

Quito, 29 de Enero de 2016

Señores Accionistas
Ferrostaal Ecuador S.A.
Quito.-

Asunto: Reporte de Gerencia – Gestión 2015

Estimados señores:

Las actividades desarrolladas por Ferrostaal Ecuador S.A. Durante el ejercicio 2015, 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 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 2015 se renovó el nombramiento del Gerente, la administración está vigente de la siguiente forma:

Cargo	Nombre	Fecha de nombramiento	Válido hasta
Gerente General	Paúl Piedra	06//03/15	06/03/17
Subgerente	Stephan Pintsch	03/11/12	03/11/16

1.1 Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico de 2015

Los objetivos previstos para el ejercicio del año 2015 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 una persona en el área de servicio técnico: el Sr. Luigi Corti en Marzo de 2015. Esta persona fue reemplazada de forma inmediata, incorporándose en su lugar un nuevo colaborador: el Sr. Alex Gamarra a partir del mes de Abril de 2015. Así mismo hubo la desvinculación del Sr. Marco Andrango en el área de servicio técnico en el mes de Junio de 2014, esa posición en función de la necesidad se espera reemplazar durante el segundo trimestre de 2016.

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. Posteriormente durante el año 2014 y durante el año 2015 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 2015, en comparación con el año precedente

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2015 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 2015 fue de USD 53.341,57. Adicionalmente hubo un 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 la compañía y sus recursos. 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 2015

Se sugiere destinar las utilidades del ejercicio 2015 a la cuenta Reserva Facultativa, permitiendo de esta manera mantener un estado financiero sólido y el fortalecimiento de la compañía.

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 sin dejar de observar la situación del país como entorno de nuestro negocio. Y se considera impulsar las actividades con las representaciones de mayor actividad en nuestro mercado como la del fabricante en el área de máquinas para la conversión de empaques y con el fabricante de equipos de eliminación de olores, así como fortalecer los segmentos de todas nuestras divisiones y las actividades para incursionar en nuevos ámbitos de negocio. Más adelante se hace un análisis detallado respecto al entorno, proyecciones y estrategias para el ejercicio 2016 tal como se menciona en el numeral 6 de este reporte.

Para conseguir lo planteado, debemos ser conscientes que necesitamos mantener productos innovadores, que sean competitivos y analizar incorporar mayor inversión, por lo cual estamos sugiriendo el incorporar más personal como se menciona en el párrafo 5.6 del presente reporte dependiendo del desarrollo de las oportunidades de negocio en el transcurso del 2016.

En función de las políticas de nuestra casa matriz desde 2015 respecto a regulaciones internas y políticas de cumplimiento, nuestra empresa considerando su perfil está alineada y sigue estas políticas de forma complementaria a las regulaciones de su propio marco de estatutos.

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.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 inició 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.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, 2012 y 2013, 2014), 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, 2013, en 2013 y 2014 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 2012, 2013, y 2014 en 2015 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 2015 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 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; se añade el segmento de maquinaria para extrusión de película cast para producción de film de stretch y film cast para empaque.
- 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, así 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, 2014 ni en 2015. De forma adicional en esta división se mantiene la venta de sistemas de bombeo, 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 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, la actividad de venta de válvulas se mantuvo en 2014 y 2015. 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/eliminación 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, varios de estos proyectos fueron concretados en 2015. 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, 2014, y 2015 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 los años recientes 2012, 2013, 2014 y 2015 hubo un decaimiento del ciclo de renovación de maquinaria que la Industria local había llevado a cabo durante los años previos.

Adicionalmente durante 2014 y 2015 se han ido gestionando algunos 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, no ha sido el mejor aliado para impulsar proyectos con equipos RYOBI, 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 incluso hasta fines de 2015. 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 2015 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 tipo de cambio del YEN frente al Dólar que se ha mantenido estable durante 2015 genere un impulso importante que permita la reconsideración de nuevos proyectos por parte de varios clientes y esperamos que algunos de estos proyectos logren su culminación durante 2016.

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, 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 los años recientes varios equipos y líneas completas, entre los que contamos:

De nuestro representado Wohlenberg/Baumann, se ha seguido suministrando repuestos para las líneas vendidas los años recientes. Durante el año 2015 se dieron varios proyectos sin embargo debido a la situación actual del país los clientes no avanzaron con los mismos.

Adicionalmente desde 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 mayor presencia con este fabricante en la parte de suministro de repuestos para las máquinas existentes y esperamos que se pueda concretar algún nuevo proyecto para máquinas también.

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 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 Brausse permitió desarrollar una actividad plena con este representado desde 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, 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 fue instalada en 2015. Igualmente estamos desarrollando importantes proyectos con pegadoras especialmente, los cuales están demorados en la toma de decisiones debido al escenario de inestabilidad que hay en el país desde el segundo trimestre de 2015 debido a la profundización de la crisis derivada del bajo precio del petróleo.

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 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, inicio de 2014 y la segunda mitad de 2015 se han concretado proyectos muy importantes para máquinas de alzado y encolado. Debido a la cantidad de máquinas existentes, se está considerando una capacitación adicional para uno de nuestros técnicos y durante el primer trimestre de 2016 se enviará a uno de nuestros técnicos el Ing. Alex Gamarra a un entrenamiento en la fábrica de Horizon en Japón. Durante 2015 se concretó un nuevo negocio de una línea de encolado Horizon y se están gestionando varios proyectos nuevos los que esperamos que se vayan concretando en el curso del año 2016.

Durante este año 2015 se han concretado varios pedidos, los más importantes cito a continuación:

Resumen 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
Artes Gráficas Senefelder S.A.	Troqueles Stamfag	26
Fesaecuador S.A.	Pegadora Brausse TA 1100C4/6	254,37
Fesaecuador S.A.	Atlantic Zeiser accesories	15
Edibosco	Encoladora BQ-470	132
Sismode	X-Rite equipment	5,2
Expoplast	X-Rite equipment	3
Ordenes:		435,57 k USD
Ordenes:		395,97 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 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 esperaba concretar 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.

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 potenciales de crecimiento o de renovación. Es así que a fines de 2014 se cerró 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 instaló satisfactoriamente en el segundo trimestre de 2015. Con esto tenemos ya una presencia de dos máquinas Omet instaladas. Se está avanzando de forma importante con nuevos proyectos y esperamos se pueda concretar alguno de ellos durante 2016.

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.

Resumen 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
W.A. ETIQUETAS INTERNACIONALES	OMET X-FLEX X6 530	700
W.A. ETIQUETAS INTERNACIONALES	UTILLAJE	55
Total		755

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

En lo que se refiere a la representada ESKO-ARTWORK, hemos continuado nuestra colaboración durante 2015, 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 2015 se han concretado varios pedido, los más importantes cito a continuación:

Resumen 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
SUPRAPLAST S.A.	MC HW&SW	22,12
SUPRAPLAST S.A.	MC SW	7,9
MATRIFLEXO S.A.	MC HW&SW	38,18
PROCARSA S.A.	MC SW	3,03
FLEXIPLAST S.A.	MC SW	10,64
FLEXIPLAST S.A.	MC HW	19,6
W.A. ETIQUETASINTERNACIONALES	MC HW&SW	20,46
INDUSTRIAS OMEGA	MC SW	3,07
MATRIFLEXO S.A.	CDI Spark 5080 HD	417,0
Total		542

Desde fines de 2015 se ha desarrollado de forma importante varios proyectos estratégicos con ESKO en el área de pre-prensa y CAD/CAM para varias 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 se dilataron debido a la situación económica que atraviesa el país derivada de la caída de los precios del petróleo. Esperamos que algunos de estos proyectos se puedan reanudar durante 2016.

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 representado. 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 a fines de 2014 se cerró la primera orden para equipos de impresión flexo SOMA en Sud América a través de Ecuador, la cual fue instalada en el tercer trimestre de 2015. Esperamos que durante el próximo año 2016 este importante sector vaya incorporándose como un mercado sostenido 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.

Además durante 2014 se formalizó y firmó un acuerdo de distribución con SOMA Engineering como marco de la relación de Distribuidor para el Ecuador, igualmente a fines de 2015 se firmó un nuevo acuerdo para la venta de partes e insumos de SOMA el cual se encuentra ya vigente. Confiamos en desarrollar de forma sostenida negocios en este nuevo segmento que nos permita diversificar los sectores de la industria a la que atendemos.

Resumen 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
FLOREMPAQUE S.A.	SOMA OPTIMA 820	876,19
Total		876,19

Segmento / Impresión Digital y sus acabados

Impresión Digital

Durante el segundo semestre de 2015 se desarrolló gestiones tendientes a la incorporación de un nuevo representado en el área de impresión digital, el fabricante HP. Sin embargo este fabricante ya tiene emplazado en Ecuador distribuidores y no hemos tenido una respuesta clara. Por ahora no tenemos un fabricante representado en este segmento.

Horizon International Inc.

Como había mencionado previamente, durante 2015 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 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 arribo en el primer trimestre de 2014 y se finalizó de instalar y poner en operación durante el segundo trimestre de 2014, adicionalmente en el último trimestre de 2015 se cerró una nueva orden para otra máquina encoladora de Horizon.

Segmento / Repuestos e Insumos

Continuamos la gestión en el suministro de repuestos para los diversos representados. Hemos continuado durante 2015 ampliando 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 sector de venta de pequeñas máquinas, 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. A fines de 2015 se ha incursionado en el suministro de insumos para el área de enfajillado de etiquetas, el cual esperamos se consolide en 2016.

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 varios de los productos de nuestro representado RYOBI en Japón para nuestro nuevo colaborador en el equipo de servicio técnico, el Ing. Alex Gamarra. Así mismo se impulsó y se dio una nueva capacitación en dos productos de nuestra representada Brausse en China para nuestro colaborador el Ing. Leonardo Pozo. Y de esta forma seguir adquiriendo los conocimientos y destrezas necesarias para cubrir el servicio de los productos de hardware de estas representadas en los sectores de máquinas de impresión y de máquinas de finalizado de empaques en cartulina plegadiza.

Seguiremos en el año 2016 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 2015:

- Ing. Leonardo Pozo (Guayaquil)
- Ing. Luigi Corti (Quito) – quien optó por su Jubilación y se retiró de la empresa en marzo de 2015.
- Ing. Alex Gamarra (Guayaquil) – quien fue contratado a partir de Abril de 2015 como reemplazo a la posición del Ing. Luigi Corti.

Hemos estado explorando incorporar un nuevo ingeniero para nuestro equipo de servicio técnico como reemplazo de la persona que se retiró en 2014 y esperamos que las condiciones se den para contar con un nuevo colaborador en esta área probablemente en el segundo trimestre de 2016.

Durante este año 2015 se han concretado una utilización importante del servicio técnico y un avance importante en la venta de partes, como cito a continuación:

Resumen 2015

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
Varios clientes	Partes y suministros local	250
Varios clientes	Servicio técnico local/MC	77,12
Total		327,12 kUSD
Total		297,38 kEUR

Valores Totales de ME-G

	k EUR – 2015
Ordenes	2.866,54 k EUR

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 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.

Tomando en cuenta que durante 2013 se terminó la colaboración de representación que se mantenía con el fabricante Alemán Reifenhauer 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 o 2016 empezar a analizar algún fabricante alternativo 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 monofilamente 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. Durante el primer trimestre de 2015 se cerró un importante proyecto para suministrar dos líneas de extrusión de lámina de PP para termo formado de envases, una de ellas considerando un sistema de co-extrusión y otra considerando un sistema de mono-extrusión en línea, estas líneas se terminaran de instalar en el primer trimestre de 2016. Y seguimos en discusión de un proyecto con otro cliente que esperamos pueda tener avances en 2016.

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 monofilamente para aplicaciones textiles es otro de los productos de este fabricante – esto es un nuevo campo y durante 2015 se ha desarrollado 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 la gestión desarrollada en el mercado durante 2015 está madurando esta relación, esperamos que en 2016 se den las condiciones del mercado 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 y 2016 nos dará el criterio para re-evaluar esta colaboración.

Resumen ordenes 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Bopp del Ecuador S.A.	Línea de co-extrusión PP	1.320
Bopp del Ecuador S.A.	Línea de extrusión Inline	420
Ordenes		1.740

Segmento / Máquinas para extrusión de tubería

Se ha continuado con la atención a los clientes actuales que mantenemos en este segmento. Se superó algunos inconvenientes con los clientes 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 atendió 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 maquila 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 en 2015 se ha reanudado las conversaciones y esperamos en el transcurso del 2016 se pueda 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 Ferrostaal GmbH ha debido recurrir a otras instancias para reclamar pagos del financiamiento de las máquinas concedido por nuestra matriz. Este proceso aun continua su curso y desde 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 Ferrostaal GmbH con el apoyo de la firma de abogados Bustamante & Bustamante desarrollando actividades tendientes a recuperar los valores adeudados. Tupasa ha iniciado un proceso judicial en contra de nuestra matriz Ferrostaal GmbH como reacción a las gestiones de cobro que se iniciaron por vía judicial. 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 PVC y de tubería compuesta de aluminio y PE con clientes como MEXICHEM(AMANCO PLASTIGAMA) sobre los cuales esperábamos una evolución en 2015 sin embargo no se concretó aún y esperamos que en 2016 haya un mejor avance. Con TIGRE se concretó en 2015 un proyecto de mejora de sus estructura existente con la compra de juegos de barril/tornillo para una de sus líneas. Con ELALCO se desarrolla un proyecto para la producción de WPC. De estos proyectos esperamos algunos puedan realizarse en el período 2016.

Seguimos trabajando con Battenfeld-Cincinatti, 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 reportes previos 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. Seguimos la colaboración en base a un acuerdo de caballeros con este fabricante.

Resumen órdenes 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k EUR
Tigre	Repuestos barril /tornillo-varios	152
Total órdenes		152

Valores Totales de ME-P

	k EUR – 2015
Total órdenes	1.892,00

ME-A (Ingeniería y Energía)

Segmento / Válvulas VAG

Con el cierre de diversas órdenes menores durante 2015 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 y también en Cuenca. De igual forma que en 2014 hubo una menor demanda en este sector durante 2015. Sin embargo durante 2015 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.

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 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 mecánico 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 2015 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 2015 se ejecutarán en 2016.

Resumen órdenes 2015:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
Varios clientes	Válvulas VAG	98,2
Total órdenes		98,2 k USD
Total órdenes		89,3 k EUR

Segmento / Centrifugas BMA

En este segmento, durante 2014 se disminuyó significativamente la actividad de venta de partes de equipos BMA y durante 2015 estuvo ya sin actividad.

Como había reportado el año pasado, durante el tercer trimestre de 2013 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 Ferrostaal 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: centrifugas 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 2015 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 por lo cual las actividades en este segmento quedan cerradas

Segmento / Repuestos motores - MAN DIESEL & TURBO

Como habíamos informado en los reportes de años anteriores, 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 facturo a inicios de 2012 con nuestro cliente CNEL - Emelsucumbios, para este cliente se desarrollaron varios proyectos de venta de partes previamente y también se suscribieron en el año previo 2011 varios contratos de suministro de repuestos para los motores MAN que se instalaron en 2009.

Con la Empresa Eléctrica Quito – EEQ, se agudizaron los inconvenientes que se habían presentado durante 2011 debido a problemas detectados en un conjunto de válvulas que fueron suministradas en 2010 a través de nuestra empresa por MAN D&T. En el mes de Marzo de 2012 ya cuando oficialmente no éramos más el representante oficial de MD&T en Ecuador, la EEQ(Empresa Eléctrica de Quito) presentó una demanda de arbitraje ante el centro de mediación de la cámara de comercio de Quito demandando el pago de un valor de 192.000 USD como remediación al problema presentado en el funcionamiento del conjunto de válvulas que fueron compradas en 2012. Como es de conocimiento de nuestra oficina matriz esto fue informado oportunamente y se decidió contratar los servicios del estudio jurídico Bustamante & Bustamante para que tomen a cargo nuestra defensa. Igualmente se gestionó directamente con MD&T y nuestra matriz el apoyo técnico para poder reforzar los argumentos de nuestra defensa durante este proceso. Efectivamente tuvimos el apoyo de MD&T durante este proceso y se dieron al menos dos visitas de parte de representantes del fabricante para apoyar la argumentación de nuestra defensa en el área técnica. Durante el proceso se planteó por parte de nuestra defensa la posibilidad de una mediación en la que MD&T se comprometía a investigar la razón del problema presentado y eventualmente ayudar a establecer la causa del problema presentado, sin embargo la parte demandante (EEQ) decidió no avanzar con la audiencia de mediación y esta fue bloqueada en su segunda parte, y se instaló el tribunal que iba a tratar la mediación. Posteriormente gracias a la gestión de nuestra defensa el tribunal estableció una negligencia en el proceso de contratación por parte de la EEQ – la EEQ no había solicitado a la Procuraduría del Estado Ecuatoriano autorización para que en caso de divergencia en la ejecución del contrato se solicite el Arbitraje del Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito - debido a la razón mencionada se interrumpió el proceso y el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito se declaró incompetente para conocer y tratar este caso.

Luego de este resultado, igualmente se informó a nuestra matriz al respecto y se solicitó soporte sobre alguna acción adicional a emprender ya que nuestra defensa sugería contactar a la Gerencia de la EEQ para tratar de encontrar una solución al impasse de forma pacífica, pero nuestra matriz claramente instruyó que a menos que la otra parte nos contacte, nosotros como 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 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 2015 (enero de 2016) no se ha reportado ninguna actividad judicial por este caso. 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 2015 tampoco hubo ninguna actividad comercial.

Valores Totales de ME-A

	k EUR -2015
Total órdenes	89,3

Podemos decir que en la división MEA, se redujo sensiblemente el nivel de órdenes aunque la actividad en el segmento Válvulas VAG durante 2015 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 representado MD&T continua generando un fuerte efecto en la actividad comercial de la compañía. De todas maneras se ha gestionado nuevos proyectos considerando productos VAG en áreas de Hidro-generación e infraestructura de acueductos que se espera concretar a inicio de 2016.

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 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. A mediados de 2013 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 representado 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 aplase.

Sin embargo durante 2014 ya se dieron importantes avances para dos órdenes de equipos NEUTRALOX, para dos constructores que trabajan con el concesionario de agua potable en

Guayaquil. Y durante 2015 se cerró una nueva orden, con esto en total durante 2015 se entregaron tres nuevos sistemas de este tipo. Esperamos que sigan madurando y cerrándose nuevos proyectos de este tipo durante el año 2016.

Durante el año 2015 se han entregado las órdenes que cito a continuación:

Cliente	Sujeto del pedido	Monto – k USD
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
SADE-CGTH	Equipo de eliminación de olores NEUTRALOX “Martha de Roldós”	122,9
Total órdenes – k USD		502,77
Total ordenes – k EUR		457,06

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 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 2014 y 2015 se ha gestionado un número importante de proyectos los cuales esperamos se vayan concretando en el próximo período 2016. Cabe mencionar que el descenso de los precios de las materias primas para plásticos como consecuencia de la caída del precio del petróleo ha disminuido la motivación de inversión del sector industrial en este segmento.

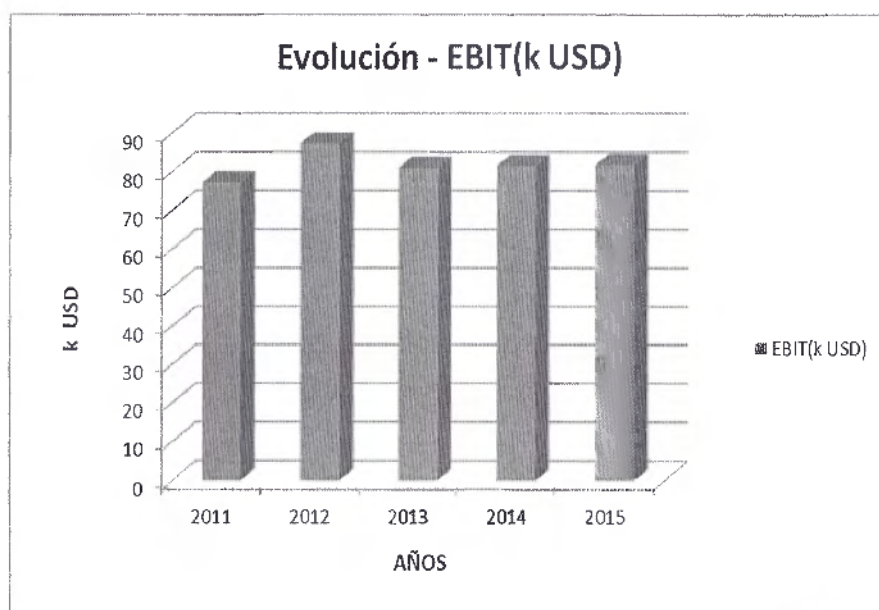
5.- Evaluación de resultados 2015 y situación financiera

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 2015 fue de USD 53.341,57.

El resultado (EBIT) del ejercicio 2015 es de USD 81.734,57 (equivalente a 74.304,15 EUR) y vemos una utilidad importante, así mismo vemos un aumento de la facturación respecto al año previo cercano al 9%. 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 y se dio un resultado especial en MEM, 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)

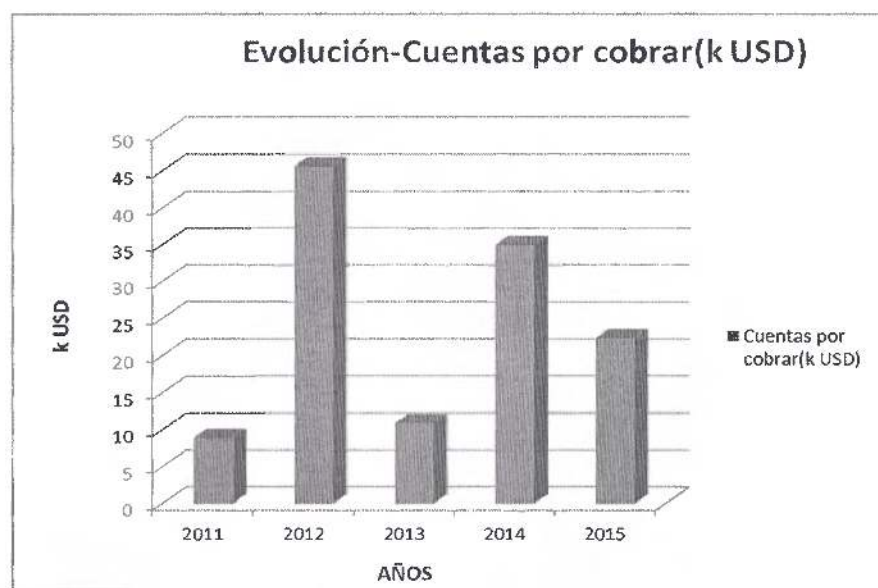


Años	2011	2012	2013	2014	2015
EBIT(k USD)	77,13	87,4	81,01	81,50	81,73

5.2 Cuentas por cobrar locales

Las cuentas por cobrar a clientes locales al 31 de diciembre de 2015, fueron de USD 22.313,32 que

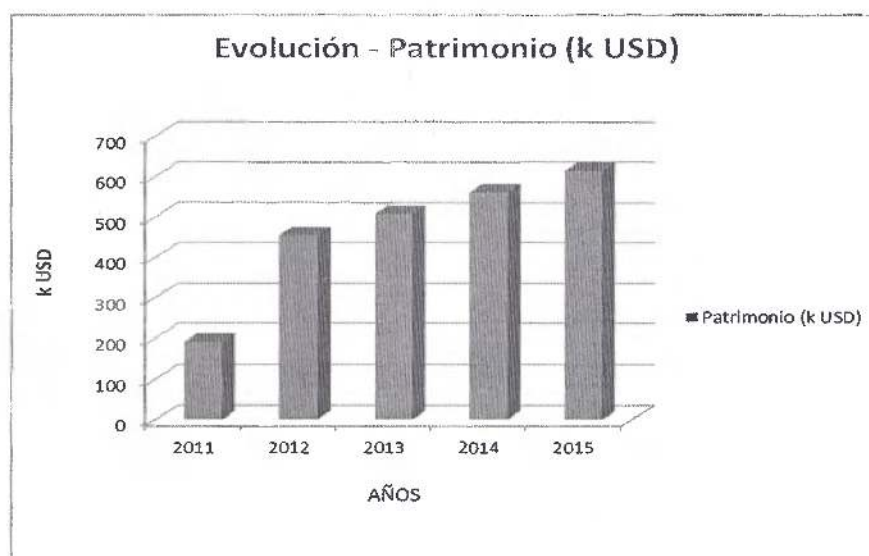
corresponden a facturas por ventas de repuestos y servicio a varios clientes.



Años	2011	2012	2013	2014	2015
Cuentas por cobrar(k USD)	8,86	45,60	10,81	34,95	22,31

5.3 Patrimonio

El patrimonio de la compañía cierra al 31 de diciembre de 2015 con un valor de USD 614.937,86. Esto incluye el resultado neto del ejercicio 2015 de 53.341,57 USD, que se sugiere se destine a la cuenta Reserva Facultativa de la compañía.



Años	2011	2012	2013	2014	2015
Patrimonio (k USD)	191,28	455,45	508,11	561,60	614,94

5.4 Plazos de cartera vencida

Al 31.12.2015 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 2015.

5.5 Saldo Bancos

El saldo de caja de bancos cerró al 31.12.2015 con USD 412.793,52

5.6 Fuerza de trabajo

Al 31 de diciembre de 2015, 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 2015 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 incorporarían en el transcurso del primer semestre de 2016. Con esta incorporación más adelante durante 2016, Ferrostaal Ecuador S.A., contaría con 13 empleados y 12 de ellos en relación de dependencia. Cabe mencionar que tuvimos en cuenta esta consideración para 2015 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 se reconsiderará este plan en 2016. 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 Andrango, el incorporar una persona en el área técnica será para reemplazar esa posición que es muy necesaria en la estructura que tiene la empresa.

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 y complejo para el año 2016, derivado del ámbito político del país que proyecta un cambio debido a desgaste del sector político dominante del país, además la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento de 0% durante 2015 y se prevé que la misma se profundice en 2016 probablemente a un escenario de recesión. 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 intensificó a fines de 2014, y se incrementó en marzo de 2015, 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 desde el último cuarto del año 2014 una de las fuentes fundamentales de ingresos del país que se deriva del petróleo se ha visto disminuida por la reducción sustancial que ha tenido el precio del petróleo- reducciones de alrededor de entre un 50-65% respecto de los precios que había tenido durante los previos 4 años. Cabe mencionar que esto significa una etapa de incertidumbre y expectativas debido a la actitud de espera del mercado para la toma de decisiones en función de la gestión económica que tenga el Gobierno para enfrentar este difícil entorno que se prevé seguirá durante 2016. Además se han incrementado políticas

gubernamentales en el sector laboral, se continúa manteniendo un alto gasto público y cargas impositivas fuertes para el sector privado. Como consecuencia de esto aún 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 aún no se ha visto resultados de estas acciones, esperamos se den resultados 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, por lo tanto afectará la competitividad de nuestros productos. Esperamos que se den avances en el tratado comercial con la unión Europea y que esto permita mejores condiciones de competitividad para los productos de origen Europeo que distribuimos. 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, sin embargo esta es una medida de protección del mercado interno pero que acarrea una desaceleración de la competitividad de los exportadores. 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, 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 de forma importante 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 y durante todo el año 2015 en los precios del petróleo (reducción de 50-65% en el precio) es probable que se recurra a un modelo económico diferente y probablemente también el estado ecuatoriano recurra a más 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. Respecto a este punto en los últimos meses se ha especulado desde el sector oficial medidas monetarias a ser analizadas durante 2016, esto aún es una gran interrogante pero que genera inquietud en todos los sectores.

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. Y el Ecuador no ha sido ajeno a la afectación de la baja de precios de las materias primas a nivel mundial la cual se enfatizó durante 2015.

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 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 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 extraordinario en la actividad de MEM con equipos de eliminación de olores y también en la actividad de MEG en el área gráfica específicamente en el sector de suministro de partes y varias 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 2015 no ha crecido de forma importante, aún promete importantes proyectos para 2016 y en el área de MEM con nuestro representado Neutralox con una actividad dinámica durante 2015 con tres entregas importantes, continuaremos en la exploración y seguimiento de nuevos proyectos este año, 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 termopolímeros - con el cual se ha afianzado la relación y se está explorando varios proyectos que se espera se vayan concretando durante el año 2016. 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 de negocios.

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, de las materias primas y también debido a las olas de crisis que continúan aún en 2015 afectando ciertos sectores como China especialmente y varios países de economías importantes en el mundo y con énfasis esta crisis está afectando a varios países de América del Sur también como Brasil. 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 tomo 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 oportunidades en el sector de maquinaria para extrusión de lámina en el área de MEP. 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 a 2015 una actividad ralentizada en este sector y se ve un comportamiento relativamente similar para 2016 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 alternativas en otros sectores de la industria plástica con el fin de reemplazar en el mediano plazo la actividad que este proveedor nos generaba.

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, ni en 2015, esperamos empiece a dar sus frutos durante 2016.

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, finalizado de industria gráfica, sector de plásticos, y sector de infraestructura con el fin de encontrar mercado para los nuevos productos que representamos.

6.3 Proyección de resultado para 31.12.2016

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 2016, lo cual nos permitirá mantener un comportamiento estable con una facturación y un EBIT relativamente similar al conseguido en 2015.

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, estimamos una menor respuesta de equipos de extrusión de tuberías y reforzar las actividades en el sector de maquinaria para extrusión de lámina y termo formado de lámina de PP, así como equipos de extrusión de películas stretch y cast y de esa forma ir consolidando la relación con el fabricante austriaco en nuestro mercado.
- 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 nuevas centrales hidroeléctricas suministrando válvulas VAG y también a proyectos de desarrollo de infraestructura para agua. Con KSB se apunta a impulsar nuestra alternativa en proyectos de riego. Así como también apuntalar nuevas iniciativas en el sector de agua.
- 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 termo polímeros. Estas dos últimas son actividades recientes que se han gestionado durante poco más de dos años y esperamos se vayan consolidando durante 2016. 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 2016, como se ha mencionado previamente en este reporte.

6.5 Proyectos importantes para concretarse durante 2016

ME-G

Edibosco – Encuadernación Horizon	EUR 120.000
TNP – Pegadora Brausse TA 1100 C6	EUR 200.000
Senefelder – Sistema de corte/fresado Esko	EUR 90.000
El Comercio C.A. – Máquina de encuadernación	EUR 450.000
Etiflex – Prensa flexo Omet	EUR 800.000
Palmaplast – Prensa Flexo /laminadora SOMA	EUR 1.300.000

ME-P

Millpolimeros – Sistema de pelletizado de PVC	EUR 250.000
Rival – PE pipes extrusion line	EUR 700.000
Cierpronti – Línea de extrusión de film SML	EUR 1.300.000
Agricominsa – Línea de extrusión lámina	EUR 900.000

ME-A

Constructores/ Interagua – VAG / Pressure management-Valves	EUR 150.000
Constructores/ Eseico –VAG / Pressure management-Valves	EUR 170.000
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
IMG/RCV – Neutralox	EUR 60.000
Interagua-ECP /Constructores – Neutralox	EUR 180.000

Total	EUR 7,09 Mio
--------------	---------------------

7.- Otros proyectos importantes para 2016-2017

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 considerando el suministro de equipos KSB. Este proyecto concluyó los estudios de factibilidad considerando

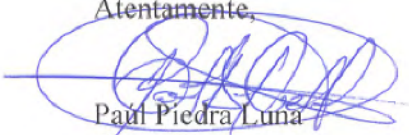
nuestra solución y se encuentra en una fase avanzada de desarrollo. Conjuntamente con KSB se está gestionando este proyecto con una buena expectativa. Como es un proyecto estratégico para el sector productivo consideramos que tendrá prioridad y es probable que se dé durante 2016 o 2017.

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 2016 y 2017.

Cualquier inquietud respecto a esta información estaré gustoso de atenderla.

Atentamente,



Paul Piedra Luna
Gerente General
Ferrostaal Ecuador S.A

