdo de distribución para Ecuador con Ferrostaal Ecuador S.A., en fines de Junio de 2013. Esto fue una decisión unilateral de este representado. Sin embargo se continuaron varios proyectos especialmente en el área de partes y actualizaciones de equipos hasta avanzado el tercer trimestre de 2013. Esto con el fin de finalizar esta colaboración de forma ordenada y en los mejores términos con este representado. No entendimos las razones de su decisión, sin embargo esta es la situación y hemos debido acoplarnos a la misma. A partir del próximo año 2014 empezaremos la búsqueda de un nuevo fabricante con la cual empezar una colaboración en esta área con el fin de reemplazar este representado y aprovechar la buena imagen de Ferrostaal Ecuador S.A. en este segmento.

Durante este año 2013 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

#### Resumen órdenes 2013:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
TINFLEX S.A.	Repuestos	15,6
TINFLEX S.A.	Repuestos	68,54
EXPOPLAST S.A.	Actualizaciones	29,28
EXPOPLAST S.A.	Repuestos	15,67
Total órdenes		129,09

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

En este segmento durante el año previo se dieron importantes avances, con el cierre de la orden por la segunda máquina de co-extrusion de lámina de PP de nuestro representado Battenfeld-Cincinatti, para la producción de envases termoformados de PP durante Q4/2012. De esta forma se

preveía llegar 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 se esperaba hacer efectiva durante 2013.

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

Sin embargo el financiamiento de estas dos órdenes por parte de nuestra matriz tomo un proceso largo durante el primer semestre de 2013, sin un seguimiento continuo en Alemania derivado de la falta de apoyo debido a la re-estructuración del área de plásticos en nuestra matriz y finalmente el financiamiento no se concretó, por lo cual este proyecto quedo interrumpido. Esto motivo al cliente a realizar inversiones menores adquiriendo maquinaria de menor capacidad y de otros proveedores.

#### 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 B-C resolvió esos problemas.

También TUMILSA concretó un proceso de maquila con un importante productor local y esto permitió que continúe cumpliendo sus compromisos de forma oportuna. Con este cliente se han venido gestionando importantes nuevos proyectos especialmente en el área de pelle tizado de soft-PVC orientado a la producción posterior de suelas de calzado. Esperamos en el transcurso del próximo año 2014 se puedan ir madurando esos proyectos.

En el caso de TUPASA el caso ha sido diferente este cliente no ha honrado sus compromisos de pago de forma oportuna y como es de conocimiento de FS-GmbH se ha debido recurrir a otras instancias para reclamar pagos del financiamiento de las máquinas concedido por nuestra matriz.

En el año previo se había cerrado 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 terminó de instalar en el cuarto trimestre de 2013, y con TIGRE (conglomerado de presencia regional también) con el cual se había cerrado una orden la cual se instaló durante el tercer trimestre de 2012. Con estos dos clientes se ha venido explorando varios proyectos adicionales, y se han continuado gestionando 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) sobre los cuales veremos la evolución en 2014. Con TIGRE se ha gestionado un proyecto de actualización de sus líneas para el próximo año, con PROCEPLAST un proyecto de producción de tuberías de HDPE, etc., De los cuales esperamos algunos puedan realizarse en el siguiente periodo.

Seguimos trabajando con Battenfeld-Cincinnati, en la parte de maquinaria para fabricación de tuberías de PVC, PE, PP y en el área de pelle tizado de PVC. Sin embargo vemos que el área de máquinas para producción de tubería de PVC se está saturando ya que son pocos actores en el mercado ecuatoriano y que cubren las necesidades del mismo. Hay perspectivas iniciales de que se den normas locales para la utilización de tuberías de PE y en este sentido es probable que se abran

oportunidades a futuro, también es posible que ciertos productores locales deban hacer procesos de renovación de líneas antiguas.

Como consecuencia de la gestión con esta representada, habíamos informado en el reporte previo que en 2012 se recibió el acuerdo de representación exclusiva para Ecuador de forma directa de Battenfeld-Cincinatti, el cual se informó a nuestra matriz para el correspondiente análisis y eventualmente sea firmado. De esta forma mantendremos en Ecuador la colaboración con Battenfeld-Cincinatti como su distribuidor. Sin embargo debido al proceso de modificación de la estructura en Essen para el área plásticos aún no hemos recibido la aprobación del acuerdo con Battenfeld-Cincinatti de nuestra matriz y como consecuencia el mismo aún no ha sido firmado.

Resumen órdenes 2013:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Bopp del Ecuador S.A.	Repuestos	36,42
TUPASA	Repuestos	33,96
Milpolimeros	Repuestos	1,06
Tumilsa	Repuestos	1,07
Total órdenes		72,51

Valores Totales de ME-P

	k EUR – 2013
Total órdenes	201,60

**ME-A (Ingeniería y Energía)**

Segmento / Válvulas VAG

Con el cierre de diversas órdenes menores durante 2013 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. Hemos visto que en 2013 hubo una menor demanda que en el año previo. Durante 2013 se ha gestionado este segmento de forma activa y se ha continuado 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.

Como consecuencia de la estrategia del año previo de haber 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, se han ido desarrollando varios proyectos en este frente que esperamos que vayan dando resultado en el mediano plazo. De hecho en este nuevo frente hemos visto ya resultados halagadores debido que se ha cerrado el primer proyecto para dotar a una pequeña nueva central hidroeléctrica de varias válvulas con productos de nuestro representado VAG, sobre esta nueva orden se espera despacho para inicios de 2014.

Cabe mencionar también que a partir del mes de Julio de 2013 se incorporó en esta área un nuevo miembro de nuestro equipo en el área comercial, el Ingeniero David Salazar en reemplazo de la persona que anteriormente estaba asignada a cargo de la gestión en esta área que se retiró de la empresa.

Hemos mantenido durante 2013 la decisión tomada el año previo 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.

Resumen órdenes 2013:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
Varios clientes	Válvulas VAG	59,29
Hidro San Bartolo	Válvulas VAG – Centrales Hidroeléctricas	392,4
Hidro San Bartolo	Válvulas VAG – Centrales Hidroeléctricas	23,56
Sipetrol	Válvulas VAG – Centrales Hidroeléctricas	106,06
Total órdenes		581,31 k USD
Total órdenes		437,86 k EUR

#### Segmento / Centrifugas BMA

En este segmento, durante 2013 hemos concretado varios pedidos atendiendo las necesidades de la Industria Azucarera en nuestro país suministrando fundamentalmente partes para los mayores ingenios azucareros del país.

Cabe mencionar tal cual se informó durante el tercer trimestre de 2013 que BMA debido a cambios estructurales internos que han generado que varias personas de BMA con las cuales se había mantenido la relación comercial, salgan de la empresa o sean reemplazados. Esto conjuntamente con el hecho de una falta de seguimiento de nuestra matriz en Alemania con este representado derivado de la reestructuración del área de MEA en nuestra matriz, derivó en que BMA tomó la decisión de interrumpir la colaboración con Ferrostaal Ecuador y que se hizo efectiva durante el cuarto trimestre de 2013. Esto significará que se dejará de contar con este importante proveedor que nos ha permitido tener una actividad sostenida de venta de equipos: centrifugas para el sector azucarero y especialmente repuestos durante los últimos años.

Con este representado insistimos en continuar con la representación a través de diversas gestiones directas y a través de nuestra matriz en fines del año pasado, sin embargo la voluntad y nuevas políticas de BMA 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 por comisiones de venta que históricamente la empresa tuvo en este segmento.

### Resumen órdenes 2013:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Varios clientes	Partes BMA	9,94
Valdez	Partes BMA	39,01
Total órdenes		48,96

### 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 eliminó 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 última orden de partes se dio a finales del 2011 y se facturó 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 Ferrostaal 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 inicio de 2013, no se tuvo ninguna actividad adicional en referencia a este hecho. Sin embargo a mediados de septiembre de 2013 tuvimos una notificación de que la EEQ había presentado una demanda ante el Tribunal Distrital # 1 de lo Contencioso Administrativo con la misma pretensión que la que presento en el año 2012 al Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito. Esta demanda fue contestado oportunamente con el apoyo de la firma de abogados Bustamante & Bustamante en los primeros días del mes de Octubre de 2013. Posteriormente a fines del mes de Enero de 2014 se recibió una providencia mediante la cual se da a conocer la nueva numeración del juicio en virtud del resorteo realizado así como la designación de abogados de Ferrostaal dentro del proceso. Hasta la fecha de redacción del presente informe no se ha tenido ninguna actividad adicional en referencia a este hecho.

Como informado en el reporte del año previo, con MAN D&T ya se interrumpió la relación comercial y en 2013 tampoco hubo ninguna actividad comercial. Esto ha seguido generando como consecuencia una afección que limita los ingresos de facturación que la empresa tuvo de forma histórica en este segmento.

#### Valores Totales de ME-A

	k EUR -2013
Total órdenes	486.82

Podemos decir que en la división MEA, la estable recepción de órdenes que se generó en el segmento Válvulas VAG durante 2013 nos ha permitido cubrir la ausencia de órdenes 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 continúa generando un fuerte efecto en la actividad comercial de la compañía.

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

Como habíamos reportado en el periodo anterior, 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 de llantas, metales, cables, etc. Vemos que aún los sectores de la industria a cargo de incorporar facilidades de reciclado en el país no tienen una perspectiva clara, teniendo en cuenta que aún el marco legal para este sector está evaluándose y en proceso de estudio/implementación, reglamentación y que probablemente se irá estableciendo de forma paulatina en los periodos siguientes. Por esta razón no se han dado aún pasos firmes de parte de este sector para considerar proyectos iniciales. Sin embargo estamos trabajando y gestionando varios proyectos de reciclado conjuntamente con el fabricante Danés ELDAN y clientes que apuntan su visión a implementar

facilidades de reciclado en el mediano plazo para el manejo del reciclado de llantas fabricadas en Ecuador y también de las llantas importadas que se comercializan en el país. Estaremos atentos al desarrollo en este sector.

También hemos continuado gestionando proyectos especiales con INTERAGUA y el fabricante alemán NEUTRALOX para la colocación de varias estaciones de eliminación de olores en diversos sectores de Guayaquil. Al final del período anterior se pudo concretar una importante orden de uno de estos equipos como plan piloto, el cual se instaló exitosamente en Julio de 2013. La experiencia de este primer piloto ha sido muy exitosa y derivado de esto se han desarrollado varios proyectos de estudios de factibilidad por parte de los gestores de suministro de agua y manejo de aguas residuales de Quito y Guayaquil principalmente y de otras pequeñas ciudades en los cuales se ha considerado sistemas de eliminación de olores de nuestro representado NEUTRALOX y esperamos que este semillero de proyectos vaya generando nuevas ventas en los próximos períodos. Sin embargo estos proyectos dependen también de otros factores como decisiones políticas, afectación de las comunidades, lo que ha determinado en varias ocasiones que la ejecución de los proyectos se aplacen.

Durante este año 2013 se han concretado y ejecutado las órdenes que cito a continuación:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
INTERAGUA S.A.	Equipo de eliminación de neutralización de olores NEUTRALOX para Progreso	113.47
Total órdenes		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 2011, 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 desarrollado varios proyectos y se logró concretar el a fines 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 fue instalada de forma exitosa durante el primer trimestre de 2013. Durante 2013 se ha gestionado un número importante de proyectos los cuales esperamos se vayan concretando en el próximo período.

Valores Totales de ME-M

	k EUR -2013
Total órdenes	113.47

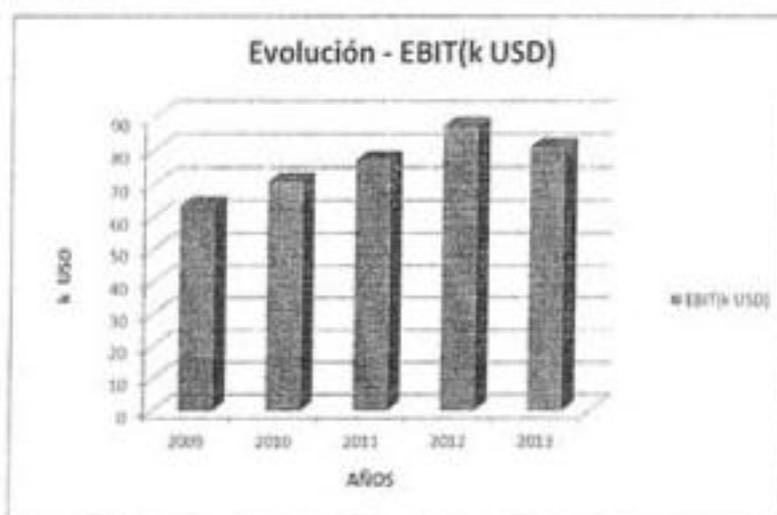
## 5.- Evaluación de resultados 2013 y situación financiera

### 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 2013 fue de USD 52.655,20.

El resultado (EBIT) del ejercicio 2013 es de USD 81.016,56 (equivalente a 61.023,44 EUR) y vemos una utilidad importante considerando que hubo una disminución del nivel de facturación respecto al año previo, esto se ha conseguido haciendo un uso eficiente de los recursos de la empresa. Se ha desplegado una gestión comercial que ha permitido desarrollar órdenes en casi todas las áreas de negocio de la compañía considerando la mayor austeridad posible y empleando los recursos humanos disponibles. Nuevamente cabe mencionar 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. Sin embargo la disminución de la actividad en la división MEP ha incidido de forma importante en este período.

#### Evolución de resultados (EBIT)



Años	2009	2010	2011	2012	2013
EBIT(k USD)	63,64	70,86	77,13	87,4	81,01

### 5.2.- Cuentas por cobrar locales

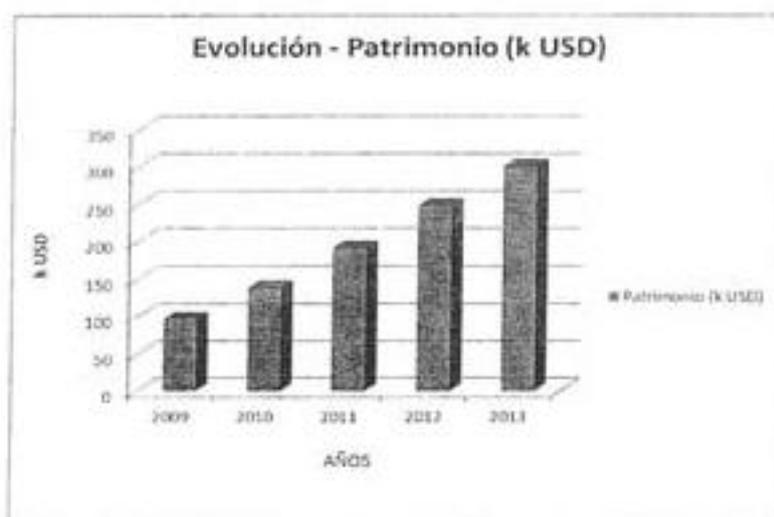
Las cuentas por cobrar a clientes locales al 31 de diciembre de 2013, fueron de USD 10.808,46 que corresponden a facturas por ventas de repuestos a varios clientes.



Años	2009	2010	2011	2012	2013
Cuentas por cobrar(k USD)	178,93	95,87	8,86	45,6	10,81

### 5.3.- Patrimonio

El patrimonio de la compañía cerró al 31 de diciembre de 2013 con un valor de USD 300.821,10. Este incremento se debe al aporte del resultado neto del ejercicio 2013 (USD 52.655,20).



Años	2009	2010	2011	2012	2013
Patrimonio (k USD)	96,75	138,35	191,28	248,16	300,82

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

Al 31.12.2013 cerramos con una cartera corriente, es decir, todas las cuentas por cobrar fueron facturadas en Diciembre de 2013.

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

El saldo de caja de bancos cerró al 31.12.2013 con USD 378.172,77

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

Al 31 de diciembre de 2013, 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 2013 se proyectaba incorporar dos personas adicionales: una persona para la promoción de los productos de la división industria gráfica y de una división de consumibles, y una persona como asistente a nuestro equipo comercial. Con esta incorporación más adelante durante 2013, 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 2013 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 no se concretó aún un acuerdo para distribuir insumos para el sector de conversión de flexo, sin embargo vamos a reconsiderar este plan en 2014. 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 Junio de 2013. Para su reemplazo se tuvo en cuenta una nueva contratación que se dio unas semanas después de la salida del vendedor mencionado. Esta nueva contratación se hizo a inicios del mes de Julio de 2013. Quedando el mismo número de empleados durante 2013 – 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 un escenario incierto para el año 2013, derivado del ámbito político del país que proyecta un cambio debido a desgaste del sector político dominante del país, así mismo en el manejo económico del país a fines del año 2013 se empieza con una política de restricción de las importaciones que apunta fundamentalmente a disminuir las importaciones con el objeto de equilibrar la balanza comercial del país que ha sido negativa en los últimos años. Además durante el último cuarto del año 2013 tuvimos un período de actividad electoral en el Ecuador previo y el mismo continuará los primeros meses del 2013 ya que se darán procesos de elecciones seccionales para un nuevo período. Cabe mencionar que esto significa una etapa de cierta inestabilidad, incertidumbre y expectativas debido a la actitud de espera del mercado en función de los resultados electorales que se tengan cualquiera que estos sean. Además se han reforzado políticas gubernamentales en el sector laboral, continúa el incremento del gasto público y cargas impositivas fuertes para el sector privado, con el propósito no sólo de ejercer el gobierno sino también de captar mejores posiciones electorales en frente de la mayoría de la población. Como consecuencia de esto se evidencia un fortalecimiento del estado como gestor principal de la economía, sin embargo a fines del año 2013 vemos ciertos signos del gobierno de

generar políticas de apoyo a la producción industrial de ciertos productos básicos y de impulsar una política de cambio de la matriz productiva, sin embargo esto está en un inicio y estamos pendientes de ver los resultados de estas acciones en el mediano plazo. Con la restricción de importaciones y el establecimiento de la exigencia de certificados de calidad para un amplio rango de productos importados, se restringe o se vuelve más burocrática y costosa la operación en ciertos campos de la actividad de nuestra empresa y por lo tanto eso también afectará a nuestra empresa en alguna medida ya que somos una empresa con actividades de importación y comercialización. Al igual que en el periodo anterior, continúa un fuerte gasto del sector público en crecimiento del sector burocrático estatal y del gasto corriente, también se debe comentar que continúa cierta actividad de inversión en infraestructura para el país: vías, puertos, aeropuertos, nuevos medios de transportación.

Como se ha comentado en reportes anteriores, el Ecuador es un país cuya economía depende principalmente de los precios del petróleo, por lo tanto sujeto o dependiente de las fluctuaciones que el precio del petróleo tenga en los mercados internacionales. Por lo tanto una gran influencia en su estabilidad económica depende de que el petróleo ecuatoriano mantenga su precio estable. Adicionalmente a esto otro factor de estabilidad es que el país ha mantenido como moneda oficial el Dólar Americano.

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

## **6.2.- Situación proveedores / clientes**

Como se había mencionado en el reporte anterior informamos que ya no teníamos actividad con 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 resto de forma importante la actividad comercial de la compañía en la división de MEA en lo referente a repuestos para plantas termoeléctricas, 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 2013 continuó afectando de forma considerable y tuvimos que desarrollar enormes esfuerzos para reemplazar esta facturación con otros productos y representados. Especialmente debo decir que hubo un repunte en la actividad de MEG en el área gráfica específicamente en las máquinas de terminado de productos gráficos.

Sin embargo debemos mencionar que se ha continuado afianzando los lazos comerciales que mantenemos con otros proveedores en otros sectores, como por ejemplo un desarrollo sostenido en MEA con nuestro representado VAG especialmente en un nuevo sector de aplicación de los productos de VAG que es el sector de las centrales hidroeléctricas pequeñas y en el área de MEM con nuestro representado Neutralox con una actividad dinámica de siembra de proyectos este año y que conjuntamente con el mejor momento que hemos mencionado que hubo en el sector gráfico de máquinas de finalizados, nos ha permitido sortear el vacío producido por la pérdida de MDT. Además de esto se ha continuado con las actividades del nuevo representado que incorporamos en 2012 para el mercado de Ecuador, NGR – un fabricante Austriaco que fabrica máquinas de reciclado de termo-polímeros - con el cual se ha afianzado la relación. Además se ha concretado la incorporación de un nuevo representado en el área de impresión de banda ancha – el fabricante Checo de máquinas de impresión Flexo de banda ancha SOMA - 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 enfocamos nuestros esfuerzos en nuevos proyectos que se han sembrado 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 continúan aún en 2013 afectando ciertos sectores de Europa especialmente y varios países de economías importantes en el mundo. También es importante mencionar que el ciclo de renovación de maquinaria en la Industria Gráfica específicamente en el sector de impresión offset de nuestro mercado tomó lugar entre 2008 y 2010 principalmente, por lo que habrá de esperar una actividad moderada en este sector aunque se ven ciertas posibilidades mejores en el sector de maquinaria de terminados y en el sector de equipos para conversión de materiales de empaque flexible. También como había informado en el reporte del año pasado 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 mantuvo para el año 2013 una actividad moderada en este sector y se ve un comportamiento similar para 2014.

Otro factor importante de tomar en cuenta es que la colaboración con uno de los representados que generó una actividad dinámica durante los últimos años, que es Reifenhauer Kiefel GmbH finalizó en el mes de Junio de 2013 por decisiones unilaterales de este proveedor. Esto desde luego afecta el portafolio de productos de la división MEP y su desempeño. Esperamos poder establecer alguna alternativa con el fin de reemplazar este proveedor en el mediano plazo.

En el sector de la industria azucarera habíamos trabajado por varios años con BMA un fabricante de centrifugas y equipos para esta industria que nos reportaba una actividad moderada especialmente en el área de repuestos, sin embargo en septiembre del año 2013 esta empresa tomó la decisión de cambiar su estrategia comercial y de manejar directamente su gestión comercial, por lo que hemos concluido unos proyectos encaminados y después de esto se concluye esta actividad.

Desde el tercer trimestre del año 2013 se generó el restablecimiento de la actividad con el fabricante Alemán de bombas KSB, a partir de entonces se ha generado una actividad muy dinámica en nuestra división MEA con una gestión importante de nuevos proyectos y participación en un mercado importante: el sector de infraestructura. Esta colaboración proyecta una dinámica importante que esperamos empiece a dar sus frutos durante 2014.

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 especialmente en el sector convertidor de flexo, sector de reciclado y sector de infraestructura con el fin de encontrar mercado para los nuevos productos que representamos.

### **6.3.- Proyección de resultado para 31.12.2014**

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 2014, lo cual nos permitirá mantener un comportamiento estable con un EBIT relativamente similar al conseguido en 2013.

### **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 maquinaria de Post-impresión Offset, Impresión Offset, Impresión Flexo ahora en todo el rango: banda ancha y banda angosta – tenemos una expectativa positiva del sector convertidor de impresión Flexo de banda ancha, Pre-impresión Flexo CAD/CAM, Post-impresión Flexo y en menor proporción la impresión digital teniendo en cuenta un posible acuerdo con un nuevo fabricante en este sector..
- Plásticos, en este sector continuaremos nuestras actividades en los segmentos de extrusión de PVC para producción de pellets, 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 reforzaremos de forma importante la actividad de desarrollo de proyectos para el suministro de bombas de KSB, y válvulas VAG. También esperamos incursionar en la gestión de actividades comerciales para proyectos en el sector de ferrocarriles y tranvías con acercamientos con el fabricante FAIVELEY.
- En lo referente a plantas y equipos de reciclado, seguimos 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 gestionó durante 2013 y esperamos que dé resultados en 2014. También esperamos que se implemente un marco legal y políticas ambientales claras 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 que las actividades en el sector de maquinaria para el reciclado de plásticos se dinamice en el año próximo 2014, ya que es un sector que empezamos a desarrollar hace poco más de un año y en el que vemos una oportunidad.

Otro punto importante es que proyectamos para el nuevo periodo desarrollar las gestiones con el fin de incursionar en el sector de suministro de planchas e insumos para el sector de impresión Flexo. Aquí vemos una posibilidad interesante que puede generar una actividad permanente en este sector y que puede atraer negocios adicionales.

Para conseguir lo planteado, debemos ser conscientes que necesitamos incorporar mayor inversión, por lo cual estamos considerando el incorporar al menos dos personas más en el transcurso de 2014, como se ha mencionado previamente.

#### 6.5.- Proyectos importantes para concretarse durante 2014

##### ME-G

Litotec – Sistema de troquelado de etiquetas BLUMER	EUR	500.000
Senefelder – Línea de impresión Offset RYOBI 920	EUR	850.000
Florempaque – Máquina de impresión Flexo SOMA	EUR	850.000
Grupasa – Sistema pre-prensa flexo CDI Spark 4835	EUR	220.000
Expoplast – Cortador Rebobinador SOMA	EUR	160.000

##### ME-P

Milpolímeros – Sistema de pelletizado de PVC	EUR	270.000
TIGRE – Upgrade de screws/barrels PVC lines	EUR	200.000
Tumilsa – Línea Alpha	EUR	50.000

**ME-A**

Constructores/ Interagua – VAG / Pressure management-Valves	EUR 300.000
Centrales Hidroeléctricas / Válvulas ventosas y de purga	EUR 114.000
Varios constructores / KSB Bombas	EUR 360.000
Proyecto de manejo aguas residuales Fco. De Orellana	
Constructores / Acueducto La Esperanza-El Aromo	EUR1.860.000

**ME-M**

Sigmaplast – Línea de reciclado de PP/HDPE/LDPE – NGR	EUR 200.000
Interagua – Neutralox	EUR 240.000

**Total** EUR 6.17 Mio

**7.- Otros proyectos importantes para 2014-2015****Proyecto de distribución de agua de riego Chalupas**

El proyecto Chalupas es un proyecto de distribución de agua de riego para el centro del país en el cual estamos participando con la división MEA desde el inicio del mismo a través de equipos KSB. Este proyecto concluyó los estudios de factibilidad considerando nuestra solución y se encuentra en una fase avanzada de desarrollo conjuntamente con KSB se está gestionando este proyecto con una gran expectativa

**Equipos de eliminación de olores**

Se está desarrollando varios proyectos con algunos constructores en el área de infraestructura sanitaria para la dotación de varias estaciones de control de olores en diversos sectores de la red sanitaria del país. Debido a los impulsos que se han dado de parte de los reguladores ambientales y las empresas a cargo de la gestión de la red sanitaria y de aguas residuales, para impulsar la inversión de mejoras en la infraestructura, creemos que se ejecutarán varias de estas estaciones durante 2014 y 2015.

Cualquier inquietud respecto a esta información estaré gustoso de atenderla.

Atentamente,



Paul Piedra Luján  
Gerente General  
Ferrostaal Ecuador S.A.