

Quito, 28 de Enero de 2015

Señores Accionistas

Ferrostaal Ecuador S.A.

Quito.-

Asunto: **Reporte de Gerencia - Gestión 2014**

Estimados señores:

Las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. Durante el ejercicio 2014, se reflejan en el balance correspondiente. Estas actividades se comentan a continuación:

I.- 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 y 2014 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, en vista de la renuncia del Sr. Bernd Ahlmann a fines de Octubre de 2014, se procedió al reemplazo de esa posición en la persona del Dr. Stephan Pintsch de Intergrafica Print & Pack GmbH, ocupando esa posición a partir de Noviembre de 2014.

A fines de 2014 se emitió el nombramiento del nuevo Subgerente Dr. Stephan Pintsch en reemplazo del anterior Subgerente Sr. Bernd Ahlmann quien debido a su desvinculación de Ferrostaal presentó su renuncia a fines del mes de octubre de 2014, considerando que en 2013 se renovó el nombramiento del Gerente, la administración queda vigente de la siguiente forma:

Cargo	Nombre	Fecha de nombramiento	Válido hasta
Gerente General	Paúl Piedra	15/04/13	15/04/15
Subgerente	Stephan Pintsch	03/11/12	03/11/16

1.1 Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico de 2014

Los objetivos previstos para el ejercicio del año 2014 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.

Adicionalmente se debe mencionar que hubo la desvinculación de la compañía de dos personas en el área de contabilidad: La Sra. Sofía Gonzales y el Sr. Andrés Manjarrez en Junio/2014 y Julio/2014 respectivamente. Estas dos personas se reemplazaron de forma inmediata, incorporándose en su lugar dos nuevos colaboradores: la Srta. María Isabel Proaño y la Srta. Desiré Mayorga en Julio/2014 y Agosto/2014 respectivamente. Así mismo hubo la desvinculación del Sr. Marco Andranango en el área de servicio técnico en el mes de Junio de 2014, esa posición se espera reemplazar durante el primer trimestre de 2015.

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 sorteo realizado así como la designación de abogados de Ferrostaal dentro del proceso. Posteriormente durante el año 2014 no se recibió ninguna actualización respecto a este asunto. 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 2014, en comparación con el año precedente

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2014 ha sido positiva y se ha conseguido mantener la utilidad neta en valores relativamente similares a los periodos 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 2014 fue de USD 53.062,91. Adicionalmente hubo un pequeño incremento de la facturación durante este período, 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 2014

Se sugiere destinar las utilidades del ejercicio 2014 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 continuar desarrollando actividades con la representación del fabricante en el área de máquinas para la conversión de empaques, así como fortalecer los segmentos de todas nuestras divisiones y actividades 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 2015 como se menciona en el párrafo 5.6 del presente reporte.

En función de las políticas de nuestra casa matriz para 2015 respecto a regulaciones internas y políticas de cumplimiento, nuestra empresa debe alinearse e implementar estas políticas en 2015.

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.G.DSC.O10 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.G.DSC.O10 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, 2012 y 2013), 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, además fueron renovados en 2014. 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. Asimismo de forma similar al año 2012 y 2013, en 2014 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 actual de seguridad, al responsable actual de seguridad y además a los miembros de los comités paritarios y brigadas correspondientes.

4.- Divisiones de Ferrostaal Ecuador S.A.

Durante el ejercicio del año 2014 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 termoformadoras para el posterior termoformado 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 2014. 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, esta actividad se mantuvo durante 2014. También a partir de mediados de 2013 se desarrolla gestiones tendientes a incorporar de manera activa la comercialización de productos del fabricante KSB especialmente en bombas de diferente tipo.

- 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, y durante 2014 se dieron importantes pasos en la consolidación de esta colaboración con un desarrollo importante de nuevos proyectos. 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, y 2014, 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 continuó, sin embargo debemos tomar en cuenta que en 2011, 2012 y 2013 hubo un decaimiento del ciclo de renovación de maquinaria que la Industria local había llevado a cabo durante los tres años previos.

Adicionalmente durante 2014 se han ido gestionando importantes proyectos considerando máquinas RYOB I 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 impulsar proyectos con equipos RYOB I, debo mencionar que la devaluación del YEN más notoria en 2014 permitió reiniciar ciertos proyectos, además 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, y que durante la segunda mitad de 2014 se ha profundizado aún más. Debemos considerar que nuestro mercado tiene como moneda local el dólar americano. Además hay una fuerte oferta de equipos de segunda mano por parte de empresas cerradas o de revendedores de maquinaria usada a fracciones de costo de equipo nuevo. Durante 2014 hemos participado en varios proyectos, sin embargo la mayor parte de decisiones de compra se han dado por equipos de segunda mano considerando ciertas coyunturas puntuales de oferta. De todas maneras seguimos gestionando varios de esos proyectos y esperamos que el proceso de devaluación del YEN frente al Dólar que ha continuado durante 2014 genere una diferencia competitiva importante que permita la reconsideración de nuevos proyectos por parte de varios clientes y esperamos que algunos de estos proyectos logren su culminación durante 2015.

En lo referente a equipos de post-impresión en este segmento, debemos mencionar que de forma

opu esta a lo sucedido con los equipos de impresión en los años previos, continuamos notando una afianzamiento de la tendencia del mercado principalmente a enfocarse en el área de finalizado donde se dio una importante actividad que nos ha permitido suministrar durante 2013 y 2014 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 2014 se dio un fuerte impulso a nuevos proyectos para equipos en el área del finalizado de etiquetas. Así se ha continuado la gestión de proyectos con nuestro representado Blumer AG y se están desarrollando de forma sostenida gestiones tendientes a conseguir órdenes con este fabricante más adelante durante el año 2015.

Sobre la comercialización de productos Shanghai Eterna es importante mencionar que la actividad de representación de esta firma había finalizado el 31 de diciembre de 2011 con nuestra 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 Brause permitió desarrollar una actividad plena con este representado durante 2013. Así, se dieron nuevas órdenes para una Troqueladora Brause 1050SE y una pegadora de cajas TA900 C4/6 para Edicuatorial C.A., durante el segundo y tercer trimestre de 2013, estas máquinas se montaron durante 2014. Además se inició la gestión de proyectos adicionales especialmente en el área de pegadoras de cajas y se consiguió una orden por una pegadora de cajas TA 1100 C6 para nuestro cliente FESAECUADOR en el cuarto trimestre del año 2014 y que será instalada en 2015.

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. La actividad en este tipo de aplicaciones está ralentizada y no vemos un cambio significativo en el corto plazo.

Cabe mencionar que de nuestro representado Wohlenberg Buchbindungssysteme 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 con vención bajo demanda y de cortas tiradas así como en el segmento de los terminados para la impresión digital. Durante 2013 e inicio de 2014 se han concretado proyectos muy importantes para máquinas de alzado y en colado. Debido a estas nuevas ordenes, se consideró una capacitación adicional para uno de nuestros técnicos y durante el primer trimestre de 2014 se envió a uno de nuestros técnicos el Ing. Leonardo Pozo a un entrenamiento en la fábrica de Horizon en Japón. Durante 2014 se concretó la instalación de una línea completa de Horizon para encuadernación y se están gestionando varios proyectos nuevos los que esperamos que

se vayan concretando en el curso del año 2015.

Durante este año 2014 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

Resumen 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto-k USD
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Troqueladora Brausse SE(U)	1050 135
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Troqueles Stamfag	33,28
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Pegadora Brau A100C4162s4,37	41,62
Ediecuatorial C.A.	Guillotina WB 115	195
Litotec S.A.	Professional	57,46
Tesaecuador S.A.	Numbering System -- Atlantic	60
OmnibusBBX-Rite	equipm	18,07
Total ordenes		1.222,58 k USD
Total ordenes		1.018,82 k EUR

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 NILPETE 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 esperaba concretar en el primer trimestre de 2012.

Se continuó desarrollando actividades con esta representada en 2012 en la base del acuerdo de cabaleros 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.

Al igual que en 2013, durante 2014 se ha continuado explorando oportunidades adicionales de negocio que permite este segmento en nuestro mercado, gestionando nuevos proyectos con importantes clientes que aún tienen potencial de crecimiento o de renovación. Es así que en el tercer trimestre de 2014 se comenzó un nuevo proyecto para suministrar la primera máquina OMET X-Flex X6 de ancho 530 mm en el Ecuador a la empresa W.A. Etiquetas Internacionales, Esa máquina se estará despachando a inicio de 2015 e inmediatamente después será instalada.

De forma complementaria a este segmento hemos continuado con la colaboración que mantenemos con el fabricante Inglés AB Graphic Internacional 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 año 2015 se pueda concretar una nueva orden de equipos.

Resumen 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto -k EUR
W.A. ETIQUETAS INTERNACIONALES	OMET X-FLEX X6 530	770
		Total
		770

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

En lo que se refiere a la representada ESKO-ARTWORK, hemos continuado nuestra colaboración durante 2014, 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. Se ha logrado importantes órdenes como un nuevo CDI Spark 5080 HD para nuestro cliente MATRIFLEXO S.A., y se ha ampliado los clientes con nuevos contratos de Mantenimiento. La orden del CDI Spark 5080 HD es muy importante estratégicamente y por el tipo de tecnología que utiliza, esta orden genera una referencia en la región a través de Ecuador, que esperamos ayude a impulsar nuestro mercado.

Durante este año 2014 se han concretado varios pedidos que cito a continuación:

Resumen 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto-k EUR
SIGMAPLAST S.A.	MC	46,55
SUPRAPLAST S.A.	MC HW&SW	20,282
SUPRAPLAST S.A.	MCSW	7,247
MATRIFLEXO S.A.	MC HW&SW	35,0
PROCARSA S.A.	MCSW	2,78
FLEXIPLAST S.A.	MCSW	9,76
FLEXIPLAST S.A.	CD!Spark 4835 HD	222
W.A. ETIQUETAS INTERNACIONALES	MC HW&SW	18,76
GRUPASA S.A.	SW ARTIOS 3D	7,225
GRUPASA S.A.	SW ARTJOS 3D	11,135
GRUPASA S.A.	SW NLM	8,55
MATRIFLEXO S.A.	COI Spark 5080 HD	417,0
Total		806,29

Durante el último trimestre de 2014 se ha desarrollado de forma importante varios proyectos estratégicos con ESKO en el área de pre-prensa y CAD/CAM para cuatro importantes firmas, en el área de conversión de empaque flexible, impresión de etiquetas y conversión de empaque en cartón corrugado y de servicio de rotulación para el sector de impresión digital, los cuales esperamos se puedan concretar en el curso de 2015.

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 concretó un acuerdo de caballeros para atender las necesidades de nuestro mercado en esta área de forma exclusiva. Se continuó durante 2013 la actividad promocionando los nuevos productos de este fabricante tratando de aprovechar 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 representante. Se han gestionado varios proyectos con importantes convertidores de nuestro país. Para algunos de estos proyectos se recibieron intenciones de compra para el primer semestre de 2014. Y finalmente a finales en el tercer trimestre de 2014 se cerró la primera orden para equipos SOMA en Sud América a través de Ecuador. Esperamos que durante el próximo año 2015 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 representante y se aprovechó de singular manera la feria K2013 en Düsseldorf como un escenario de dinamización de los proyectos que nos permitió mostrar de forma real las posibilidades que este nuevo representante ofrece al sector convertidor.

Además durante 2014 se formalizó y firmó un acuerdo de distribución con SOMA Engineering como marco de la relación de Distribuidor para el Ecuador. Confiamos en desarrollar de forma sostenida negocios en este nuevo segmento que nos permite diversificar los sectores de la industria a la que atendemos.

Resumen 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto -k EUR	J
LOREMPAQUE S.A.	SOMA OPTIMA 820	876,19	
Letal		876,19	J

Segmento / Impresión Digital y sus acabados

Impresión Digital

Durante el cuarto trimestre de 2013 y aprovechando la feria PRINT Brasil 2014 se desarrolló gestiones tendientes a la incorporación de un nuevo representante en el área de impresión digital, el fabricante Francés MGI. Sin embargo este fabricante ya tiene emplazado en Ecuador un distribuidor y no hemos tenido una respuesta favorable. Por ahora no tenemos un fabricante representado en este segmento.

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 fin de 2013 e inicio de 2014 así tenemos la concreción de una importante orden por una línea completa de encuadernación Horizon CABS 4000 – la primera de este tipo para Horizon en la región. Está orden arriba en el primer trimestre de 2014 y se finalizó de instalar y poner en operación durante el segundo trimestre de 2014

Segmento/ Repuestos e Insumos

Continuamos la gestión en el suministro de repuestos para los diversos representados. Hemos continuado durante 2014 ampliando la diversificación de la venta de repuestos e insumos especialmente para fabricantes como Ko lbu s, Wohlenberg/Baumann, Woh lenberg 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 Ro land . 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. Esto nos ha permitido crecimiento de la facturación por venta de repuestos.

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 2015 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 se contó durante 2014:

- Ing. Leonardo Pozo (Guayaquil)
- Ing. Marco Andrango (Quito) se retiró de la empresa en Junio de 2014 (posición a reemplazar en Q1-2015).
- Ing. Luigi Corti (Quito)

Hemos estado explorando la búsqueda de un nuevo ingeniero para nuestro equipo de servicio técnico como reemplazo de la persona que se retiró en 2014 y esperamos contar con un nuevo colaborador en esta área para el primer trimestre de 2015.

Durante este año 2014 se han concretado una utilización importante del servicio técnico y un avance importante en la venta de partes, como cito a continuación:

Resumen 2014

Cliente	Sujeto del pedido	Monto-k EUR
Varios clientes	Partes y suministros local	171,48
Varios clientes	Servicio técnico local IMC	76,24

Valores Totales de ME-G

	k EUR -2014
Total órdenes	3.719,02

ME-P (Plásticos)

Segmento / Extrusión de película soplada de PE

La presencia de Ferrostaal Ecuador S.A., en el sector de maquinaria para la Industria Ecuatoriana de producción de productos plásticos continuó durante 2013, sin embargo se ralentizó en 2014 especialmente la actividad en el área de maquinaria para la producción de película soplada de PE.

A mediados del año 2013 como fue informado oportunamente, por políticas y decisión de Reifenhau ser-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.

Tomando en cuenta que durante 2013 se terminó la colaboración de representación que se mantenía con el fabricante Alemán Reifenhau ser Kiefel Extrusion GmbH, y que durante 2014 se terminaron de cerrar los ciclos de varios proyectos especialmente de partes que se mantenían, se decidió esperar un poco a que el mercado asimile esta situación y esperamos durante 2015 empezar a analizar al alguna empresa alternativa a representar para este producto. Sin embargo para esto también se tomará en cuenta el mercado actual, las regulaciones locales para producción de plásticos y la apertura del mercado a un fabricante alternativo a considerar.

Segmento / Extrusión de lámina de PP y máquinas de monofilamento para el sector textil

En este segmento durante el año 2014 se dieron importantes avances especialmente en la venta de repuestos para máquinas instaladas y en operación las cuales se vendieron en años previos. Así mismo se empezó la discusión de dos importantes proyectos con dos de nuestros clientes, los que esperamos que vayan madurando y puedan concretarse durante 2015.

Así también durante 2014 se empezó conversaciones con el fabricante Austriaco SML Maschinengesellschaft mbH para la distribución de sus productos en el área de proyectos especiales con máquinas para extrusión de película Stretch y película Cast especialmente para el sector de empaque y de conversión. Un producto adicional, las máquinas de extrusión de monofilamento para aplicaciones textiles es otro de los productos de este fabricante – esto es un nuevo campo y vamos a desarrollar durante 2015 una gestión de evaluación del mercado.

Así mismo vale mencionar que con SML hemos empezado ya con levantamiento de varios proyectos y el seguimiento conjunto de los mismos. Por ahora se ha establecido la aceptación para un acuerdo de caballeros y esperamos que la gestión que se desarrolle en el mercado permita madurar esta relación durante el año 2015 a fin de incorporar nuevas oportunidades de negocios.

En esta área también hemos trabajado con un fabricante Alemán Gabler Thermoforming & Co, con el cual hemos colaborado en base a protección de proyectos. Aquí llevamos principalmente un par de proyectos, sin embargo la actividad del mercado durante 2015 nos dará el criterio para re-evaluar esta colaboración.

Segmento/ Máquinas para extrusión de tubería

Se ha continuado con la atención a los clientes actuales que mantenemos en este segmento. Se superó durante 2014 algunos 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, aunque en el caso de TUPASA después de que este cliente aceptó y firmó el protocolo de aceptación de los equipos años atrás. Aún no ha honrado sus compromisos.

También TUMILSA concretó un proceso de quita con un importante productor local y esto permitió que continúe cumpliendo sus compromisos de pago con FS GmbH de forma oportuna. Con este cliente se han venido gestionando importantes nuevos proyectos especialmente en el área de pelletizado de soft-PVC orientado a la producción posterior de suelas de calzado. Estos proyectos se han dilatado durante 2014, sin embargo a fines de 2014 se han reactivado y esperamos en el transcurso del 2015 se puedan ir madurando esos proyectos.

En el caso de TUPASA la situación 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. Este proceso aun continúa su curso y durante 2014, el cliente que inicialmente había reconocido la deuda y su intención de pagar lo adeudado, finalmente cambió radicalmente su posición y sostiene que no efectuará el pago. Debido a esta situación hay un proceso judicial impulsado directamente por nuestra casa matriz con el apoyo de la firma de abogados Bustamante & Bustamante

desarrollando actividades tendientes a recuperar los valores adeudados. Al cierre del presente reporte aún no hay resultados positivos al respecto.

En el año previo 2013 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 PYC y de tubería compuesta de aluminio y PE con clientes como MEXICHEM(AMANCO PLASTIGAMA) sobre los cuales veremos la evolución en 2015 ya que el año que concluyó no se dieron. Con TIGRE se ha gestionado un proyecto de actualización de sus líneas para el próximo año, con PROCEPLAST un proyecto de producción de tuberías del IDPE, etc., De los cuales esperamos algunos puedan realizarse en el período 2015.

Seguimos trabajando con Battenfeld-Cincinnati, en la parte de maquinaria para fabricación de tuberías de PYC, PE, PP y en el área de pelletizado 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-Cincinnati, 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-Cincinnati 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-Cincinnati de nuestra matriz y como consecuencia el mismo aún no ha sido firmado. Seguimos la colaboración en base a un acuerdo de caballeros.

Resumen órdenes 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto -k EUR
Bopp del Ecuador S.A.	Repuestos	56,42
Plásticos Rival	Repuestos	3,63
Total órdenes		60,05

Valores Totales de ME-P

	kEUR -2014
Total órdenes	60,05

ME-A (Ingeniería y Energía)

Segmento/ Válvulas VAG

Con el cierre de diversas órdenes menores durante 2014 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. De igual forma que en 2013 hubo una menor demanda en este sector durante 2014. Sin embargo durante 2014 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 explorar nuevas oportunidades en los diferentes proyectos y obras.

Corno 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 a que durante 2014 se entregó la orden del primer proyecto para dotar a una pequeña nueva central hidroeléctrica de varias válvulas con productos de nuestro representado VAG.

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 2014 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. Algunos de los proyectos de válvulas VAG que se han cerrado durante 2014 se ejecutarán en 2015.

Resumen órdenes 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto-k USD
Varios clientes	Válvulas VAG	67,69
Sipetro 1	Válvulas VAG- Centrales Hidroeléctricas	106,06
Total órdenes		173,75 k USO
Total órdenes		144,80 k EUR

Segmento/ Centrifugas BMA

En este segmento, durante 2014 se disminuyó significativamente la actividad de venta de partes de equipos BMA.

Como había reportado el año pasado, durante el tercer trimestre de 2013 BMA debido a cambios estructurales internos varias personas de BMA con las cuales se había mantenido la relación comercial, salieron de la empresa o fueron 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 Ferrostal Ecuador y que se hizo efectiva durante el cuarto trimestre de 2013. Esto significó que se dejó de contar con este importante proveedor que nos ha

permitido tener una actividad sostenida de venta de equipos: centri fugas para el sector azucarero y especialmente repuestos durante los últimos años.

Como se informó el año pasado, 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 2013, 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.

La situación con este representado durante 2014 como ya he mencionado se mantuvo de forma similar, sin actividad.

Se exploró un nuevo fabricante, sin embargo el reemplazar tecnologías en este mercado establecido es muy difícil. Finalmente la gestión con un nuevo fabricante no tuvo desarrollo positivo y volveremos a evaluar durante 2015 las oportunidades en este mercado.

Resumen órdenes 2014:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto-k EUR
Ingenio San Carlos	Partes BMA	39,85
Total órdenes		39,85

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 específicamente 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 - Emelsu cum bios, 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 sorteo realizado así como la designación de abogados de Ferrostaal dentro del proceso. Hasta la fecha de redacción del informe de gestión de 2014 (enero de 2015) no se tuvo ninguna actividad adicional en referencia a este hecho.

De igual forma hasta la fecha de redacción del presente reporte de gestión del año 2014 (enero de 2015) no se ha reportado ninguna actividad judicial. El estudio jurídico Bustamante & Bustamante que lleva nuestra defensa en este caso no ha reportado actividad adicional respecto a este asunto con la EEQ.

Como informado en el reporte del año previo, con MAN D&T ya se interrumpió la relación comercial en 2012 y en 2014 tampoco hubo ninguna actividad comercial.

Valores Totales de ME-A

	k EUR -2014
Tota l órdenes	184,64

Podemos decir que en la división MEA, se redujo sensiblemente el nivel de órdenes aunque la actividad en el segmento Válvulas VAG durante 2014 nos ha permitido cubrir parcialmente 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 representante M D&T continuó generando un fuerte efecto en la actividad comercial de la compañía.

Segmento/Power plants- MAN DIESEL & TURBO

Como habíamos reportado en el período 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 períodos 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 EL DAN 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. Estamos 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. A mediados del período anterior se instaló exitosamente el primer proyecto piloto de este tipo. 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 las cuales se ha considerado sistemas de eliminación de olores de nuestro representante NEUTRALOX y hemos esperado que este semillero de proyectos vaya generando nuevas ventas en los próximos períodos. Se debe mencionar que 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 aplaze.

Sin embargo durante 2014 ya se dieron dos importantes órdenes de equipos NEUTRALOX, para dos constructores que trabajan con el concesionario de agua potable en Guayaquil. Y esperamos que sigan madurando y cerrándose nuevos proyectos de este tipo durante el año 2015.

Durante el año 2014 se han concretado y ejecutado las órdenes que cito a continuación:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto -k USO
Hidalgo e Hidalgo S.A.	Equipo de eliminación de olores NEUTRALOX "Guabita"	212,71
Daniel Siguenza	Equipo de eliminación de olores NEUTRALOX "Mi lote"	167,16
Total órdenes -k USO		379,87
Total ordenes -k EUR		316,56

Segmento / Reciclado de termoplásticos

El reciclado de termoplásticos es un nuevo campo de negocio que complementa las actividades de nuestros clientes en el sector plástico. Por esta razón decidimos emprender la búsqueda de un fabricante en esta área. 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 a fines de 2012 la primera orden para una máquina de NGR para el reciclado de film de HOPE y LDPE para nuestro cliente TINFLEX S.A., esa primera máquina fue instalada de forma exitosa durante el primer trimestre de 2013. Durante 2014 se ha gestionado un número importante de proyectos los cuales esperamos se vayan concretando en el próximo período 2015.

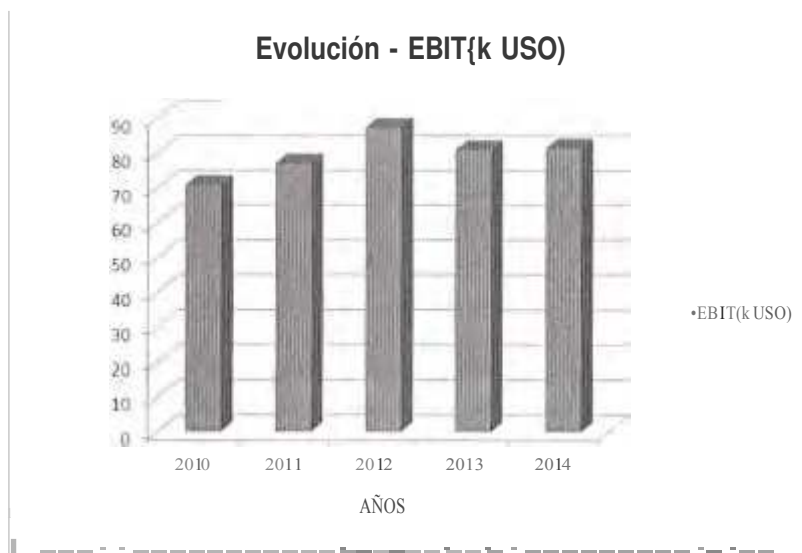
5.- Evaluación de resultados 2014 y situación financiera

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 2014 fue de USO 53.062,91.

El resultado (EBIT) del ejercicio 2014 es de USO 81.500,76 (equivalente a 67.917,30 EUR) y vemos una utilidad importante, así mismo vemos un aumento de la facturación respecto al año previo cercano al 3%. 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 con excepción de MEP, 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 las divisiones MEP y MEA ha incidido de forma importante en este período – esto puede ser temporal. También vemos por otro lado que la división MEM empieza a generar una actividad importante, derivado también de la maduración de la gestión realizada por la persona responsable del área comercial en esa área, el Sr. David Salazar quien se integró a la empresa a mediados de 2013.

Evolución de resultados (EBIT)

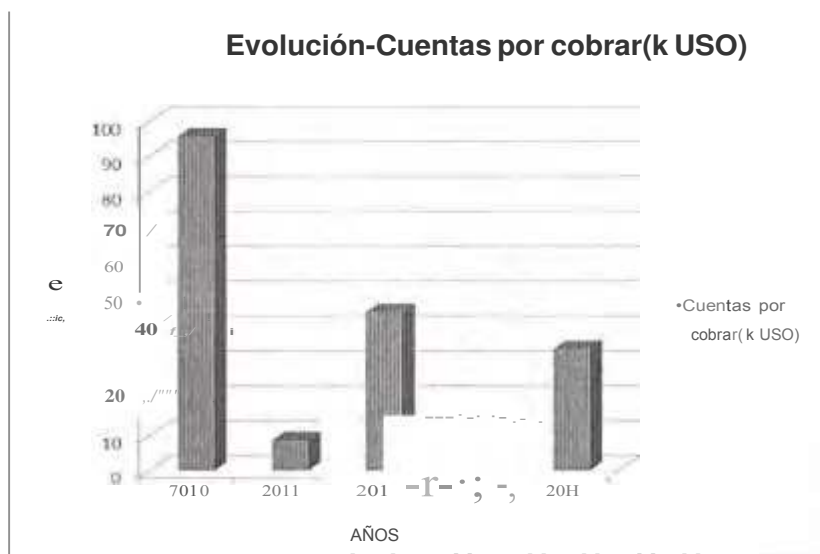


Años	2010	2011	2012	2013	2014
EBIT(k USO)	70,86	77,13	87,4	81,01	81,50

5.2.- Cuentas por cobrar locales

Las cuentas por cobrar a clientes locales al 31 de diciembre de 2014, fueron de USD 34.949,06 que

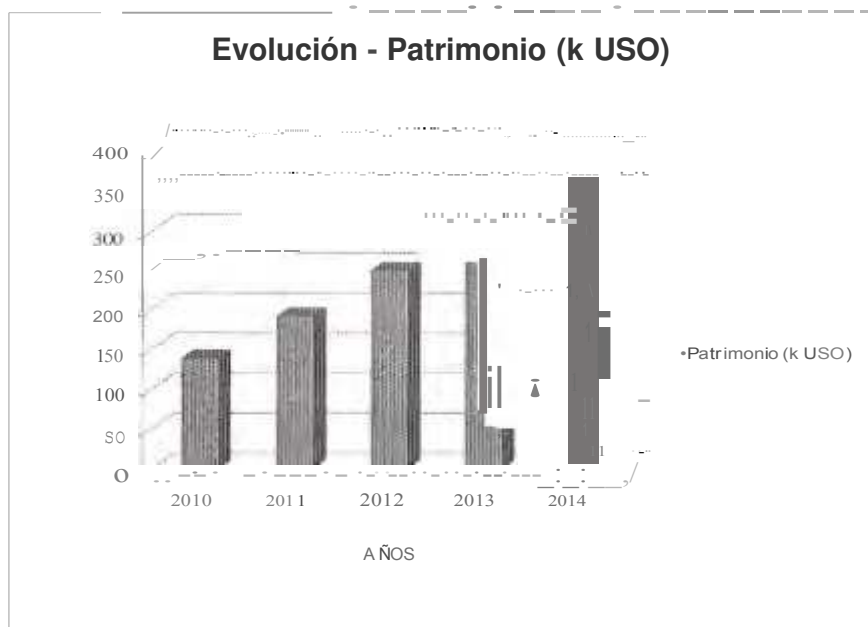
corresponden a facturas por ventas de repuestos y servicio a varios clientes.



A-	2010	2011	2012	2013	2014
Cuentas por cobrar(k USO)	95,87	8,86	45,6	10,81	34,95

5.3.- Patrimonio

El patrimonio de la compañía cerró al 31 de diciembre de 2014 con un valor de USO 353.884,01. Este incremento se debió al aporte del resultado neto del ejercicio 2014(USD 53.062,91).



Años	2010	2011	2012	2013	2014
Patrimonio (k USO)	138,35	191,28	248,16	300,82	353,88

5.4.- Plazos de cartera vencida

Al 31.12.2014 cerramos con una cartera corriente fundamentalmente y una proporción marginal de cartera de menos de 90 días, es decir, todas las cuentas por cobrar fueron facturadas entre Octubre y Diciembre de 2014.

5.5.- Saldo Bancos

El saldo de caja de bancos cerró al 31.12.2014 con USO 591.921,33

5.6.- Fuerza de trabajo

Al 31 de diciembre de 2014, Ferrostaal Ecuador S.A. Contó con **11** empleados, **10** bajo relación de dependencia y **1** bajo contratos de servicios profesionales (Gerencia). En el primer semestre de 2014 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 adicional a nuestro equipo técnico como reemplazo de la persona que salió en Junio de 2014. Estas personas se incorporarán en el transcurso del primer semestre de 2015. Con esta incorporación más adelante durante 2015, Ferrostaal Ecuador S.A., contará con **13** empleados y **12** de ellos en relación de dependencia. Cabe mencionar que tuvimos en cuenta esta consideración para 2014 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. En un acuerdo para distribuir insumos para el sector de conversión de flexo, sin embargo se reconsiderará este plan en 2015. Es importante mencionar que estas dos personas son de 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, igualmente debido a la salida en Junio de 2014 de un Ingeniero de servicio el Sr. Marco Andran go, el incorporar una persona en el área técnica será para reemplazar esa posición que es muy necesaria en la estructura que tiene la empresa.

Cabe señalar 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.

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 2015, 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 desde fines del año 2013 se empezó con una política de restricción de las importaciones, la cual se ha intensificado a fines de 2014, y que apunta fundamentalmente a disminuir las importaciones con el objeto de equilibrar la balanza comercial del país que ha tenido situaciones de balanza negativa en los últimos años. Además durante el último cuarto del año 2014 una de las fuentes fundamentales de ingresos del país que se derivan del petróleo se han visto disminuidas por la reducción sustancial que ha tenido el precio del petróleo- reducciones de alrededor de entre un 50-60% respecto de los precios que había tenido durante los últimos 4 años. Cabe mencionar que esto significa una etapa de cierta, incertidumbre y expectativas debido a la actitud de espera del mercado en función de la gestión

económica que tenga el Gobierno para enfrentar este nuevo entorno que se prevé se mantenga durante 2015. Además se han incrementado políticas gubernamentales en el sector laboral, continúa el incremento del gasto público y cargas impositivas fuertes para el sector privado. Como consecuencia de esto se evidencia un fortalecimiento del estado como gestor principal de la economía, sin embargo desde 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. También por parte del Gobierno se ha dado medidas de protección con los vecinos Perú y Colombia subiendo el arancel de una serie de productos de forma equivalente a la devaluación que las monedas de esos países han generado, esto con el fin de apoyar la competitividad del Ecuador en vista de que Ecuador no puede devaluar su moneda que es el dólar con el fin de conseguir mayor competitividad y proteger su industria. 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, y el desarrollo de varios proyectos estratégicos en el área de generación de energía principalmente hidroeléctrica y de energías alternativas.

Como se ha comentado en reportes anteriores, el Ecuador es un país cuya economía depende principalmente de los ingresos del petróleo, por consecuencia 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. En este sentido debido al gran cambio ocurrido en los últimos meses de 2014 en los precios del petróleo (reducción de 50-60%) es probable que se recurra a un modelo económico diferente y probablemente también el estado ecuatoriano recurra a deuda para poder mantener varios de sus proyectos estratégicos en desarrollo. 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. Sin embargo ahora también es un factor de competitividad.

6.2.- Situación proveedores / clientes

Como se había mencionado en el reporte del año previo desde 2012 ya no tenemos actividad con MAN Diesel & Turbo, esta empresa terminó su acuerdo de colaboración en fines de febrero de 2012 y como había informado 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 hasta 2011 este proveedor nos permitía añadir una facturación anual en promedio de entre 400 y 600 mil dólares. Esta situación durante este año 2014 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 y de pre-prensa para impresión Flexográfica.

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 que aunque este año ha disminuido aún promete importantes proyectos para 2015 y en el área de MEM con nuestro representado Neutralox con una actividad dinámica de continuar en la exploración de nuevos proyectos este año, empezar la cosecha de proyectos cerrados en un par de casos y que conjuntamente con el mejor momento que hemos evidenciado en el sector flexo de la industria gráfica, 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 y se está explorando varios proyectos que se espera se vayan concretando durante el año 2015. 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 económica del país especialmente afectada por el descenso de los precios del petróleo y también debido a las olas de crisis que continúan aún en 2014 afectando ciertos sectores de Europa especialmente y varios países de economías importantes en el mundo. Como se mencionó en el reporte previo 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 más bien marginal 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 y de máquinas para conversión en banda angosta. También vemos buenas oportunidades en el sector de maquinaria para extrusión de lámina. 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 durante los años 2013 y 2014 una actividad ralentizada en este sector y se ve un comportamiento relativamente similar para 2015 aunque es probable que al menos un proyecto se reactive.

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 Reifenhäuser Kiefel Extrusion 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 concluyó esta actividad. Durante 2015 ya no se contará con ninguna actividad en referencia a este fabricante.

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 dinámica en nuestra división MEA con una gestión importante de exploración de nuevos proyectos y participación en un mercado importante: el sector de infraestructura. Esta colaboración proyecta una dinámica importante y aunque no se han cerrado proyectos en 2014, esperamos empezar a dar sus frutos

durante 2015.

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 31.12.2015

Teniendo en cuenta lo mencionado en los párrafos previos, si bien es cierto la situación del país derivado de las condiciones de los precios del petróleo especialmente y de nuestro mercado no muestran las mejores condiciones que permitan tener un mejor pronóstico, esperamos poder concretar negocios importantes en 2015, lo cual nos permitirá mantener un comportamiento estable con una facturación y un EBIT relativamente similar al conseguido en 2014.

6.4.- Estrategia de Ferrostaal Ecuador S.A.

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 de forma marginal ya que es un sector sin demanda, 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, y Post-impresión Flexo.

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 termoformado de lámina de PP. Adicionalmente esperamos ir consolidando la relación con el fabricante austriaco SML para distribuir sus productos en Ecuador.

Ingeniería y Energía, en este sector reforzaremos la actividad de desarrollo de proyectos para el suministro de bombas de KSB, y válvulas VAG. Apuntamos al sector de máquinas centrales hidroeléctricas suministro de válvulas YAG y también a proyectos de desarrollo de infraestructura para agua. Con KSB se apunta a impulsar nuestra alternativa en proyectos de riego.

En lo referente a plantas y equipos de reciclado, seguimos desarrollando el mercado especialmente en proyectos para equipos de neutralización de olores, además reciclado de termopólimeros, reciclado de llantas. Estas dos últimas son actividades recientes que se han gestionado durante poco más de un año y esperamos que varios proyectos maduren y se vayan consolidando durante 2015. Considerando el desarrollo de cuidado ambiental esperamos que se implemente y defina un marco legal y políticas ambientales claras de parte de los entes reguladores del estado que motiven la inversión en la actividad de reciclado de cauchos/llantas y así poder desarrollar un nuevo segmento de mercado en esta área.

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 2015, como se ha mencionado previamente en este reporte.

6.5.- Proyectos importantes para concretarse durante 2015

ME-G

Industrias Omega -Troqueladora Brausse 1050SE	EUR	200.000
Senefelder – Sistema de troquelado de etiquetas BLUMER	EUR	300.000
El Comercio C.A. – Máquina de encuadernación	EUR	500.000
Etiílex – Prensa llexo Omet X-Flex X6	EUR	800.000
Expoplast – Cortador Rebobinador SOMA	CUR	160.000

ME-P

Millpolimeros – Sistema de pelletizado de PVC	EUR	250.000
Mexi chem - Líneas de extrusión de tubería de PVC	EUR	500.000
BOPP – Línea de extrusión de lámina de PP	EUR	1'400.000
Indurama – Línea de extrusión lámina – Refrigeradoras	EUR	1'100.000

ME-A

Constructores/ Interagua -YAG /Pressure management-Yalves	EUR	200.000
Centrales Hidroeléctricas/ Válvulas ventosas y de purga	EUR	300.000
Varios constructores /KSB Bombas	EUR	50.000

ME-M

TINFLEX - Línea de reciclado de PP/HDPE/LDPE -NGR	EUR	70.000
Interagua /Constructores -Neut ralox	EUR	400.000

Total	EUR	6.23 Mio
-------	-----	----------

7.- Otros proyectos importantes para 2015-2016

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 buena expectativa. Como es un proyecto estratégico para el sector productivo consideramos que tendrá prioridad y es probable que se dé a fines de 2015 o durante 2016.

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 2015 y 2016.

Cualquier inquietud respecto a esta información estaré gustoso de atenderla.

Atentamente,



Paul Piedra
Gerente General

Ferrostaal Ecuador S.A.