

# **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**UNIDAD DE TITULACIÓN**

**DIRECTRICES Y ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FACILIDADES DE SUPERFICIE PETROLERAS CONSIDERANDO EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA Y LA CRISIS ECONÓMICA DEL SECTOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAGISTER EN GERENCIA EMPRESARIAL**

**CÉSAR ANTONIO RIVERA ARMIJOS**

**cesant\_74@hotmail.com**

**DIRECTOR: ING FAUSTO SARRADE DUEÑAS MSC**

**fausto.sarrade@epn.edu.ec**

**2017**

## DECLARACIÓN

Yo, César Antonio Rivera Armijos, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**César Antonio Rivera Armijos**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Cesar Antonio Rivera Armijos, bajo mi supervisión.

---

**ING FAUSTO SARRADE DUEÑAS MSC**

**DIRECTOR DE PROYECTO**

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios doy gracias por su bendición para poder desarrollar y terminar el presente documento.

A mi familia por su comprensión y dar la motivación para terminar este documento.

Al Ing. Fausto Sarrade por su dirección y apoyo en la elaboración del presente documento.

A los empresarios y compañeros que colaboraron con la información y sus puntos de vista.

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A mi familia quienes por ellos soy lo que soy. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. A mi esposa por estar siempre presente, acompañándome para poderme realizar. A mis hijos quienes han sido y son mi motivación, inspiración y felicidad.

## INDICE DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS.....	1
LISTA DE FIGURAS.....	3
LISTA DE ANEXOS .....	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	6
<b>CAPÍTULO 1 (PLAN DE TRABAJO).....</b>	<b>7</b>
1.1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	10
1.3.1. OBJETIVO GENERAL .....	10
1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	10
1.4. HIPÓTESIS .....	10
<b>CAPÍTULO 2 (MARCO TEÓRICO).....</b>	<b>11</b>
2.1. ESTADO DEL ARTE (ANÁLISIS Y EVALUACIÓN) .....	11
2.1.1. MARCO CONCEPTUAL .....	11
2.1.1.1. Dirección Estratégica .....	11
2.1.1.2. Planificación Estratégica .....	12
2.1.1.3. Análisis PEST.....	14
2.1.1.4. Análisis FODA.....	14
2.1.1.5. Estrategias.....	16
2.1.1.6. Encadenamiento productivo.....	16
2.1.1.7. Función del Estado.....	17
2.1.1.8. Enfoque de organización industrial.....	17

2.1.1.9.	La Innovación .....	19
2.1.1.10.	Casos relacionados.....	20
2.1.1.10.1.	<i>Crecimiento Económico y recursos naturales</i> .....	20
2.1.1.10.2.	<i>Síndrome Holandés</i> .....	21
2.2.	DIAGNÓSTICO DE LA REALIDAD DEL SUBSECTOR.....	23
2.2.1.	DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO GLOBAL.....	24
2.2.2.	DIAGNÓSTICO DEL MERCADO EN EL ECUADOR.....	30
2.2.3.	DIAGNÓSTICO DE LAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR.....	37
2.2.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	37
2.2.5.	ENTREVISTA Y ENCUESTA.....	42
2.2.6.	CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR.....	43
2.2.7.	TABULACIÓN DE INFORMACIÓN, ENTREVISTAS Y ENCUESTAS.....	53
	<b>CAPÍTULO 3 (DESARROLLO).....</b>	<b>68</b>
3.1.	ANÁLISIS SISTÉMICO DEL SECTOR DEL MERCADO.....	68
3.1.1.	ANÁLISIS PEST .....	71
3.1.1.1.	ASPECTOS POLÍTICOS.....	71
3.1.1.2.	ASPECTOS SOCIALES.....	75
3.1.1.3.	ASPECTOS ECONÓMICOS.....	81
3.1.1.4.	ASPECTOS TECNOLÓGICOS.....	89
3.1.1.5.	MATRIZ PEST .....	92
3.1.2.	ANÁLISIS FODA .....	95
3.1.2.1.	FORTALEZAS .....	96
3.1.2.2.	DEBILIDADES.....	99
3.1.2.3.	OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	102
3.1.2.4.	MATRIZ FODA .....	102
3.1.3.	MODELO CONCEPTUAL DEL SUPERSISTEMA.....	109
3.2.	DETERMINACIÓN DE FACTORES CLAVES .....	112

3.3.	ACCIONES Y ESTRATEGIAS DEL SUBSECTOR .....	117
3.3.1.	PROPUESTA A CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO.....	124
3.3.2.	PROPUESTAS PARA LAS EMPRESAS DE BIENES.....	126
3.3.3.	PROPUESTAS PARA LAS EMPRESAS DE SERVICIOS .....	128
3.3.4.	PROPUESTA A LARGO PLAZO .....	133
3.4.	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	133
	<b>CAPÍTULO 4, RESULTADOS.....</b>	<b>134</b>
4.1	CONCLUSIONES.....	134
4.2	RECOMENDACIONES .....	136
4.3	APORTE DEL DOCUMENTO .....	137
4.4	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	137
4.5	ANEXOS.....	139



## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Factores económicos para análisis externo.....	18
Tabla 2 Clasificación de las empresas, por su actividad.....	39
Tabla 3 Tamaños de muestras de las empresas. ....	39
Tabla 4 Clasificación de servicios C1-ING .....	40
Tabla 5 Clasificación de servicios C2-CNS .....	40
Tabla 6 Clasificación de servicios C3-MNT .....	40
Tabla 7 Clasificación de servicios C4-TRA.....	40
Tabla 8 Clasificación de servicios C5-SOP .....	40
Tabla 9 Resumen de las Categorías para los servicios .....	41
Tabla 10 Clasificación de empresas de bienes B1.....	41
Tabla 11 Resumen Clasificación de empresas de bienes B1 .....	41
Tabla 12 Clasificación de empresas Integradoras .....	41
Tabla 13 Clasificación de empresas proveedora de Equipos y materiales.....	42
Tabla 14 Clasificación de empresas proveedora de Materiales.....	42
Tabla 15 Clasificación de empresas proveedora de repuestos .....	42
Tabla 16 Clasificación de empresas proveedora de productos personalizados ....	42
Tabla 17 Valores Promedio de inversión en facilidades de superficie 2014.....	44
Tabla 18 Inversiones Proyectoadas de años 2012/2013/2014/2015. ....	45
Tabla 19 Años en el sector petrolero, facilidades de superficie petroleras.....	53
Tabla 20 Administración de empresas facilidades de superficie petroleras .....	54
Tabla 21 Utilidad subsector de empresas facilidades de superficie petroleras .....	55
Tabla 22 Satisfacción del talento humano.....	56
Tabla 23 Innovación del portafolio de productos y servicios.....	57
Tabla 24 Definición comercialización de productos y/o servicios .....	58
Tabla 25 Procedencia de productos para facilidades de superficie .....	59
Tabla 26 Productos con % de valor agregado de mano de obra nacional .....	60
Tabla 27 Valor agregado que aporta en la comercialización de los productos.....	61
Tabla 28 Plan caso de bajas ventas de productos y/o servicios.....	62
Tabla 29 Tiempo con bajas ventas en el mercado.....	63

Tabla 30 Nicho de mercado sustituto por bajas ventas .....	64
Tabla 31 Realiza estudios formales para conocer el rumbo de su empresa .....	65
Tabla 32 Imagen pasada del mercado .....	66
Tabla 33 Imagen del futuro mercado .....	66
Tabla 34 Intención de ingresar a algún otro sector .....	67
Tabla 35 Factores Políticos .....	75
Tabla 36 Factores Sociales .....	81
Tabla 37 Factores Económicos .....	88
Tabla 38 Factores Tecnológicos.....	91
Tabla 39 Matriz PEST .....	92
Tabla 40 Valoración Matriz PEST-POLITICOS .....	93
Tabla 41 Valoración Matriz PEST-SOCIALES .....	93
Tabla 42 Valoración Matriz PEST-ECONÓMICOS .....	94
Tabla 43 Valoración Matriz PEST-TECNOLÓGICOS .....	94
Tabla 44 Valoración Matriz PEST-RESUMEN .....	95
Tabla 45 Lista de Fortalezas.....	99
Tabla 46 Lista de Debilidades .....	101
Tabla 47 Matriz PEST-OPORTUNIDADES-AMENAZAS.....	102
Tabla 48 Matriz de áreas defensivas “DA” .....	104
Tabla 49 Matriz de áreas ofensivas “FO” .....	105
Tabla 50 Matriz de áreas respuesta “FA” .....	106
Tabla 51 Matriz de áreas mejoramiento estratégico “DO” .....	107
Tabla 52 Matriz FODA .....	108
Tabla 53 Factores Críticos.....	112
Tabla 54 Factores Claves Fortalezas .....	112
Tabla 55 Factores Claves Debilidades .....	113
Tabla 56 Niveles de relación DEPENDENCIA VS INFLUENCIA.....	113
Tabla 57 Matriz relacional de factores.....	114
Tabla 58 Factores claves activas .....	116
Tabla 59 Factores claves independientes .....	116
Tabla 60 Factores claves críticos .....	116

## LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Variación del PIB 2013-2016.....	25
<i>Figura 2.</i> Variación del PIB Regional 2008-2015 .....	26
<i>Figura 3.</i> Variación de Precios Materias Primas .....	26
<i>Figura 4.</i> IED como proporción del PIB en %, para el año 2014.....	27
<i>Figura 5.</i> Origen de la IED para el año 2014.....	29
<i>Figura 6.</i> Sectores atractivos de la IED por su impacto ambiental.....	29
<i>Figura 7.</i> Evolución de las exportaciones en MMUSD. ....	30
<i>Figura 8.</i> Evolución de las exportaciones Primarias – Industrializadas .....	31
<i>Figura 9.</i> Evolución de las exportaciones PETROLERAS. ....	31
<i>Figura 10.</i> Precio Promedio del costo por Barril del Petróleo. ....	32
<i>Figura 11.</i> Balanza Comercial.....	33
<i>Figura 12.</i> Socios Comerciales 2014. Petrolera .....	35
<i>Figura 13.</i> Socios Comerciales 2014. No Petrolera .....	36
<i>Figura 14.</i> Inversiones vs tiempo .....	46
<i>Figura 15.</i> Barriles de producción vs Tiempo .....	46
<i>Figura 16.</i> Inversiones de Petroleras privadas .....	48
<i>Figura 17.</i> Diagrama de Proceso Proyectos de Superficie .....	50
<i>Figura 18.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 1.....	53
<i>Figura 19.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 2.....	54
<i>Figura 20.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 3.....	55
<i>Figura 21.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 4.....	56
<i>Figura 22.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 5.....	57
<i>Figura 23.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 6.....	58
<i>Figura 24.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 7.....	59
<i>Figura 25.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 8.....	60
<i>Figura 26.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 9.....	61
<i>Figura 27.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 10 .....	62
<i>Figura 28.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 11 .....	63
<i>Figura 29.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 12 .....	64

<i>Figura 30.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 13 .....	65
<i>Figura 31.</i> Frecuencia relativa, Pregunta 15 .....	67
<i>Figura 32.</i> Balance energético nacional 2013 .....	82
<i>Figura 33.</i> Resumen histórico del Precio BPD 2001-2015.....	84

## **LISTA DE ANEXOS**

ANEXO 1 Formulario Entrevista.....	125
ANEXO 2 Formulario Encuesta .....	126
ANEXO 3 Formulario Financiamiento.....	129
ANEXO 4 Lista de Proveedores.....	130

## RESUMEN

La economía internacional y local ecuatoriana, depende directa e indirectamente de los precios de petróleo, los cuales se encuentran en un ciclo a la baja, debido a condiciones geopolíticas, sobreoferta, menor crecimiento industrial a nivel mundial, etc. Localmente el gobierno ecuatoriano prevee no reducir la inversión pública, ya que considera parte estratégica la generación de infraestructura, bienestar y el desarrollo de capacidades productivas, para la sustitución de importaciones, acorde al plan del cambio de la matriz productiva. Esto disminuye las inversiones en el sector petrolero, afectando el mercado de “Empresas de productos y servicios de facilidades de superficie”, generando una crisis que pone en riesgo a este subsector.

Con el fin apoyar a este subsector se proponen directrices y acciones estratégicas, con el objetivo de buscar un dinamismo. Se realiza un diagnóstico del entorno global; en el Ecuador y de las empresas. Se determina las empresas que atienden al sector, se las clasifica acorde a su actividad (provisión de bienes y/o servicios), se recopila información mediante entrevistas y encuestas a los directivos de las empresas y determinar las características del sector. Se elabora un diagrama de procesos acorde a las actividades de las empresas y un análisis sistémico del mercado, para determinar factores claves, evaluando la influencia del macroentorno, se realiza un análisis PEST y se elabora una matriz FODA como herramienta para determinar acciones y proponer estrategias. Para tener una representación gráfica se desarrolla el modelo conceptual del sistema y se las relaciona de acuerdo a la metodología Rummler-Brache.

Al modelo planteado y los factores claves se los relaciona con la matriz de Vester para determinar su DEPENDENCIA - INFLUENCIA, con el cual se plantean acciones y estrategias del sector, encontrando que la flexibilidad laboral es un factor clave, a corto plazo se requiere financiamiento, se recomienda la asociatividad mediante alianza en cadenas productivas y aplicar la estrategia basada en conocimiento del tal forma de implementar productos innovadores y sustitutos, el cual a largo plazo con la adecuada planificación estratégica, la implementación de herramientas administrativos debe buscar nuevos potenciales en el mercado regional y en sectores como Energía, Minería y el procesamiento de alimentos entre otros.

## ABSTRACT

The international and Ecuadorian economy depends directly and indirectly on crude oil price, which are on a downward cycle, due to geopolitical reasons, oversupply, lower global industrial growth, etc. On the other side The government of Ecuador doesn't expect to reduce public investment, since it considers part of strategic, the generation of infrastructure, welfare and the development of productive capacities, this actions will substitute imports in the future, according to the plan of the change of the productive matrix. This effect is decreasing the investments of the crude oil sector, affecting the market of "Products and services of surface facilities", creating a crisis that puts at risk this subsector. In order to propose guidelines and strategic actions to generate a dynamism in the subsector. This document presents a diagnosis of the world environment, on the Ecuador and the companies that work in oil sector. This study determines the companies that attend to the subsector, their classification according their activity (provision of goods and / or services), researching the information from the sector through interviews and surveys of company managers, whit the object to determine the characteristics of the sector. The used tools are process diagram and a systemic analysis, this are elaborate considering the activities of the companies. This analysis determines key factors, evaluating the influence of macro-environment. A PEST analysis and a SWOT matrix were elaborated as a tool to determine actions and to proposes strategies. In order to have a graphical representation the conceptual model of the system is developed and was related according to the Rummler-Brache methodology. The model and the key factors were relate to the matrix of Vester to determine its DEPENDENCE - INFLUENCE, and selected factors. That will propose actions and strategies for the sector, finding that labor flexibility is a key factor, in the short term financing is required. Partnership is recommended through alliance in productive chains and implement the knowledge-based strategy of such a way to implement innovative products and substitutes, which in the long term with the appropriate strategic planning, the implementation of administrative tools should seek new potentials in the regional market And in sectors such as Energy, Mining and food processing among others.

## **CAPÍTULO 1 (PLAN DE TRABAJO)**

### **1.1.INTRODUCCIÓN**

Las empresas para mantenerse vigentes en el tiempo requieren conocer y cambiar acorde a las necesidades y requerimientos del mercado. Con el fin de administrar y gestionar la empresa, para que presente características de flexibilidad, identifique los cambios requeridos acorde al mercado. Puede utilizar técnicas y herramientas administrativas, entre estas tenemos la planificación estratégica, requiriendo definir misión, visión, valores, objetivos estratégicos los cuales pueden enfocarse al desempeño, la búsqueda de ventajas competitivas, optimización de recursos, competencias, planificar el crecimiento, el sistema administrativo de la organización, el uso de tecnología y la forma de llegar al mercado. Para alcanzar los objetivos estratégicos se deben implementar acciones estratégicas y como paso final instrumentar la implementación, las cuales son las guías de la organización. Estos mecanismos permiten influir en el desempeño organizacional y el cumplimiento de objetivos. “La estrategia es un elemento clave para la competitividad y rentabilidad de la empresa (Chandler, 1962 y Ansoff, 1965)” (Ballina/García/Martínez, 2015, p.67).

Se debe considerar que todas las acciones requieren asignación de un presupuesto estratégico en el cual debe estar comprometida la alta dirección.

Las acciones estratégicas deben tomar en cuenta al entorno incluido la competencia ya que se relacionan con el desempeño de la empresa, si se enfoca desde un punto de vista cooperativo. “Las acciones cooperadoras entre organizaciones mejoran el desempeño de la empresa (Bradenburger y Nalebuff, 1996), (Alcérreca, 2012, p.1).

### **1.2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La economía internacional y local, en la actualidad depende directa e indirectamente del petróleo, los precios del barril han presentado valores variables principalmente por motivos geopolíticos, sobreoferta, menores crecimientos industriales, etc. En la actualidad tenemos tendencia a la baja. Este efecto prevé disminución en las inversiones del sector petrolero, por el bajo rendimiento de la inversión lo que hace que los países que dependen de esta materia prima tengan menos ingresos en sus

arcas fiscales generando un problema económico en las finanzas públicas, en función del grado de dependencia en su presupuesto.

El petróleo en el Ecuador es el principal producto de exportación, y sus ingresos para el 2014 fueron del 27.94% y 2015 del 18.90% acorde a los reportes del Banco Central del Ecuador (BCE, 2016) en las operaciones del sector público no financiero. Una reducción en el precio del petróleo, afecta la balanza comercial y el equilibrio fiscal. El gobierno ecuatoriano como lineamiento general tiene planificado no reducir la inversión pública, ya que considera como parte estratégica la generación de infraestructura, bienestar y el desarrollo de capacidades productivas, cuyo objetivo final es el de sustituir importaciones de acuerdo al plan del cambio de la matriz productiva. Este enfoque lleva a mantener la inversión social, gasto y el financiamiento público. Por otro lado reduce el capital de inversión y operativo del sector petrolero. Como evidencia de estas acciones se encargó la inversión a la empresa privada mediante contratos de servicios. Este cambio en el modelo de inversión, la baja del precio del barril y el incremento del riesgo de producción, implicará una reducción en la inversión del sector petrolero, en el cual se asignaran menores recursos para cubrir los compromisos adquiridos, esto afecta el flujo de efectivo de las “Empresas de productos y servicios de facilidades de superficie” que atienden al mercado petrolero, afectando los requerimientos de financiamiento, disminuyendo las inversiones, en resumen las empresas del subsector dejan de crecer, al no contar con los recursos para pagar sus pasivos corrientes y compromisos adquiridos. Dificultará el crédito y la generación de utilidad, con estas condiciones se pronostica a futuro menores ventas, generando una crisis, que pone en riesgo a las empresas que atienden a este subsector.

Las Empresas de productos y servicios de facilidades de superficie que atienden al mercado petrolero por una baja en la inversión y en el capital operativo presentarán dos eventos. El primero al disminuir los montos de inversión en el sector petrolero, se generará menores ventas por la reducción en la demanda de productos, lo que implica menores ingresos por ventas, necesidades de servicios, generando una contracción del mercado local. El segundo la disminución del capital operativo en el sector



petrolero, genera un flujo inadecuado de efectivo, el cual afecta a la operatividad de las empresas que prestan sus productos y servicios, por lo cual este subsector deberá optimizar las inversiones, ya que se dejarán de contar con recursos para pagar sus pasivos corrientes, esto afectará a las empresas del sub sector en un déficit de capital circulante, generando una cadena de incumplimientos, rentabilidad no prevista por sus inversionistas, requiriendo la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento.

La contracción del mercado local y la disminución del capital operativo del subsector requiere que los empresarios toman medidas temporales activas y/o reactivas, entre las cuales se considera: A corto plazo se extienden los pagos a proveedores, otras medidas son la búsqueda de financiamiento para poder cumplir con los próximos compromisos. En mediano plazo se recortan los servicios del recurso humano, estas medidas alivianan el requerimiento de recursos pero afecta la productividad laboral, la disminución del personal de la empresa, genera el incremento del desempleo de la población ecuatoriana. A largo plazo se genera el endeudamiento de la empresa, poniendo en riesgo la permanencia de este tipo de empresas en el mercado debido a las condiciones adversas, sin apoyar al desarrollo del país, agravando el desempleo nacional y la pérdida del esfuerzo y emprendimiento de los empresarios que se enfocaron en este sector, como un esfuerzo inútil, sin apoyar en el desarrollo industrial del Ecuador.

Por lo que se requiere analizar la realidad actual del sector, proponer directrices y acciones estratégicas, evaluar factores como capacidad, cultura y su estructura, el cambio organizacional, así como recomendar el apoyo de nuevas herramientas, compromisos gerenciales necesarios, orientados en la búsqueda de nuevos nichos en donde desarrollarse, de forma de poder mantenerse en el tiempo, en el mercado, buscando una rentabilidad y generando nuevos empleos que perduren en el tiempo. En esta búsqueda debe considerarse el plan de industrias básicas a largo plazo, el cual se enfoca en desarrollar nuevas formas productivas basadas en la generación de valor a partir de las materias primas o recursos naturales. Sin embargo a corto y mediano plazo se deben diseñar estrategias, considerando la variación del mercado que atiende al subsector.

### **1.3.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Dentro de los objetivos de la investigación tenemos los siguientes objetivos

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Proponer directrices y acciones estratégicas que generen un dinamismo en las empresas de productos y servicios electromecánicos de facilidades de superficie que atienden al sector petrolero ecuatoriano, considerando una crisis del sector y el cambio de la matriz productiva.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Dentro de los objetivos específicos tenemos:

- Presentar un diagnóstico mediante un análisis sistémico del subsector.
- Determinar las causas y efectos que inciden en un mercado variante y el cambio de la matriz productiva.
- Describir directrices y factores claves que deben considerarse en las empresas industriales electromecánicas, para ofrecer sus productos en nuevos sectores.
- Proponer acciones y estrategias para el ingreso a nuevos sectores industriales, que generen un dinamismo que les permita operar en el tiempo.
- Sistematizar el cambio organizacional requerido para el ingreso a nuevos sectores industriales, considerando las acciones y estrategias propuestas.

### **1.4.HIPÓTESIS**

Mediante directrices y acciones estratégicas, se podrá relacionar a las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, para orientarse al cambio de la matriz productiva y puedan superar la crisis económica del sector.

## **CAPÍTULO 2 (MARCO TEÓRICO)**

En este capítulo se exponen y analizan las teorías y conceptualizaciones, de los antecedentes e investigaciones anteriores que se relacionan directa o indirectamente, el cual permita ubicarnos en el campo de trabajo, tener un marco de referencia, organizar la información, interpretar los resultados y su orientación, así como el desarrollo para presentar las propuestas.

### **2.1.ESTADO DEL ARTE (ANÁLISIS Y EVALUACIÓN)**

#### **2.1.1. MARCO CONCEPTUAL**

##### **2.1.1.1. Dirección Estratégica**

“La dirección estratégica es el arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones a través de funciones que permitan a la empresa lograr objetivos” (Fred, Conceptos de Administración estratégica, 2003). Algunos autores lo toman como sinónimo de planeación estratégica y otros como el concepto que engloba la planificación estratégica, para definir la formulación de la estrategia. La dirección estratégica, es una herramienta administrativa para la gestión, enfocada en la toma de decisiones que fijan el rumbo de una organización, aquí se tiene la misión, visión, valores, objetivos y estrategias que son el punto de partida para la dirección estratégica. Permite ser a una empresa proactiva, definir sus objetivos. Plantear sus estrategias, desde un punto de vista sistemático, lógico y racional. En donde se debe involucrar a todo el personal, la comunicación y el liderazgo son componentes fundamentales. El proceso de dirección estratégico es dinámico y continuo. Actualmente se tiene la tendencia a tener planificación descentralizada. La aplicación de la dirección estratégica es más formal en las empresas grandes, en el sentido de responsabilidad, autoridad y seguimiento. Las PYMES tienden a ser menos formales. Las empresas que compiten en ambientes complejos y cambiantes, o tienen muchas divisiones, productos o mercado, tienden a ser formales en la aplicación de conceptos y teorías de dirección estratégica. (Fred, 2003, págs. 13-15). La aplicación de la dirección estratégica debe ser sencilla, práctica. Que estimule la participación, el

aprendizaje del personal y la integración de equipos de trabajo. La comunicación es parte fundamental en la cual se debe difundir los objetivos y los logros alcanzados.

#### **2.1.1.2. Planificación Estratégica**

El término de planeación estratégica aparece en los años 50, se populariza en los años 60 y 70, como la respuesta a la conciencia medio ambiental y las necesidades y cambios de mercado. Se la deja de lado en los años 80 por no cumplir con los rendimientos esperados, se la retoma en los años 90. Plan estratégico, es el conjunto de acciones a ser implementado en la organización para definir el rumbo de la organización, debe tener un enfoque sistémico, lógico y objetivo. Si la consideramos a la planificación dentro de la dirección estratégica tenemos tres etapas: La planificación estratégica, la implementación de la estrategia y la evaluación. Se lo define hasta 5 años, se lo debe revisar máximo cada 3 años, para lo cual debemos conocer la dinámica del mercado.

El plan estratégico permite relacionar la organización con el medio interno-externo; descubre lo mejor de la organización, y las capacidades no utilizadas. Plantea un presente y un futuro en la organización. Debe presentar beneficios tangibles (financieros, mayores ventas, menores garantías de productos con PNC, etc.) y no tangibles (mayor conocimiento del mercado, mejor clima laboral, evita problemas financieros, mejora la relación con el cliente, etc.). Es la guía de trabajo para la organización presenta las acciones para alcanzar nuestra misión y visión. Debe ser considerada dentro de la inversión de la empresa.

Entre la fase 1 –Planeación estratégica encontramos:

- Análisis de la situación actual, nos indican el diagnóstico de las organizaciones y del entorno, identifica las oportunidades y amenazas internas y externas. Entre las herramientas disponibles tenemos Análisis PEST; Análisis competitivo de las 5 fuerzas de Porter; Análisis FODA; Matriz EFE; Matriz de perfil competitivo MPC; Priorización de Vester; Análisis CAME (Corregir, Afrontar, mantener, explorar), Análisis de la cadena de valor.

- Dentro de la planificación estratégica encontramos la Misión, Visión, Valores; Objetivos estratégicos. Presentan la razón de ser de la organización, es la esencia de la organización.
- Estrategias; Son las acciones que tomamos para cumplir con los objetivos de la organización. Las cuales deben ser priorizadas, identificando las de mayor beneficio, consideran los recursos limitados de la empresa y son las que determinan las ventajas competitivas. Se considera la cultura como mecanismo para ejecutar las actividades. Se presentan los indicadores y metas que permitan determinar los resultados.
- Directrices; Son las recomendaciones para poner el plan en operación, mediante las estrategias determinadas. Se definen los indicadores de desempeño para el monitoreo y cumplimiento de la meta, se consideran variables como: Número de cotizaciones, Ventas, Retorno de inversión, Utilidad, Eficiencia, Costo Operacional, Productos no conformes (PNC). Como Ejemplo: Comunicación; En la implementación de cambios en la organización por un nuevo plan estratégica, se debe comunicar a toda la organización los objetivos que se persiguen y cómo podemos colaborar desde cada posición. Se relaciona al sistema de control de gestión, donde se definen las responsabilidades por el cumplimiento de las metas y la retroalimentación.

Entre la fase 2-Implementación de la estrategia encontramos:

- Operativas; Son las acciones operativas para ejecutar el plan y ponerlo en operación, los recursos necesarios, el monitoreo del mercado y la motivación interna de la empresa. Requiere compromiso de la alta dirección y la motivación del personal para motivar al logro de los objetivos establecidos.

Entre la fase 3-Evaluación de la Planificación encontramos:

- Acciones de control; Es el seguimiento de la ejecución y la aplicación del control de gestión del plan en operación. Son las acciones resultado del plan, corresponde al seguimiento y la evaluación de las variables determinadas.

Corresponde a la determinación de los valores de las variables definidas de la organización: Número de cotizaciones/mes, Ventas/mes, Retorno de inversión/trimestral, Utilidad Anual, Eficiencia Ventas, Costo Operacional Anual, Numero de seguimientos de Productos no conformes (PNC), etc.

### **2.1.1.3. Análisis PEST**

Esta herramienta identifica todos los factores que están fuera del control de la organización conocidos como factores macro entorno externo, se utiliza para ayudar al desarrollo e identificación de oportunidades para generar estrategias dentro del mercado y evaluar el potencial de los nuevos mercados. Los factores que se analizan son el político y legal, económico, social y tecnológico. Se lo realiza antes de efectuar un FODA.

Para determinar los factores deberemos responder a las siguientes preguntas, dentro de los aspectos político y legal, económico, social y tecnológico:

- ¿Cuáles son los aspectos... relevantes en el sector en el que desarrolla la organización?
- Cómo podemos utilizar nuestra experiencia para desarrollar nuevos negocios?
- ¿Qué nuevos sectores tienen necesidades que nosotros podemos atender?

Las respuestas deben ser analizadas:

- ¿Determinar el impacto de factores relevantes para el subsector?
- ¿Cómo pueden cambiar los factores en un horizonte temporal de 3-5 años?
- ¿Qué oportunidades o desventajas generan los factores al subsector?

Se los relaciona a las oportunidades y amenazas, sus resultados constituyen el ingreso para el análisis FODA.

### **2.1.1.4. Análisis FODA**

Esta herramienta permite diseñar una estrategia relacionando las capacidades y deficiencias de la compañía con los factores externos. El análisis FODA, es la

evaluación de fortalezas y debilidades los cuales son factores internos vs las oportunidades y amenazas como factores externos.

Una fortaleza es una habilidad o capacidad y una debilidad es una carencia de la empresa. Para el diseño de la estrategia se debe conseguir impulsar las fortalezas y corregir las debilidades, adaptando la estrategia a las oportunidades y evitando las amenazas del mercado, no puede considerar todos, pero si debe considerar la que le proporcione ventaja.

Para determinar los factores deberemos responder a las siguientes preguntas, relacionadas con las características del sector.

Debilidades: serán nuestras áreas de mejora.

- Para ejecutar las actividades dependemos de terceros?
- Somos capaces de asimilar los nuevos requerimientos del mercado?
- Que habilidades requerimos desarrollar para no estar en desventaja con la competencia?
- ¿Qué falta en nuestra organización?
- ¿Cuáles son nuestros puntos de mejora?
- ¿Dónde están los esfuerzos?

Fortalezas: son nuestros puntos fuertes.

- Nuestra capacidad operativa nos permite atender el mercado?
- Por la forma de ejecutar la actividad empresarial podemos tener una condición financiera sólida?
- El conocimiento técnico es un factor decisivo en el mercado?
- ¿Conocemos el mercado en el que nos desarrollamos?
- Cuáles son nuestras habilidades, infraestructura clave, nuestro fuerza de trabajo
- ¿Qué cosas nos hacen ser resistentes a cambios, dificultades o problemas?
- ¿Qué ofrecemos que tenga interés en nuestros clientes, activo intangible?

Los factores externos se los toma del análisis PEST.

#### **2.1.1.5. Estrategias**

La palabra estrategia procede del griego “strategos” que combina “stratos” (Ejércitos) y ago (Dirigir), de la cual su objetivo es “obtener una ventaja competitiva” (Fred, Conceptos de Administracion estrategica, 2003, pág. 58). Se basa en las ideas y las acciones que se deben implementar para lograr los objetivos. Dependen de factores internos y externos. Todas las empresas poseen una estrategia ya sea formal e informal, la diferencia está en el enfoque si es para una acción puntual o es una enfoque global que abarque el entorno, acorde a Chandler Jr.<sup>1</sup> .

La estrategia se relaciona con la cultura. Lorsch<sup>2</sup>, descubrió que los ejecutivos de las empresas exitosas se comprometen emocionalmente, que la cultura puede inhibir la dirección estratégica, que los gerentes pierden generalmente la visión externa cambiante del mercado y cuando la estrategia es parte de la cultura existe una respuesta natural a permanecer en ella.

Las estrategias del Océano Azul, dejan de lado la competencia destructiva, amplían horizontes de mercado y generar valor a través de la innovación. Plantean nuevas ideas de negocio, desarrollar áreas que no están explotadas, en donde la competencia es irrelevante y proponer nuevas reglas. Ampliar los límites del mercado de la concepción actual, para lo cual se puede considerar modificar las estrategias o como llegar al mercado. Analizar el antes y el después de utilizar un producto o un servicio, es decir relacionarse con el consumidor, generar una relación global, analizando la viabilidad comercial. (Chan Kim W., 2005).

#### **2.1.1.6. Encadenamiento productivo**

Es una herramienta de producción, basada en relaciones, busca aprovechar oportunidades, optimizar recursos complementariamente, con el objetivo de tener

---

<sup>1</sup> Alfred D. Chandler Jr. Presento “Strategy and Structure”, 1962, concluye que el ambiente influye en la estrategia y que ésta utiliza la estructura organizacional.

<sup>2</sup> Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch son los padres de la Teoría Situacional concluye que las organizaciones deben adecuarse a las situaciones ambientales.█



beneficios en conjunto, incorporando materias primas, mano de obra, utilizadas dentro de la cadena de valor en el proceso de fabricación o prestación de un bien o un servicio.

El concepto fue introducido por Albert Hirschman en 1958, los encadenamientos son la secuencia de decisiones de inversión que tienen lugar durante procesos de industrialización que caracteriza el desarrollo económico. Es decir que son acuerdos que facilitan los procesos productivos. (Cárdenas, 2015, p.12).

#### **2.1.1.7. Función del Estado**

En una forma clásica el estado es considerado un estado regulador que interviene en el mercado, sin embargo nuevas tendencias propuesta por autores como Mariana Mazzucato, plantea la perspectiva que el estado es una agente económico vital, como emprendedor, tomador de riesgos, e impulsador de mercados, inclusive en la innovación tecnológica, siendo participante activo en la I+D.

#### **2.1.1.8. Enfoque de organización industrial**

La administración estratégica se orienta a que las empresas se esfuercen por trabajar en sectores atractivos, Los factores externos son más importantes que los factores internos desde el punto de vista de la ventaja competitiva. Las estrategias están orientadas a crear ventaja de una situación de fortaleza y superar una situación de debilidad.

El desempeño de la compañía se basa en las propiedades del sector, como la economía de escala, el nivel de competitividad, las barreras de mercado. En poca influencia por los recursos internos, capacidad, estructura y coordinación de las operaciones.

En la recesión económica se confirma que las fuerzas externas son más importantes a las internas. La clave para asegurar y mantener una ventaja competitiva está en la integración efectiva de factores internos y externos. Esto implica equiparar oportunidades/amenazas externas con las fortalezas /debilidades internas, las cuales permiten generar una estrategia exitosa. Entre las fuerzas externas clave tenemos las fuerzas económicas, fuerzas sociales, culturales, demográficas, fuerzas políticas, legales y gubernamentales, tecnología y las fuerzas competitivas.

Los factores económicos tienen un impacto directo en el potencial de las estrategias. Un elemento clave es el mercado, cuando el mercado sube, las ventas suben, se genera riqueza. Entre las variables principales se tiene:

**Tabla 1**

Factores económicos para análisis externo.

Ítem	Factores Económicos	Ítem	Factores Económicos
1	Créditos	7	Déficits en el presupuesto gubernamental
2	Nivel de ingreso	8	Tendencia del PIB
3	Propensión a gasto	9	Tendencia de desempleo
4	Tasa de interés	10	Niveles de productividad
5	Tasa de inflación	11	Tasas de Impuestos
6	Tasas del Mercado de divisas	12	Políticas Fiscales

Ejemplo, un dólar fuerte encarece los productos del país en los mercados extranjeros, lo que afecta el déficit comercial. Las empresas pueden obtener ventaja usando el cambio de moneda generando la salida de divisas. Un dólar con tendencia a la baja tiende a impulsar las exportaciones y es un freno para las importaciones, lo que hace más competitivas a las empresas, disminuyendo la tasa de desempleo y relajando la imposición de impuestos, así como las políticas fiscales.

En las fuerzas sociales, culturales, demográficas y ambientales, la cultura provee una perspectiva de cómo vivimos trabajamos y que consumimos, estas perspectivas cambian continuamente. Por lo que debemos enfocarnos en las nuevas tendencias, identificar las nuevas necesidades, productos y servicios. Un efecto dinamizador es el desarrollo de la tecnología y el acceso a la información, los cuales generan nuevas modas. Debemos tener en cuenta el tamaño del mercado, en mercados nacionales estamos limitando a tener un mercado reducido. A nivel mundial Fred considera entre 8000 millones de habitantes entre 2028 a 9000 millones en 2054. Acorde a información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) del mes de abril 2016, la población ecuatoriana es de 16.221.610 habitantes. En el 2020, se tiene estimado 17.510.643 habitantes.

Los factores políticos, gubernamentales y legales, son un factor diferenciador para representar oportunidades o amenazas para las organizaciones, tal es el caso de subsidios salvaguardas, leyes y reglamentos constituyen la normativa bajo las cuales desarrolla las actividades la empresa, la cual debe ser clara y permitir tener beneficios para el emprendimiento.

Entre las fuerzas tecnológicas más importante tenemos el acceso a la información y el Internet, los cuales generan nuevas formas de consumo, ofrecer productos y servicios, minimiza el traslado físico, genera la globalización con la capacidad de tener nuevos mercados, productos y servicios.

Entre las fuerzas competitivas, la principal es la basada en precios. Una de las herramientas es la inteligencia competitiva, la cual es un proceso sistemático, ético para analizar la información de actividades y la tendencia de la empresa y su competencia. El concepto es utilizar las debilidades de los competidores para utilizar como oportunidades y las fortalezas de los competidores como amenazas claves para la empresa. (Fred, 2013, págs. 65-73).

#### **2.1.1.9. La Innovación**

Es todo cambio basado en conocimiento y que genera valor, podemos encontrar innovaciones tecnológicas, organizativas y comerciales. La característica de la empresa innovadora es realizar cambios aplicando conocimiento y tecnología de diferentes maneras con el fin de cambiar sus procesos, hacer más atractivos sus productos (una presentación diferente del producto, una forma nueva de llegar al cliente) o servicios (un nuevo mercado), mejorar su productividad, ser más competitiva en el mercado global o llegar a un nuevo segmento, el objetivo es aumentar sus ventas y bajar sus costos operativos.

La innovación tecnológica de servicios se refiere a implementar tecnología, incorporar nuevas funciones o características en los servicios existentes, o introducir nuevos servicios, así como mejoras en las áreas o departamento de apoyo a nivel interno, el objetivo puede ser evitar gastos innecesarios, disminuir tiempos, optimizar recursos, llegar a una mayor cantidad de posibles clientes.

La innovación organizativa, está basada en aplicar técnicas y utilizar herramientas administrativas, implementar nuevos métodos de organización, asignación de responsabilidades o reestructurar actividades, técnicas para mejorar las relaciones internas entre empleados para conseguir sinergia, externas con proveedores, colaboradores y/o clientes, mejorar los tiempos de respuesta, tener un adecuado seguimiento de pendientes, identificar oportunidades, el objetivo sería disminuir costos, tiempos y atender de mejor manera a los clientes.

La innovación comercial, basada en conocimiento de marketing, deberá aplicar conocimientos para nuevos métodos de comercialización (marketing y venta), nuevos mercados identificar las necesidades, el objetivo es mejorar la apariencia del bien o del servicio, tiempos de respuesta en sus canal de venta, soporte técnico, verificar el método de asignación de precios, con el objetivo de obtener mayores ventas.

La innovación también se la puede clasificar por su rango de acción:

- Radical, cuando se aplica algo totalmente nuevo, es un proceso de mayor costo y e implementación
- Incremental, si se realizan mejoras significativas en algo existente.

Para implementar la innovación se requiere incorporarla dentro de la planificación de la empresa y la cultura de la organización, implementar procesos y herramientas en los procesos empresariales, asignar personas y gestionar el seguimiento mediante variables de medida, durante periodos de tiempo. (Montejo & Bravo, 2010).

#### **2.1.1.10. Casos relacionados**

##### *2.1.1.10.1. Crecimiento Económico y recursos naturales*

Gelb (1986, 1988), estudio el intercambio de países exportadores de recursos naturales. Analizó un grupo de países exportadores de petróleo con alzas significativas en el precio de este producto en los años 1973-1974 y 1979-1980. Encontró que en la mayoría de estos países el crecimiento del sector no-petróleo fue bastante débil. Esto aun cuando un porcentaje considerable de los recursos obtenidos se destinó a proyectos de inversión para mejorar la competitividad de este sector. Una

consecuencia negativa de esta política fue que el incremento de la inversión pública, y el consiguiente aumento del gasto corriente, fueron difíciles de frenar una vez que los ingresos petroleros volvieron a su nivel normal. Concluyó que Los países habrían obtenido mayores beneficios de sus ingresos extraordinarios, si hubiesen limitado la inversión interna aplicando criterios de mercado e invertido una mayor proporción de los ingresos extraordinarios en el extranjero.

(Gyfason et al, 1999), manifiestan que los recursos naturales son una fuente importante de riqueza nacional en todo el mundo. Los cuales no son requisitos fundamentales para la prosperidad y el progreso, pone como ejemplo a países como Japón, Luxemburgo, Hong Kong, Suiza, donde priorizan el capital humano y el conocimiento. (Barron, Gomez, & Moreno, 2003)

Como conclusión (Barron, Gomez, & Moreno, 2003) presentan que analizando las variables importantes para el crecimiento económico, se tiene la inversión, la educación y la apertura de un estado, debido a que son estadísticamente significativas, y se demuestra en las teorías del crecimiento endógeno de Romer (1986), Rebelo (1991), Barro (1990), donde se considera el crecimiento como resultado de factores endógenos y no de las fuerzas externas como propone la teoría neoclásica, el capital humano, el conocimiento y la innovación contribuyen a potenciar el crecimiento, la inversión es factor fundamental para el crecimiento económico.

#### *2.1.1.10.2. Síndrome Holandés*

El nombre se lo relaciona con el efecto económico de los Países Bajos en los años 70, en el cual la explotación de algún recurso natural, o cualquier evento que genere grandes ingreso de divisas, como por ejemplo una subida de los precios de un recurso natural, apoyo financiero externo o la inversión extranjera directa genere un aumento en la riqueza, lo cual tenga consecuencias paradójicamente adversas. W.M. Corden y J. Peter Neary, en 1982, plantea que en una economía en un período de crecimiento de las exportaciones, se identifican tres sectores: Dos exportadores, uno en auge, el segundo tradicional, y el tercer sector de bienes no comercializados orientado al consumo local. Según el estudio se indica que el sector en auge desplaza al tradicional.

El aumento repentino de las exportaciones, eleva los ingresos gracias a las mayores entradas de divisas. Con la presencia de los siguientes casos:

Caso 1: Si no se afecta la masa monetaria del país, ni la demanda de bienes nacionales, en ese caso todo el valor generado se va en importaciones.

Caso2: Si se incrementará la masa monetaria del país, y la demanda interna, podemos tener los siguientes subcasos:

Caso 2.1: Si se incrementará la masa monetaria del país, y consecuentemente la demanda interna, se generará una elevación de precios internos. Esto equivaldrá a una apreciación de la moneda, la apreciación de la moneda genera un efecto negativo sobre la competitividad, de las exportaciones del país y producirá la contracción del sector exportador tradicional. El proceso se conoce como “efecto gasto”.

Caso2.2: Si se incrementará la masa monetaria del país, y consecuentemente la demanda interna, los factores (capital y trabajo) se reorientarán a la producción de bienes nacionales no comerciados, a fin de atender el aumento de la demanda interna, y al sector en auge. Estas dos transferencias reducirán la producción en el rezagado sector exportador tradicional. Este fenómeno se conoce como el “efecto recursos”. En consecuencia el sector exportador tradicional se ve afectado.

En los años sesenta, la riqueza de los Países Bajos aumentó considerablemente tras el descubrimiento de grandes yacimientos de gas natural en el Mar del Norte. Esta buena fortuna repercutió gravemente en sectores importantes de la economía, ya que el florín se apreció y perjudicó la competitividad de las exportaciones no petroleras del país. Ambos efectos se hicieron presentes en los países petroleros en la década de los setenta, cuando los precios del crudo se dispararon y la exportación aumentó, lo que afectó a los sectores agrícola y manufacturero. (Christine Ebrahim-zadeh, 2003, p1).

Si los ingresos son fijos, una desaceleración de los bienes de consumo puede ser resultado como un ajuste económico. Cuando el capital y la mano de obra se trasladan de un sector a otro, las industrias y empresas se ven obligadas a cerrar y los

trabajadores buscan nuevos empleos. Generando un movimiento de recursos los cuales generan una pérdida de la curva de aprendizaje o “know how” que podría afectar al potencial de crecimiento del país a largo plazo si disminuye la fuente de capital humano.

Si se prevé que los recursos se agoten en corto plazo, el ingreso de recursos es transitoria, siendo conveniente proteger los sectores vulnerables, interviniendo en el mercado. Se debe generar fondos de ahorro con el fin de aislar temporalmente a la economía de las perturbaciones transitorias debidas al síndrome holandés cuyos efectos deberán superarse con nuevas formas productivas. (Alvarez y Fuentes, 2006, p.1).

## **2.2.DIAGNÓSTICO DE LA REALIDAD DEL SUBSECTOR**

Para cumplir el objetivo general, se debe ir cumpliendo los objetivos específicos, dentro de esto tenemos: Recopilar información, realizar encuestas y entrevistas, realizar un diagnóstico y análisis del sector, determinar los factores causas y efectos, para proponer, elaborar las propuestas, clasificarlas y enfocarla al problema planteado.

Se considera tres fases diagnóstico, desarrollo y propuestas. Para la fase diagnóstico, corresponde al diagnóstico del entorno global, en el Ecuador y subsector en estudio. Se recopila información relacionada al subsector se determina las empresas, la muestra, se realiza entrevistas y encuestas, se tabula la información recopilada con el objetivo de presentar una realidad del subsector y el marco en donde desarrolla sus actividades.

En esta sección del capítulo se analiza el entorno global, en el Ecuador y de las empresas del subsector, este análisis permitirá conocer el marco de acción y la realidad actual.

### 2.2.1. DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO GLOBAL

De acuerdo al informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Panorama Económico y Social de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, 2015<sup>3</sup>, en el año 2015 la economía mundial presentó una desaceleración de un 0,2%, con respecto al 2014. Pasando de un 2.6% a un 2.4% en el 2015. Para el 2016 se estima un crecimiento del 0,5%, esperando un crecimiento a fin de año del 2.9%.

Se realiza la siguiente clasificación:

- Los países en desarrollo tuvieron una desaceleración de la economía del 4,3% en el 2014 al 3.8% en el 2105. Para el 2016 se podría recuperar hasta el 0.5%
- China prevee una desaceleración pasando en el 2014 de un 7.3% al 6.8% en el 2015, para el 2016 se estima una desaceleración del 0,4%.
- Los países desarrollados tienen tasas de crecimiento conservadoras es decir en el 2014, presentan un 1.7% al 2015 con 1.9%. Para el 2016 se estima 2.2%.

En la figura 01. Se indica el crecimiento del PIB a nivel mundial, Se presenta valores globales y por regiones. Fuente: CEPAL, (Oviedo, 2016, pág. 12), las cifras 2016 corresponden a proyecciones.

Entre los factores macroeconómicos tenemos el producto interno bruto (PIB), para el 2015, el PIB de América Latina y el Caribe se contrajo en 0,4%, lo que se traduce en una reducción del 1,5% del PIB por habitante de la región, esto significa que la producción de bienes y servicios en el periodo indicado disminuyo. Para el 2016 se considera un recuperación del 0.5%, Si se analiza los valores globales podemos determinar que estas tendencias favorables, por lo cual el comercio deberá enfocarse entre los países desarrollados, la India y los países en desarrollo.

---

<sup>3</sup> El documento es una recopilación de los principales informes anuales 2015, se encuentra disponible en <http://www.cepal.org/es/publicaciones>.



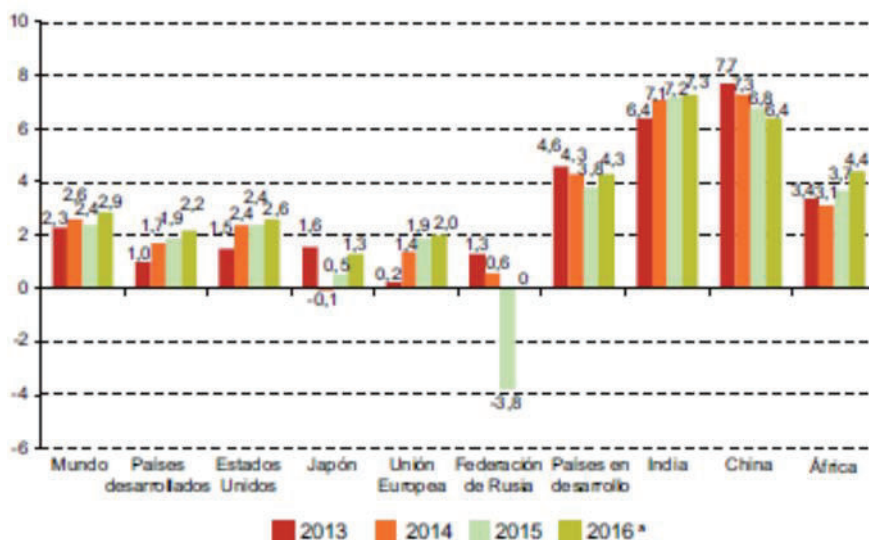


Figura 1. Variación del PIB 2013-2016.

De la gráfica podemos analizar que China presenta una desaceleración en el PIB, teniendo una tendencia a la baja por lo cual el principal producto de comercio del Ecuador, el Petróleo seguirá con una tendencia a mantenerse en el precio debido a que no hay expectativa de crecimiento.

Por lo tanto se debe analizar de los países en desarrollo cuáles tiene el mejor panorama de crecimiento en América Latina y el Caribe.

Analizando la Figura 02, de variación del PIB de América del Sur, sin Brasil, ni Venezuela. Fuente: CEPAL, (Oviedo, 2016, pág. 12), la cual es el resultado de la actividad económica regional, en esta tenemos un decrecimiento en los años 2013-2014, pero estable en 2014-2015, se puede entender como la producción decreció en las últimas épocas pero en los dos últimos años se mantiene y acorde al pronóstico se tendría una leve recuperación de 0,5% para el 2016, por esta razón el movimiento económico podría mantenerse en la región por lo tanto es un factor que debe ser considerado. Tomando en cuenta la disminución del movimiento de capitales de las economías de América del Sur en años anteriores, pero en los dos últimos años la actividad en la región tendría un mejor panorama.

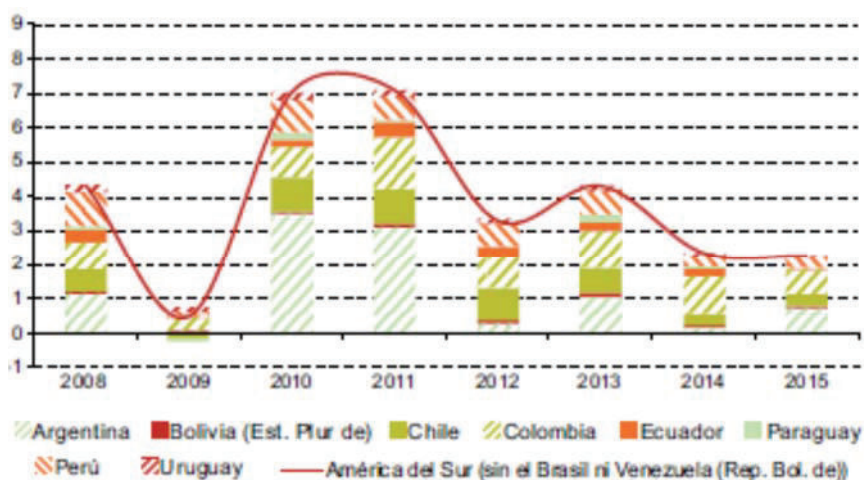


Figura 2. Variación del PIB Regional 2008-2015

Las materias primas son básicas para la elaboración de productos, por lo que debemos conocer cuál es la situación en cuanto a la variación en precios, considerando que los países de América del Sur tienen su especialidad en la comercialización de materias primas. Desde el 2011, los metales, productos agrícolas y productos energéticos (Petróleo, gas, carbón), presentan tendencia a la baja. De estos, los productos energéticos es el que presenta mayor caída.

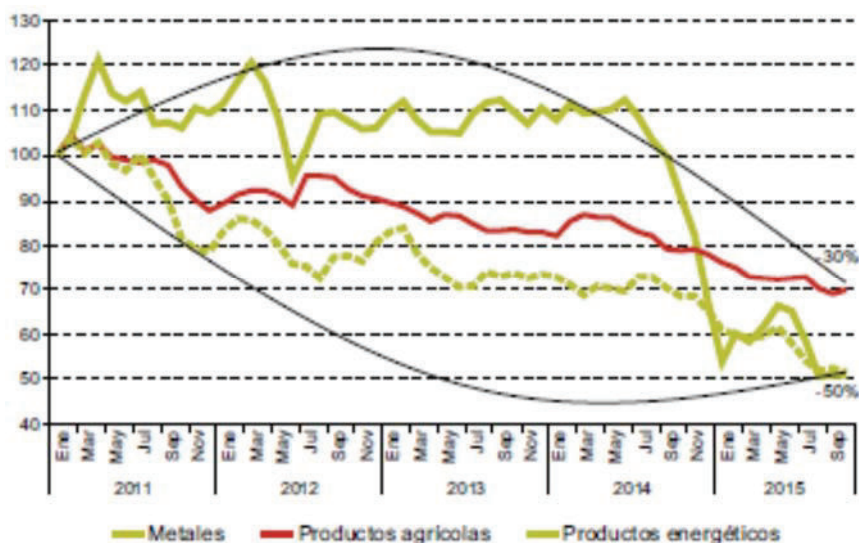


Figura 3. Variación de Precios Materias Primas

Para el 2016 los precios mantienen la tendencia. Esto implica que la baja de los precios generará una baja de ingresos de los países productores, afectando el

resultado de sus exportaciones, pero por otro lado constituye una oportunidad para los países importadores y para los productores los cuales se benefician de los bajos precios.

En la Figura 03 se presenta la variación de Precios de materias primas. Metales-Productos Agrícolas-Productos Energéticos 2011-2015. Fuente: CEPAL, (Oviedo, 2016, pág. 12).<sup>4</sup>

Otro elemento clave que tiene un impacto directo en el movimiento del mercado y la economía de un país es la inversión extranjera directa (IED), de la información evaluada se analiza que la IED decrece en América Latina y el Caribe, la IED cayó un 16% en 2014, hasta situarse en 158.803 millones de dólares.

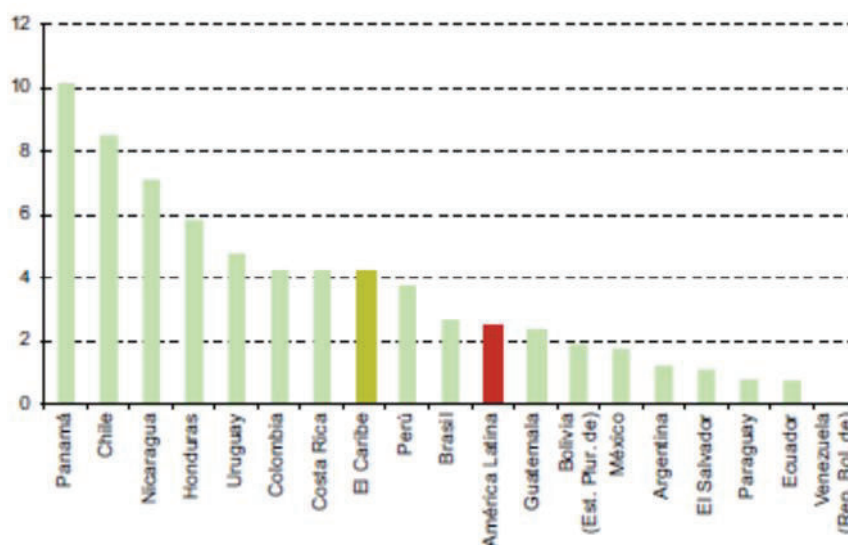


Figura 4. IED como proporción del PIB en %, para el año 2014.  
Fuente: CEPAL, (Oviedo, 2016, pág. 22)

Ecuador es uno de los países que menor inversión extranjera recibe, teniendo como último lugar a Venezuela. Ambas tendencias se debieron a condiciones políticas y legales vigentes, la disminución de los precios de los productos del petróleo y a la desaceleración económica.

<sup>4</sup> Basado en información del Banco Mundial, Commodity Price Data (Pink Sheet)

La IED sigue siendo fundamental para los países de la región, especialmente para las pequeñas economías. (Oviedo, 2016, pág. 22)

En la Figura 04 se indica Inversión extranjera Directa en América Latina y el Caribe del año 2014, como proporción al PIB.

Es importante entender cuál es el origen de la IED y su inversión ya que esto nos permitirá identificar los posibles socios comerciales e identificar cuáles serán los países destino, como una opción al mercado nacional.

Un punto importante en el informe CEPAL, es que desde el 2014 se tiene una baja en inversión en recursos naturales, en los años 2009 a 2013 se tenía una inversión del 22%, para el 2014 se tiene un 17%, las inversiones en los recursos naturales están decreciendo principalmente por la disminución de precios de minerales y petróleo.

Se redujo la inversión en manufactura y se enfocó al sector de los servicios en el cual se enfocó el 47% de las inversiones. Otro punto importante de inversión es el nivel tecnológico, pero por lo general se enfocan en países como México y Brasil.

Los principales inversores en América Latina son Países Bajos (20%), Estados Unidos (17%) y España (10%). En la Figura 05, abajo se indica el Origen de la Inversión extranjera Directa en América Latina.

Para desarrollar de manera sostenible y ambientalmente América Latina y el Caribe requiere de gran cantidad de inversión social, industrial y tecnológica, para lo cual se debe identificar el origen de la inversión y quien debe asumir el rol de inversión (Entre los casos tenemos el estado, socios comerciales mixtos o empresa privada). Esto implica identificar las preferencias de los inversionistas. Acorde al informe CEPAL si existe un atractivo de inversión en América Latina y el Caribe, por lo cual la política pública es importante para generar el atractivo de inversión.

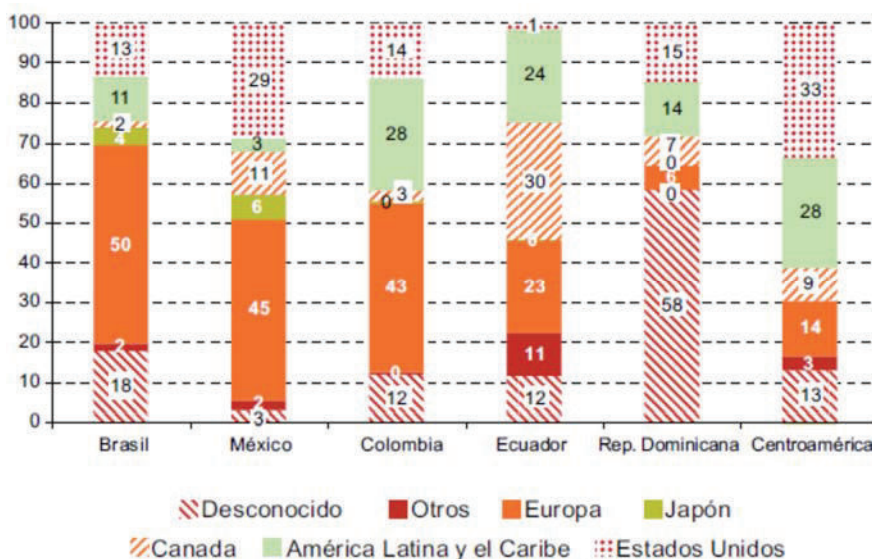


Figura 5. Origen de la IED para el año 2014.

Fuente: CEPAL<sup>5</sup>, (Oviedo, 2016, pág. 23)

Las IED dejan su huella, por lo que las empresas analizan las normativas de cada país, de tal manera de determinar proyectos sostenibles incluido el punto de vista ambiental, por lo cual existe preferencia de inversión en los siguientes tipos de proyectos: Energía Renovable (23%), Agro negocios (21%), Turismo (15%) y Manufactura (12%).

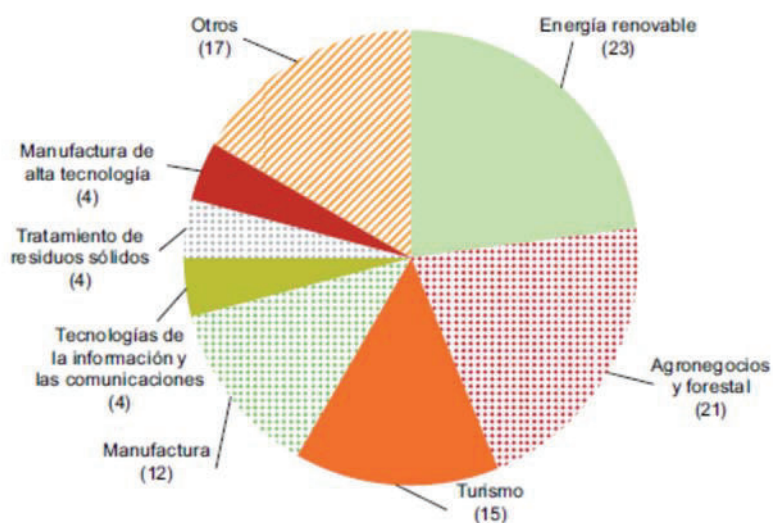


Figura 6. Sectores atractivos de la IED por su impacto ambiental.

Fuente: CEPAL, (Oviedo, 2016, pág. 25)

<sup>5</sup> Basado en estimaciones y cifras oficiales al 18 de Mayo 2015

En la Figura 06 abajo se indica el Sector de Destino de la Inversión extranjera Directa. Es importante indicar que la IED tiene un impacto ambiental más grave en las inversiones relacionados a la industria pesada (minería, petróleo, metalurgia, etc.).

### 2.2.2. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO EN EL ECUADOR

Actualmente desde el año 2009 se tiene una curva creciente en la Evolución de las exportaciones. En la Figura 07 se tiene una evolución de las exportaciones del Ecuador al 2014.

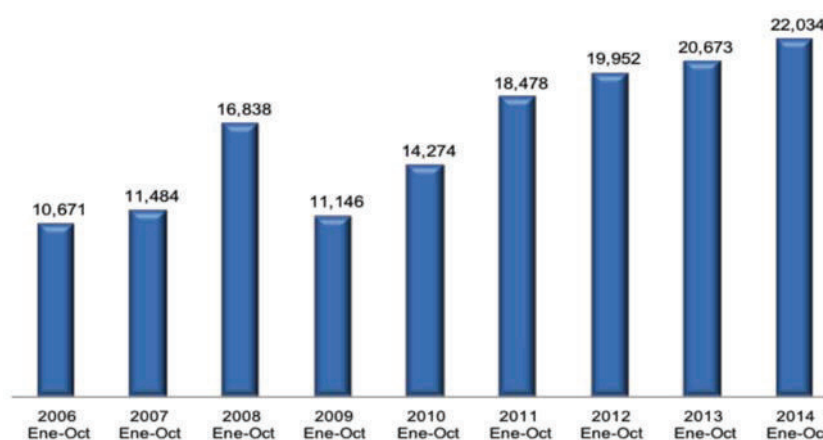


Figura 7. Evolución de las exportaciones en MMUSD.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

Desde el año 2014, Ecuador proyecta sus productos al mercado europeo, basados en el “Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea”. Suscrito el 12 de diciembre 2014 en la ciudad de Bruselas-Bélgica. Se espera que el acuerdo entre en vigencia en el año 2017. El objetivo del acuerdo es que los productos ecuatorianos ingresen libre de aranceles a un mercado de más de 500 millones de posibles clientes. Algunos de los productos que podrían beneficiarse con el tratado son rosas, palmito, café, aceite de palma, margarinas, cacao, chocolates, jugos, entre otros productos del Sector Agroindustrial y Alimentos Procesados.

Analizando la Figura 07 podemos observar que las exportaciones del Ecuador tienen una tendencia creciente desde el año 2009, para el último período se tiene un

incremento 6.58%, complementando la información con la Figura 08<sup>6</sup> podemos analizar que el tipo de exportación creciente corresponde a materias primas 11.12%, por otro lado se presenta información del decrecimiento de las exportaciones industrializadas en un 12.18%.

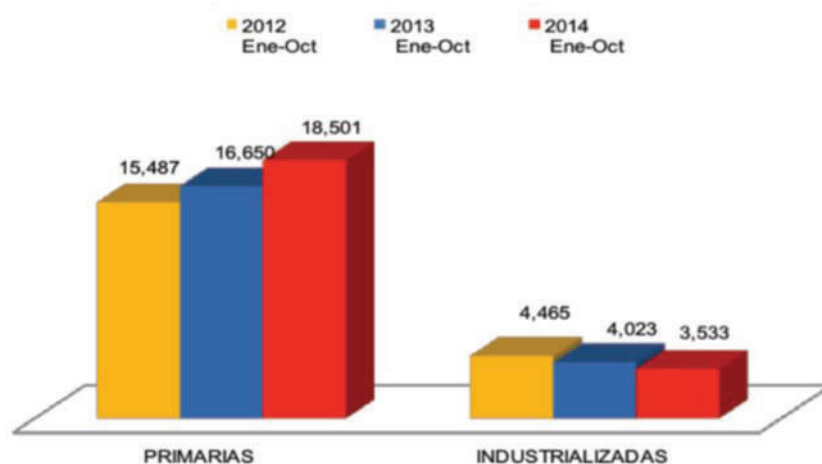


Figura 8. Evolución de las exportaciones Primarias – Industrializadas

Por lo tanto la exportación de productos primarios, es decir las materias primas son los que crecen y los productos industrializados decrecen, analizados en un mismo período de tiempo. Esto implica que actualmente estamos con menor valor agregado en la materia prima, lo cual es perjudicial para el desarrollo empresarial.

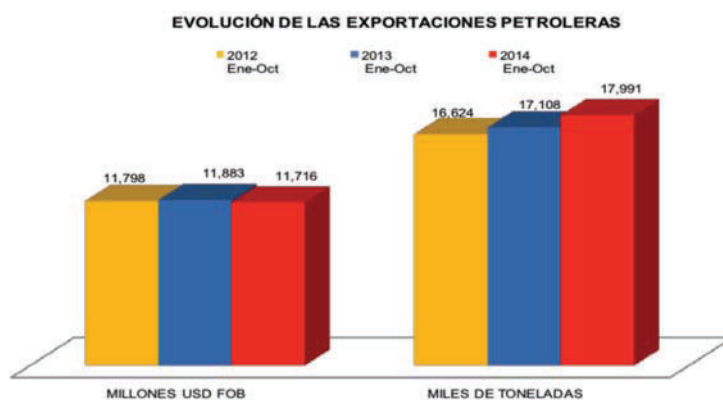


Figura 9. Evolución de las exportaciones PETROLERAS.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

<sup>6</sup> Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015), Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), las unidades son MMUSD-FOB.

Para el mercado petrolero se tiene un incremento mínimo en las exportaciones, con leves variaciones en el precio del barril. La afectación del mercado petrolero, se evidencia ya que aunque se incrementó la producción en un 5.16%, no se pudo mantener el ingreso en millones de USD teniendo un ingreso de 1.41% menor en el período debido a la variación en los precios a la baja. El ingreso es sensible a variaciones.

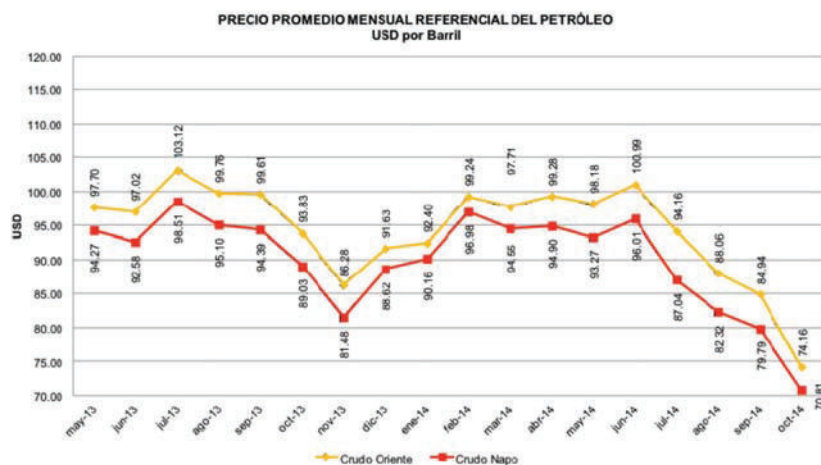


Figura 10. Precio Promedio del costo por Barril del Petróleo.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

El incremento de producción se relaciona con la inversión realizada en los proyectos para nuevos pozos de producción, los cuales requieren de nuevas facilidades de superficie, o por el incremento en el factor de uso de las facilidades más trabajos en pozos. En la Figura 10 se muestra la evolución de precios del barril a lo largo del período de tiempo analizado, para los dos tipos de crudo que produce el Ecuador.

Del período analizado entre la producción petrolera y no petrolera, se determina que la balanza comercial fue favorable para las exportaciones petroleras. Por otro lado se tiene que la Balanza comercial no petrolera es negativa, de lo cual se genera una oportunidad de desarrollo para cubrir un nicho local, considerando un nicho de mercado con productos sustitutos, en los cuales podemos realizar sustitución de importaciones. Otro punto a considerar es analizar la menor exportación de productos industrializados el cual genera una idea de un efecto negativo en el desarrollo de la matriz productiva. La producción de materia prima está en incremento debido a su



incremento en las exportaciones. En la Figura 11 se muestra la balanza comercial petrolera y no petrolera para el año 2014. En resumen la balanza comercial petrolera genera superávit y la no petrolera es deficitaria, debido al incremento de la materia prima acorde a la Fig. 08. En cuanto a la producción petrolera la optimización consiste en disminuir las importaciones no petroleras y desarrollar la empresa electromecánica en el desarrollo de equipos y maquinaria, esta acción generará el desarrollo de productos sustitutos.

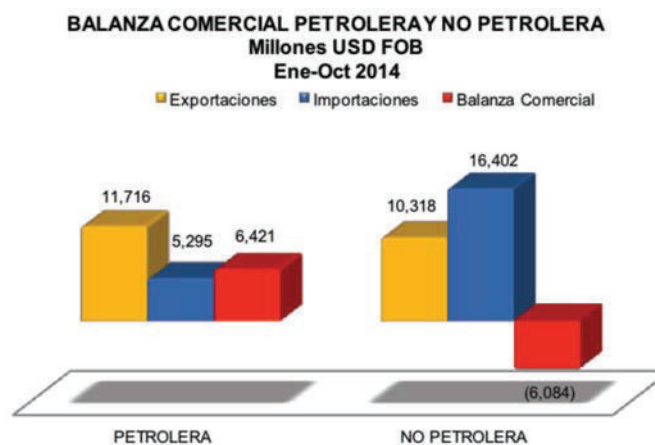


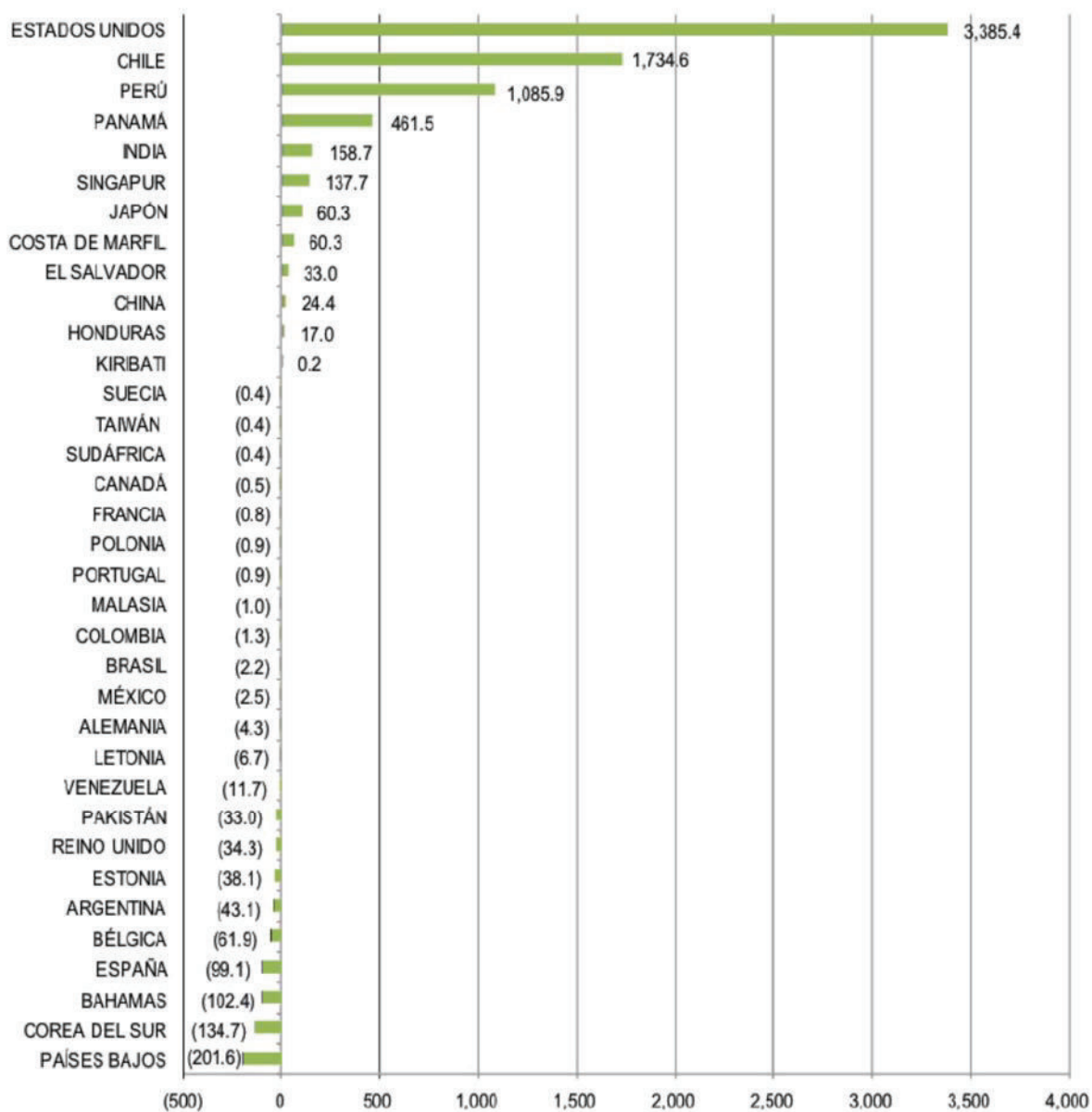
Figura 11. Balanza Comercial. Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

El incremento en la exportación de productos primarios y no tradicionales es importante como mercado y una opción de desarrollo para las empresas, esta opción puede ser un norte de inicio de industrialización agroindustrial. De acuerdo con las tendencias de exportaciones industrializadas se tiene un decrecimiento, siendo el efecto contrario al que queremos obtener, por lo cual se debe promover la generación de nuevos productos con valor agregado, buscar nuevos mercados y enfocar las estrategias para ganar un sitio en ellos, por lo tanto a nivel de estado se debe impulsar a la empresa privada para generar la sinergia e impulso a las PYMES de tal manera de tener un efecto importante, que permita sustituir las importaciones petroleras y no petroleras e incrementar las exportaciones industrializadas. Un factor que se debe considerar es el impulso para atraer la inversión extranjera.

En la Figura 12, se presenta un detalle de los socios comerciales petroleros indicando cuales son los países con los cuales se realiza el comercio, entre estos tenemos: Estados Unidos, Chile y Perú, como los principales.

En la Figura 13, se presenta un detalle de los socios comerciales no petroleros indicando cuales son los países con los cuales se realiza el comercio, entre estos tenemos: Rusia, Vietnam y Venezuela.

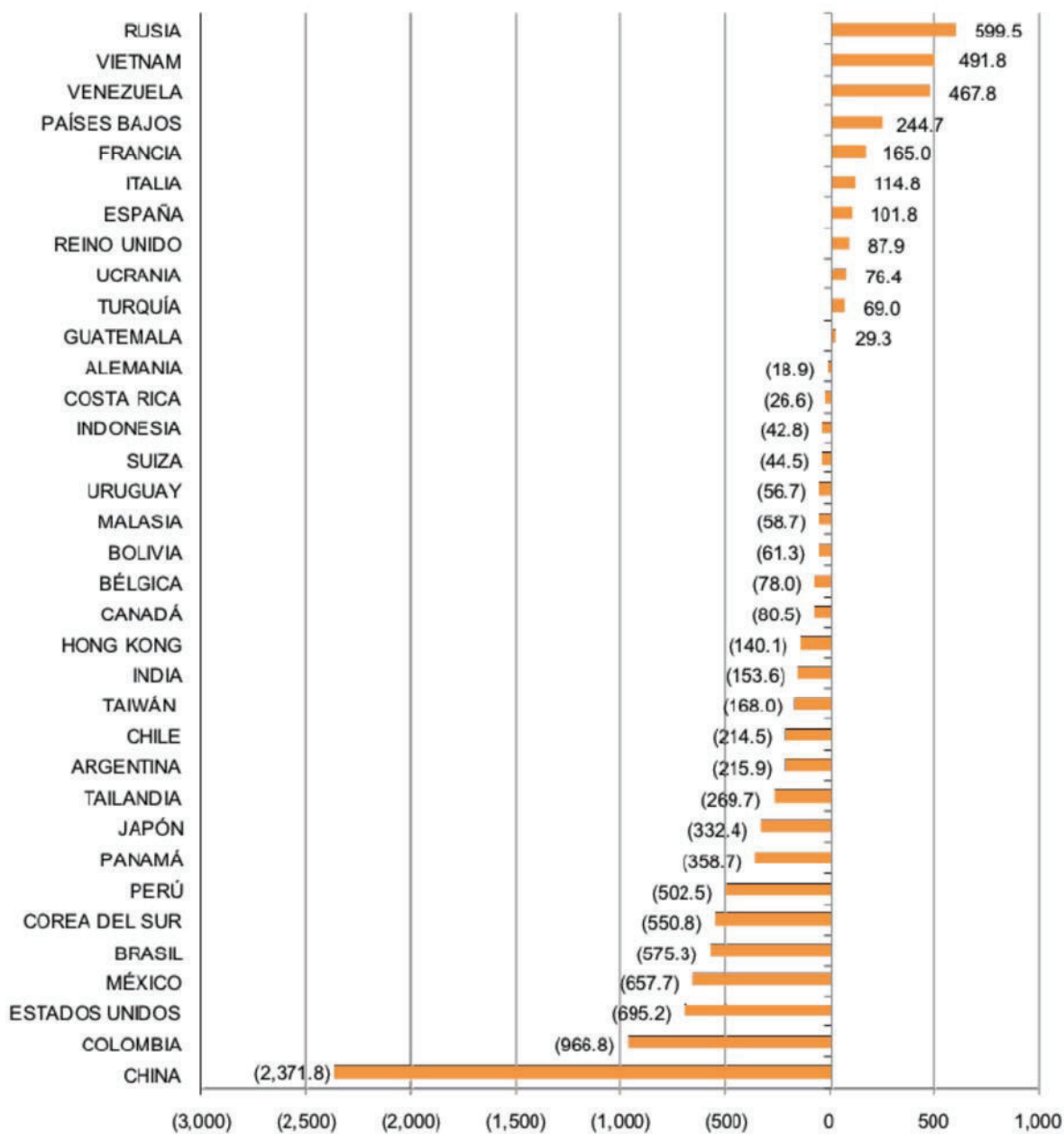
**Ecuador: Saldos de Balanza Comercial Petrolera con Principales Socios**  
**Millones USD FOB**  
**Ene - Oct 2014**



*Figura 12. Socios Comerciales 2014. Petrolera*

*Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)*

**Ecuador: Saldos de Balanza Comercial No Petrolera con Principales Socios**  
**Millones USD FOB**  
**Ene - Oct 2014**



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR

*Figura 13. Socios Comerciales 2014. No Petrolera*

*Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Elaborado por PROECUADOR; (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)*

### **2.2.3. DIAGNÓSTICO DE LAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR**

El sector petrolero tienen dos grupos definidos de acción: Subsuelo (Fuente) y superficie (Áreas de Acondicionamiento). Las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras atienden las necesidades de superficie del sector petrolero y al subsector de facilidades de superficie, acondicionando las áreas de trabajo en el sector petrolero. Las necesidades se presentan como requerimientos de servicios especializados y productos de equipos de superficie, elementos requeridos para la producción, el procesamiento y transporte de petróleo. Para solventar estas necesidades el subsector se desarrolla ejecutando proyectos.

Los proyectos que se desarrollan tienen dos objetivos, mantener o incrementar la producción. Acorde a los objetivos de producción planteados se realiza un plan de inversiones, resultado del cual se definen nuevas perforaciones, nuevas formas de extracción, generando una necesidad de equipos, servicios. Con el fin de ejecutar los proyectos se requerirá de bienes y servicios.

Las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras utilizan productos metalmecánicos, elementos rotativos y estacionarios, trabajos electromecánicos, materiales multidisciplinarios los cuales son en su mayoría de procedencia extranjera. Las empresas que atienden a este subsector realizan la comercialización de productos y servicios, entre los cuales encontramos distribuidores, comercializadores y una nueva forma de comercio como integradores de equipos. Con el fin de iniciar el estudio se requiere identificar cuantas empresas y cuáles son. Con este objetivo se debe determinar la muestra. A la muestra seleccionada y por medio de investigación de campo se identifica cuáles y que características tienen las empresas del sector, se debe determinar la contribución en el subsector y como se alinean a la “Estrategia de Diversificación Productiva, correspondiente a la Priorización Productiva y Sustitución de Importaciones”.

### **2.2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

La población a considerar es todo el listado de proveedores y empresas calificadas en las operadoras petroleras vigentes en el Ecuador, actualizado al 2015, y

contrastadas en la superintendencia de compañías en donde registra su información. Se verifica dentro del ranking empresarial presentado en la revista EKOS NEGOCIOS<sup>7</sup>, cuya fuente de información es el Servicio de Rentas internas con corte a junio del 2014. (Maldonado F, 2014). Con la revisión del ranking se verifica que están en el grupo más representativo.

El muestreo es esencial en la investigación, se tomará una muestra representativa de toda la población identificada, se plantea el uso del muestreo probabilístico por ser una técnica que asegura la representatividad de la muestra. Esta es tomada en un proceso que ofrece a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados. Es muy eficiente cuando la población es muy grande y dispersa, para el presente caso se utilizará una combinación mixta, primero se estratifica y luego se realizará los conglomerados.

Acorde a la propuesta indicada anteriormente se plantea el muestreo aleatorio estratificado, también conocido como muestreo aleatorio proporcional. Es una técnica de muestreo probabilístico en donde los sujetos son inicialmente agrupados en diferentes categorías. Se selecciona aleatoriamente los sujetos de las categorías de los distintos estratos. Es importante tener en cuenta que los estratos no se superpongan. El muestreo aleatorio estratificado permite estudiar un determinado subgrupo dentro de la población. Con este criterio a las empresas encontradas se las clasifica como proveedores de bienes y servicios acordes a su actividad dentro del subsector de facilidades de superficie.

El siguiente paso es aplicar el muestreo por conglomerados, esta técnica aprovecha la existencia de grupos o conglomerados en la población que representan correctamente el total de la población en relación a la característica que queremos medir. Estos grupos contienen toda la variabilidad de la población. De esta forma podemos seleccionar únicamente algunos de estos conglomerados para realizar el estudio. El muestreo por conglomerados es muy adecuado cuando los grupos en que dividimos la población son muy similares entre sí, por lo que no hay gran diferencia

---

<sup>7</sup> Revista Ekos, agosto 2014, Ranking Empresarial Top 1000.

entre estudiar individuos de un grupo o de otro. Para aplicar esta técnica se debe definir los conglomerados, para lo cual se trata de identificar una característica que permita dividir la población en grupos distintos, de tal manera que los grupos no difieran entre sí en relación a aquello que queremos medir. Una vez hemos definido estos conglomerados, seleccionaremos al azar alguno de ellos algunos elementos para estudiarlos. Lo ideal es que los conglomerados sean tan heterogéneos como el total de la muestra, con el fin de que la selección de un conglomerado concreto nos de la misma información que la selección de individuos al azar del total de la población. Para ello se busca heterogeneidad dentro de los estratos y homogeneidad entre conglomerados.

En el sector se identificó 491 empresas, a las cuales se las clasifica en los siguientes estratos:

**Tabla 2**  
Clasificación de las empresas, por su actividad.

CLASIFICACION DE EMPRESAS		%
PROVISION DE BIENES	388	79,02
PROVISION DE SERVICIOS	103	20,98
TOTAL	491	100,00

(Rivera, 2016).

Acorde a lo planificado a las empresas encontradas se las estratificó como proveedoras de bienes y servicios. Con la información anterior y para estudiar el universo planteado se realizó el siguiente cálculo de muestra.

**Tabla 3**  
Tamaños de muestras de las empresas.

TAMAÑO DE MUESTRA (ENCUESTAS)- 15% ERROR	39
N1-PROVISION DE BIENES	31
N2-PROVISION DE SERVICIOS	8
TOTAL	39

(Rivera, 2016). Determinación del tamaño de la muestra para las empresas determinadas.

Una vez definido el tamaño de muestra se realizará la clasificación por conglomerados. Para poder realizar la clasificación y con la característica que el sector opera por proyectos, a las actividades del subsector se divide en fases acorde a las

tareas usuales de los proyectos. De esta clasificación se establece una fase de ingeniería, una fase construcciones, una fase de estudios, una fase de mantenimiento y varios, una fase de procura, una fase de transportes y movimiento de cargas.

Para los servicios en donde se involucran varias actividades dentro de los proyectos servicios tenemos:

**Tabla 4**

Clasificación de servicios C1-ING

CLASIFICACION DE PROVISION DE SERVICIOS				
C1-ING	SERVICIOS INGENIERIA CONCEPTUAL, BÁSICA Y DE DETALLE PARA TRATAMIENTO DE AGUA POTABLE / SERVIDAS / PLANTAS PROCESAMIENTOS	8		
	SERVICIOS DE FISCALIZACIÓN	8	<b>DISTRIBUCION %</b>	<b>ENCUESTAS</b>
		16	13,45%	1

(Rivera, 2016).

**Tabla 5**

Clasificación de servicios C2-CNS

C2-CNS	SERVICIOS OBRAS CIVILES	28		
	SERVICIOS CNS FACILIDADES DE SUPERFICIE	27	<b>DISTRIBUCION %</b>	<b>ENCUESTAS</b>
		55	46,22%	4

(Rivera, 2016).

**Tabla 6**

Clasificación de servicios C3-MNT

C3 - MNT	SERVICIOS DE MANTENIMIENTO / REPARACIÓN DE VÁLVULAS / INGENIERÍA	6		
	SERVICIOS DE FABRICACION PIEZAS MECÁNICAS	3	<b>DISTRIBUCION %</b>	<b>ENCUESTAS</b>
		9	7,56%	1

(Rivera, 2016).

**Tabla 7**

Clasificación de servicios C4-TRA

C4-TRA	SERVICIOS TRANSPORTE DE CARGA	17		
	SERVICIOS RELACIONADOS MAQUINARIA / GRÚAS	7	<b>DISTRIBUCION %</b>	<b>ENCUESTAS</b>
		24	20,17%	2

(Rivera, 2016).

**Tabla 8**

Clasificación de servicios C5-SOP

C5-SOP	SERVICIOS DE ESTUDIOS DE SUELOS, TOPOGRAFÍA, POSICIONAMIENTO	6		
	SERVICIOS ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS	9	<b>DISTRIBUCION %</b>	<b>ENCUESTAS</b>
		15	12,61%	1

(Rivera, 2016).



**Tabla 9**

Resumen de las Categorías para los servicios

TOTAL	119	100,00%	8
% DE DISTRIBUCION ESTRATIGRAFICA	20,98%		ENCUESTAS
GRUPOS DE DISTRIBUCION DE SERVICIOS POR CONGLOMERADOS	5		

(Rivera, 2016). Se identificó a las empresas como proveedoras de varios servicios, dentro de la clasificación.

Para las empresas de bienes por ser comercializadoras se las mantiene como un solo bloque dentro de la fase de procura las cuales serán clasificadas por especialidades. Para realizar una división por conglomerados, el criterio es dividir por equipo y material especializado teniendo la siguiente clasificación:

**Tabla 10**

Clasificación de empresas de bienes B1

CLASIFICACION	EMPRESAS DE PROVISION DE BIENES	
B2	EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	32
B3	EQUIPO ELECTRICO Y MATERIAL ELECTRICO	27
B8	EQUIPO PESADO	1
B4	EQUIPO DE FACILIDADES	42
B9	EQUIPOS DE PROTECCION CATODICA	14
B5	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE	61
B4	EQUIPOS DE TRATAMIENTO AGUA	5
B2	EQUIPOS DEL SISTEMA CONTRAINCENDIO	12
B3	EQUIPOS E INSTRUMENTACION	55
B4	EQUIPOS MATERIALES	66
B1	INTEGRADOR EQUIPO DE FACILIDADES	28
B1	INTEGRADOR EQUIPO DE FACILIDADES -FABR EXT	5
B3	MATERIAL ELECTRICO	48
B5	MATERIAL COMUNICACIONES	3
B6	MATERIALES OPERACION	62
B6	QUIMICOS	40
B7	TUBERIA Y ACCESORIOS	32
B7	MUEBLES, AL Y VIDRIO	8
B8	REPUESTOS Y ACCESORIOS, VEHICULARES	9

(Rivera, 2016). Existen 388 empresas que venden en diversos tipos de categorías.

**Tabla 11**

Resumen Clasificación de empresas de bienes B1

TOTAL	550	100,00%	31
% DE DISTRIBUCION ESTRATIGRAFICA	79,02%		ENCUESTAS
GRUPOS DE DISTRIBUCION POR CONGLOMERADOS	9		

(Rivera, 2016). Se consideran todas las empresas que ofrecen sus productos en el mercado facilidades.

**Tabla 12** Clasificación de empresas Integradoras

Clasificación de empresas Integradoras B1

B1	INTEGRADOR EQUIPO DE FACILIDADES	28	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	INTEGRADOR EQUIPO DE FACILIDADES -FABR EXT	5		
		33	6,00%	2

(Rivera, 2016).

**Tabla 13**

Clasificación de empresas proveedora de Equipos B2/B3/B4/B5

B2	EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	32	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	EQUIPOS DEL SISTEMA CONTRA INCENDIO	12		
		44	8,00%	2
B3	EQUIPO ELECTRICO Y MATERIAL ELECTRICO	27	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	EQUIPOS E INSTRUMENTACION	55		
	MATERIAL ELECTRICO	48		
		130	23,64%	7
B4	EQUIPO DE FACILIDADES	42	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	EQUIPOS MATERIALES	66		
	EQUIPOS DE TRATAMIENTO AGUA	5		
		113	20,55%	6
B5	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE	61	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	MATERIAL COMUNICACIONES	3		
		64	11,64%	4

(Rivera, 2016).

**Tabla 14**

Clasificación de empresas proveedora de Materiales Varios B6/B7.

B6	MATERIALES OPERACIÓN	62	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	QUIMICOS	40		
		102	18,55%	6
B7	TUBERIA Y ACCESORIOS	32	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	MUEBLES, AL Y VIDRIO	8		
		40	7,27%	2

(Rivera, 2016).

**Tabla 15**

Clasificación de empresas proveedora de repuestos B8.

B8	REPUESTOS Y ACCESORIOS, VEHICULARES	9	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
	EQUIPO PESADO	1		
		10	1,82%	1

(Rivera, 2016).

**Tabla 16**

Clasificación de empresas proveedora de productos personalizados B9.

B9	EQUIPOS DE PROTECCION CATODICA	14	DISTRIBUCION %	ENCUESTAS
			2,5%	1

(Rivera, 2016).

### 2.2.5. ENTREVISTA Y ENCUESTA

Con el fin de recopilar información del subsector se planifica realizar una entrevista y encuesta a los directivos de las empresas, de tal manera de obtener sus

perspectivas, creencias, opiniones e identificar actitudes, en las mismas se enfocarán los temas de la investigación.

Para la entrevista, la cual es una técnica cualitativa de campo que permite recolectar de datos, se la manejará como una conversación formal en la que se realizarán las preguntas enfocados a objetivos planteados, el tipo de entrevista será semiestructurada, permitiendo al entrevistado ampliar los temas, las respuestas proporcionadas serán escritas por el entrevistador de acuerdo a la respuesta. El formulario planteado se lo encuentra como Anexo 1 y se aplicará en las empresas de acuerdo a lo definido en el ítem 2.2.4 Población y muestra.

Para complementar la información requerida en la investigación se realizará una encuesta personal como parte de la reunión entre el entrevistador y el entrevistado, el aplicar esta técnica de toma de datos cuantitativa de interés sociológico, pretende explorar, obtener, recopilar información y criterio de los temas de investigación, se la implementará mediante preguntas de valoración de opción múltiple para determinar la opinión y valoración de los entrevistados, dejando la opción en caso de tener una respuesta abierta o algún comentario el cual será identificado como un ítem adicional. Del cuestionario planteado se realizará una prueba piloto con 10 personas del medio con el fin de comprobarse la calidad de las preguntas y con los comentarios se realizará las correcciones respectivas, para aplicarlas a la muestra seleccionada anteriormente. El cuestionario planteado se lo encuentra como Anexo 2 y se aplicará en las empresas de acuerdo a lo definido en el ítem 2.2.4 Población y muestra.

#### **2.2.6. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR**

El mercado petrolero tiene como base la búsqueda y la explotación de las reservas. Cuando una reserva se descubre y se planifica su extracción, se requiere desarrollar facilidades de superficie para poder transportar y procesar la producción a extraer, con este fin se requiere la construcción de vías, puentes, oleoductos, plataformas de producción y procesamiento así como sus equipos. Cuando una reserva está en declive se suele requerir recuperar la producción de otra zona, por lo cual se pueden incrementar el número de pozos. Requiriendo facilidades de superficie. Cuando finaliza

la extracción se la utiliza como reinyección de agua para tener como disposición final o como recuperación mejorada, esta actividad depende mucho de la formación, la cual establece un criterio para desarrollar el plan de producción, perforación, e inversiones, tanto en subsuelo y superficie.

Las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie prestan actividad de apoyo a las operadoras en la industria petrolera, en todas las actividades constructivas, de mantenimiento y operación de equipos de superficie. Se rigen acorde a las leyes del trabajo, ley de hidrocarburos, ley de gestión ambiental entre las principales, ley de seguridad social, ley orgánica de régimen tributario, todas enmarcadas en la constitución de la república.

Entre los factores globales del mercado encontramos que la empresa pública corresponde al 81.85% (Petroamazonas EP/Rio Napo), y para la empresa privada el 18,15%, se evidencia que en épocas de bajos precios las inversiones se vuelven selectivas y se trata de mantener al mínimo la inversión, a continuación se presenta un resumen de la inversión en un período entre 2012 y 2015.

En la Tabla 17 se presenta la producción generada y los montos de inversión promediados acorde a los reportes de gestión<sup>8</sup> anual y el informe ejecutivo de la estadística hidrocarburífera de cada año, son los siguientes:

**Tabla 17**  
Valores Promedio de inversión en facilidades de superficie 2014

<b>MONTO DE INVERSION ESTIMADO POR POZO AL 2014 (Del 81% de las inversiones)</b>			
PETROAMAZONAS			
\$	440.545.205,00	227	\$ 1.940.727,78
RIO NAPO			
\$	89.108.850,96	47	\$ 1.895.933,00
MONTO DE INVERSION 81,85%		PROMEDIO POR POZO	
\$	529.654.055,96		\$ 1.918.330,39

(Rivera, 2016).

<sup>8</sup> [www.petroamazonas.gob.ec/](http://www.petroamazonas.gob.ec/); <http://rionapocem.com.ec/>; <http://www.she.gob.ec/>

En la Tabla 18 se presenta las inversiones anuales promediadas del 81.85% del subsector teniendo los siguientes montos:

**Tabla 18**

Inversiones Proyectadas de años 2012/2013/2014/2015.

	2012	2013	2014	2015
POZOS PERFORADOS (U)	293	370	336	208
MONTOS DE INVERSION DE FACILIDADES (USD)	\$ 562.070.803,46	\$ 709.782.243,28	\$ 644.559.010,11	\$ 399.012.720,55
BARRILES PRODUCIDOS	176.522.496,00	189.968.322,00	200.970.033,00	195.323.533,00
BARRILES EXPORTADOS	129.515.902,00	140.245.059,00	154.664.054,00	151.765.097,00
PRECIO PROMEDIO NAPO	\$ 95,72	\$ 92,91	\$ 89,03	\$ 42,14
PRECIO PROMEDIO ORIENTE	\$ 99,84	\$ 97,34	\$ 93,03	\$ 46,44

(Rivera, 2016).

De acuerdo con la Tabla 18, cuando existe una tendencia a la baja del barril de crudo, el mercado se contrae y el Ecuador percibe menores ingresos por barril, el cual es un factor que afecta el ingreso corriente por las exportaciones. Al existir menores fondos corrientes afecta la liquidez del país, generando la priorización del gasto corrientes y las inversiones. Como medida para contrarrestar ese efecto actualmente se tiene venta anticipada de petróleo, teniendo en cuenta que la inversión pública es considerada parte estratégica, las cuales son políticas de gobierno que se utilizan con el fin de generar infraestructura, bienestar y desarrollar capacidades productivas con el objetivo de substituir importaciones acorde al plan del cambio de la matriz productiva, por estas razones el sector recibirá menor asignación de fondos, generando pérdida del dinamismo de la economía del sector, por lo cual se optimizará la inversión teniendo menor asignación presupuestaria, con problemas de liquidez en el sector y una disminución de actividades.

Si graficamos los valores de las tablas anteriores tenemos que, cuando la pendiente en inversión es positiva, la pendiente de producción es positiva por lo que existe un incremento de producción. Cuando la pendiente de inversión es negativa, la pendiente de producción tiende a seguir la tendencia, sin embargo no significa un decrecimiento en la producción puesto que los proyectos plurianuales ingresan en producción, para el caso del año 2016 si bien se tiene un decrecimiento en inversión del 50.31%, el decrecimiento en producción es del 0.25%, ya que tenemos el ingreso del bloque 43,

que inicio su conceptualización en el 2012 y que permite mantener la producción nacional.

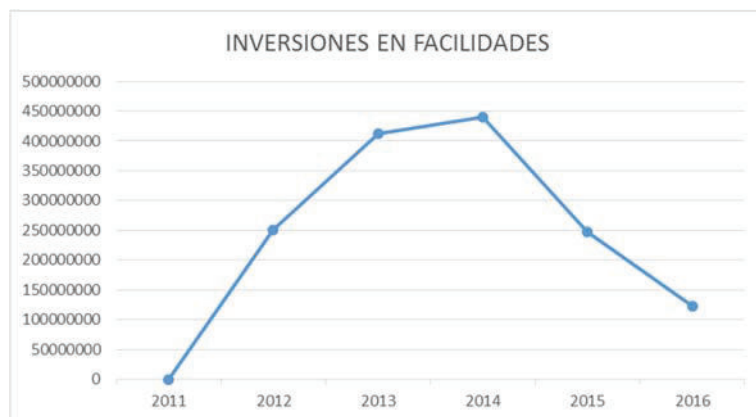


Figura 14. Inversiones vs tiempo

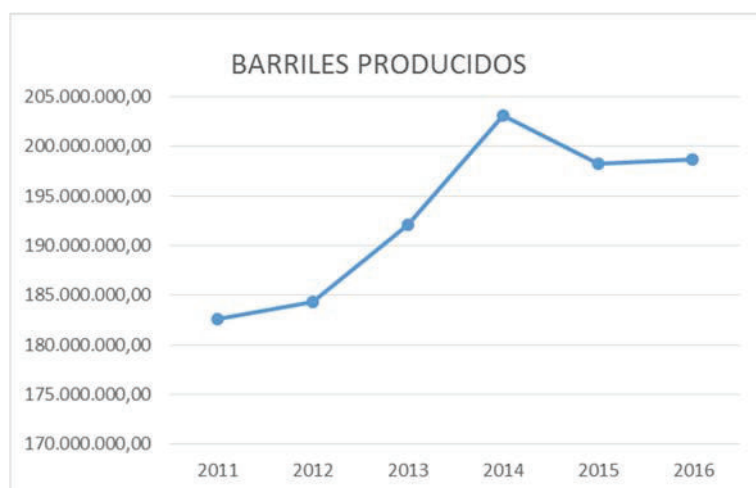


Figura 15. Barriles de producción vs Tiempo

La forma en que opera la empresa pública se basa en una planificación anual, para lo cual elabora y aprueba un portafolio de proyectos, se solicita la asignación de fondos en el primer trimestre, se inician las fases de concurso de los principales proyectos en el segundo trimestre y la ejecución de fondos para el resto del año, por lo que desde inicio hasta el medio año las empresas del subsector deben enfocarse en la empresa privada para captar clientes y a partir de mediados de año en la empresa pública.

Si se compara el monto de inversión entre el 81,85% que corresponde a la empresa pública (PAM EP) y el grupo de empresas privadas 18,15%, el monto de acuerdo a la Figura 16, la diferencia de inversión entre público y privado para el año 2015, acorde a la información de la Tabla 16 es del 23% es esto lleva a dos observaciones, el mercado más grande invierte menos USD por barril, por lo tanto menor costo de producción. Por otro lado la asignación de fondos del 23% en un mercado 4.5 mayor, no permiten mantener la integridad de los equipos por lo que en corto tiempo se generarán requerimientos de sustitución de equipos.

Actualmente en las operadoras nacionales existe la directriz de disminuir el consumo de diésel utilizado para generar energía para alimentar los diferentes pozos distribuidos a lo largo del oriente Ecuatoriano. Se considera en centralizar la generación y la incorporación de energía del sistema interconectado, debido a la finalización de proyectos de instalación de centrales de generación, esto implica el impulso de proyectos de interconexión eléctrica.

Un punto importante son los términos de los contratos, ya que se extiende el pago a proveedores a 90-120 días, anteriormente se trabajaba a 30 días se considera trabajar con los fondos de las empresas de estudio.

Este subsector realiza las actividades mediante la ejecución de proyectos, los cuales son multidisciplinarios entre los que encontramos ramas: Procesos, Civil, Mecánica, Eléctrica, Comunicaciones, Arquitectónicos, Comunitarios y Medioambientales. A los proyectos se los puede clasificar como proyectos operativos y de inversión, el objetivo de los proyectos es mantener, incrementar o producir, las nuevas reservas. Los proyectos operativos permiten mantener la operación y los proyectos de inversión permiten el incremento de la producción. Los proyectos de inversión se relacionan al plan de desarrollo de los campos. Estos proyectos se desarrollan en función de un presupuesto establecido y se asignan plurianualmente, mientras que los operativos son asignados anualmente, cada proyecto tiene su nivel de riesgo en el retorno de inversión y en el plan de ejecución, su continuidad se mantiene en función de los resultados de producción obtenidos.

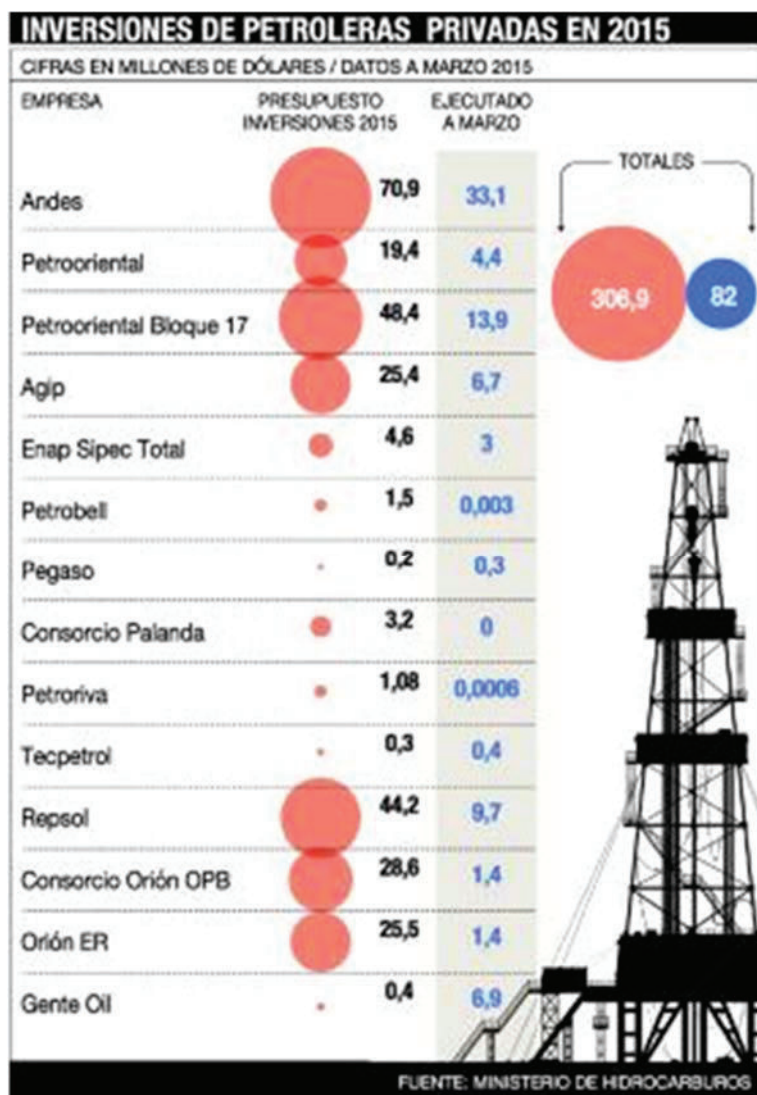


Figura 16. Inversiones de Petroleras privadas

Las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras apoyan en la ejecución de proyectos, ofrecen al mercado sus bienes o servicios. En el mercado se realizan procesos de licitación o concursos por las operadoras públicas o privadas para conseguir los mismos. Estos proyectos son liderados por los departamentos de Facilidades de las operadoras quienes se convierten en administradores de programas de proyectos. En las instituciones se suelen generar nuevos grupos de trabajo, con objetivos específicos asociados al proyecto, en el caso del sector público, se encontró dos grupos de proyectos conocidos como “Gerencia de



Proyectos” y “Optimización de generación eléctrica”. Los cuales tienen varios sub-proyectos plurianuales, partes de un proyecto global.

Las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras pertenecen a la PYMES, está conformado por emprendedores, los cuales en su gran mayoría son ex trabajadores de las operadoras y los cuales suceden a las familias el negocio. No existe una relación formal entre empresas del caso de estudio, como asociaciones o gremios identificados lo que hace que en épocas de recursos limitados las mismas tomen medidas de ajuste desde el punto de vista de empresa, no de grupo.

Se presenta en la Figura 17 un diagrama de proceso, acorde a la ejecución de proyectos dentro del cual se identificó el aporte de los diferentes conglomerados definidos en el desarrollo y la ejecución de los proyectos. Existen factores tecnológicos que se pueden mejorar en las facilidades de superficie con el fin de optimizar los costos operativos y de inversión, razón por la cual el sector tiene un requerimiento creciente en especialización. Con el equipo que colabora con la investigación relacionada a proyectos se realizó una evaluación cuyo objetivo es realizar un diagrama básico de proceso. Del diagrama básico propuesto se puede observar que la ingeniería y la conceptualización de los proyectos es una parte fundamental del subsector estudiado puesto que es de donde nace la conceptualización de los proyectos. Acorde a la Tabla 3 (C1-ING), corresponde al 13.45% del grupo de empresas esta actividad, presentan un valor agregado alto, basado en el conocimiento técnico y de normas utilizadas en el área.

De acuerdo con la Tabla 7. Las empresas que realizan estudios corresponden al 12,61%, son las que presentan la información y verificación de datos, presentan un valor agregado medio.

De acuerdo con la Tabla 4. Las empresas de construcciones corresponden al 46.22%, son las que realizan el valor agregado de las materias primas y las ejecutoras de proyectos, presentan un valor agregado alto.

De acuerdo con la Tabla 5 (C3-MNT). Las empresas de construcciones corresponden al 7.56%, son las que realizan actividades de apoyo en la construcción

y complementarias en equipos y de construcción en la ejecución proyectos, presentan un valor agregado alto.

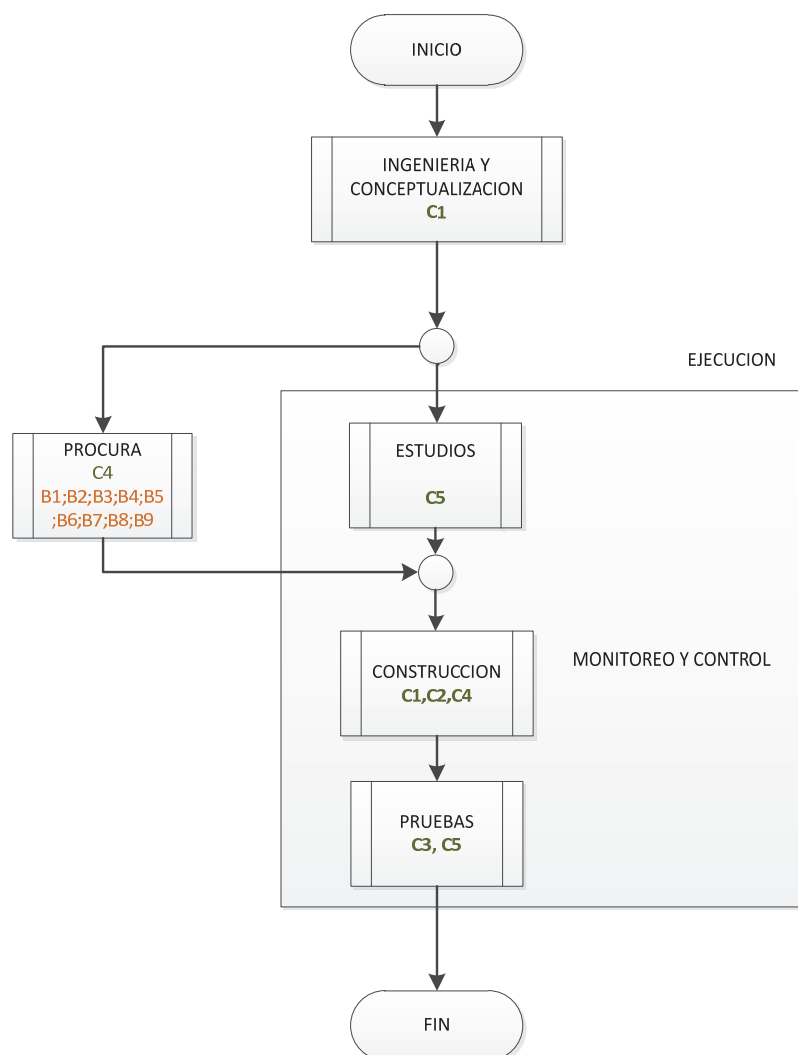


Figura 17. Diagrama de Proceso Proyectos de Superficie

De acuerdo con la Tabla 6 (C4-TRA). Las empresas de transporte corresponden al 20.17%, son las que realizan actividades de apoyo, sin valor agregado técnico dentro de las actividades de construcción, presenta un valor agregado bajo.

Acorde a la información anterior podemos generalizar que el 80% de las empresas prestan apoyo técnico y son los que puede impulsar directamente el desarrollo y el cambio de la matriz productiva.

Dentro del diagrama de la Figura 17, se identifica la procura como la provisión de bienes, entre estos tenemos que de acuerdo con la Tabla 11 (B1). Las empresas integradoras de equipos corresponden al 6%, son las que realizan el valor agregado dentro de la provisión de bienes de facilidades de superficie. Presentan un valor agregado alto. Acorde a la información anterior podemos generalizar que el 6% de las empresas prestan apoyo técnico, y son los que puede impulsar directamente el desarrollo y el cambio de la matriz productiva. El 94% del resto corresponde a intermediarios de ventas, detallistas y distribuidores, sin valor agregado técnico dentro de las actividades de construcción, cuyo objeto es la comercialización, presentan un valor agregado nulo.

Actualmente se tiene el plan nacional del Buen Vivir 2013-2017 el cual es el tercer plan dentro del gobierno de la revolución ciudadana, el aporte del plan se alinea con equidad, revolución cultural, revolución del conocimiento, excelencia, el plan del Buen vivir prioriza los recursos acorde a la economía política, enfocándose en la inversión social, para aumentar capacidades sociales y reducir brechas territoriales.

“La inversión pública es un variable clave para lograr el crecimiento económico, por cuatro razones” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, pág. 15), aumenta la demanda agregada, capitaliza la economía, constituye bienes públicos para generar competitividad sistémica, desarrolla las capacidades humanas.

Con el fin de reducir la vulnerabilidad en términos de intercambio, “la inversión pública está dirigida a sembrar el petróleo y cosechar una matriz productiva para la sociedad del conocimiento” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, pág. 17). Este enfoque lleva a mantener la inversión social, gasto y el financiamiento público, por otro lado reduce el capital de inversión y operativo del sector petrolero. Acorde al concepto de cambio de la matriz productiva y sustitución de importaciones, se prevé menores fondos para la ejecución de proyectos en el área petrolera. Encontrando las coherencia de las diferencias del 23% en la inversión pública y privada, acorde a la Tabla 16 y la Figura 16. El mercado privado busca obtener un

beneficio, el mercado público busca mantener la producción, asignando las regalías acorde al plan.

A corto plazo en las empresas operadoras petroleras nacionales se generó un programa impulsado por la Vicepresidencia de la República en el cual jóvenes profesionales graduados o egresados en proceso de graduación son seleccionados tomando como base su desempeño académico para ser considerados como fuerza laboral en las Empresas Públicas en el Ecuador. El objetivo de este proyecto es renovar el talento humano en las empresas públicas, cada empresa deberá contratar a 100 jóvenes profesionales en diversas áreas, para desarrollo, capacitación (dentro y fuera del país) y servicio a la empresa.

## 2.2.7. TABULACIÓN DE INFORMACIÓN, ENTREVISTAS Y ENCUESTAS

### ➤ PREGUNTA 1

**Tabla 19**

Cuántos años está laborando en el sector petrolero, comercializando productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras?

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mayor que 10 años	19	49%
Mayor 8 menor 10 años	14	36%
Mayor 5 menor 8 años	3	8%
Hasta cinco años	2	5%
Hasta dos años	1	3%
	39	100%

INTERPRETACION: Tabulando las encuestas y entrevistas se tiene que el 49% se han venido desarrollando por más de 10 años. (De los cuales el 87,18% fueron ex empleados, el porcentaje restante corresponde a herencias y emprendimientos). Las nuevas empresas que han ingresado desde hace dos años corresponden al 3% los cuales estarían en una fase de conocimiento del mercado y corresponden principalmente a empresas de servicios, debido a la contracciones económicas pueden sufrir el efecto de las falta de capital por la afectación en el flujo de pagos. El 97% de las empresas se encuentran en el mercado hasta cinco años, fueron parte del boom de inversión antes de la baja del precio del petróleo y son las que tuvieron utilidades considerables que les permite operar en este tiempo de recesión.

**Frecuencia Relativa**

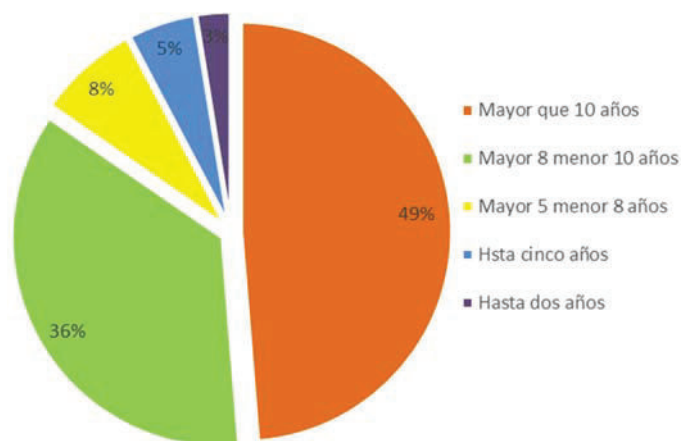


Figura 18. Frecuencia relativa, Pregunta 1

➤ PREGUNTA 2

**Tabla 20**

En los años que comercializa productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras, se mantiene en el mercado por

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	NOTAS
Plan de Ventas	32	82%	
Estudio de mercado	2	5%	
Plan de marketing	2	5%	
Plan estratégico	2	5%	
Otros	1	3%	Ventas en proyectos
	39	100%	

INTERPRETACION: El 82% de las empresas se mantienen porque cumplieron sus expectativas de ventas anuales, el 5% siguió la recomendación de un estudio de mercado con resultado a mediano plazo. El 5% implemento el plan de marketing (entre los objetivos se identifica tener nuevos clientes, mejorar su participación en el mercado y mejorar las rentabilidad). El 5% trabaja en un plan maestro, planifican las actividades de la empresa, tienen mejor opción de modificar o mejorar su acción en el mercado, visto como parte de un proceso global de planificación. El 3% está en el mercado por la buena aceptación de un producto.

**Frecuencia Relativa**

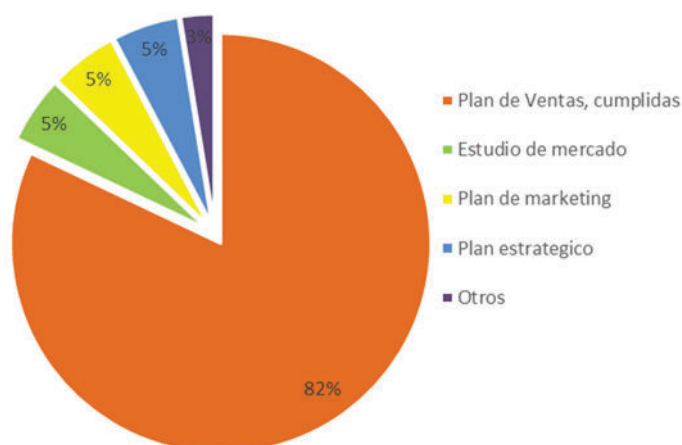


Figura 19. Frecuencia relativa, Pregunta 2

➤ PREGUNTA 3

**Tabla 21**

Nivel de utilidad que maneja al comercializar productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mayor 40 %	12	31%
Mayor 30% - menor 40 %	20	51%
Mayor 20% - menor 30 %	5	13%
Mayor 10 - menor 20 %	2	5%
Hasta el 10%	0	0%
	39	100%

INTERPRETACION: El 31% de las empresas manejan una utilidad mayor del 40%, los productos que comercializan son servicios y productos especializados. El 51% de las empresas se maneja con una utilidad de hasta el 40%, la actividad principal es el comercio de productos importados. El 82% tiene una tendencia a alta utilidad la cual les permitira mantenerse en tiempo de crisis. El 18% de las empresas manejan utilidades hasta el 20%. El 5% de las empresas tiene utilidades entre el 10%-20%, son las que corresponden principalmente al comercio de productos locales. Los cuales serían por intermediación. Cabe aclarar que todos los casos se confirmaron como utilidad bruta.

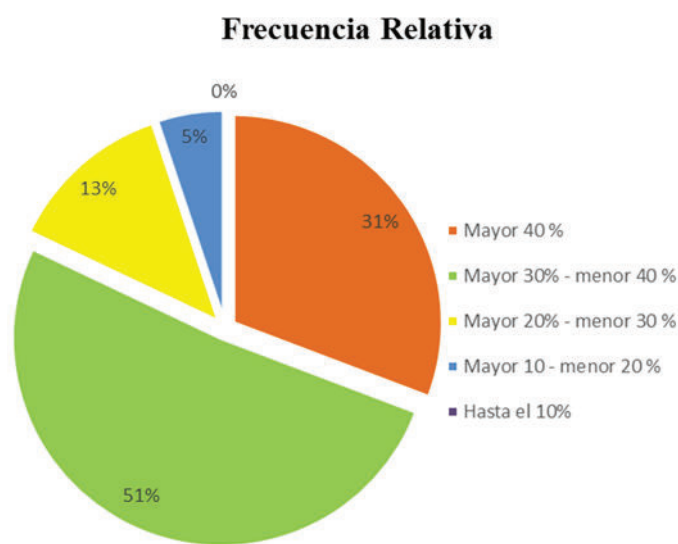


Figura 20. Frecuencia relativa, Pregunta 3

➤ PREGUNTA 4

**Tabla 22**

Nivel de satisfacción respecto al conocimiento e innovación del talento humano que colabora en el desarrollo y/o oportunidad de nuevos productos y servicios para facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente satisfecho	2	5%
Satisfecho	22	56%
Medianamente satisfecho	9	23%
Insatisfecho	6	15%
Totalmente insatisfecho	0	0%
	39	100%

NOTA: Se relaciona con la pregunta 5 de la entrevista, ¿Cómo empresario como tiene el apoyo de la universidad en el desarrollo de nuevos productos, de tal manera de impulsar el desarrollo de nuevos productos y servicios.

INTERPRETACION: El 5% indica que está totalmente satisfecho, con el cumplimiento del talento humano al realizar sus actividades y la proactividad en proponer nuevas aplicaciones para productos, aplicaciones tecnológicas, lo enfoca como nuevas oportunidades de negocio. El 56% de las empresas se sienten satisfecho por el cumplimiento y compromiso del personal para ejecutar las actividades encomendadas. El 23% de las empresas identifican que su personal cumple su trabajo, pero no aportan en opciones para optimizar recursos, stock de materiales. El 15% tiene algún sentimiento de no satisfacción con el trabajo realizado, por pérdidas de negocios u oportunidades, considerando que no se tuvo un asesoramiento adecuado.

**Frecuencia Relativa**

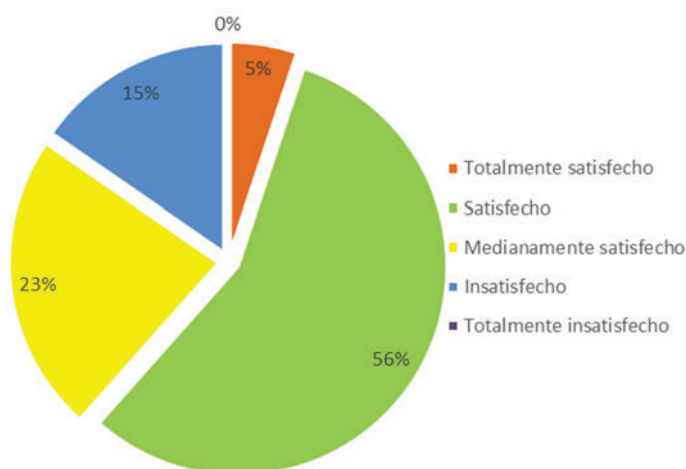


Figura 21. Frecuencia relativa, Pregunta 4



➤ PREGUNTA 5

**Tabla 23**

Frecuencia de innovación del portafolio de productos y servicios para facilidades que oferta al mercado

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	NOTAS
Anualmente	10	26%	Asistencia a ferias tecnológicas
Semestralmente	1	3%	Seguimientos de productos
Trimestralmente	1	3%	Reclamos de garantías
Mensualmente	0	0%	
Nunca	0	0%	
Otros	27	69%	Oportunidad de negocio
	39	100%	

INTERPRETACION: El 69% de empresas innovan sus productos de acuerdo a la oportunidad de negocio, están en contacto con sus proveedores haciendo seguimiento de nuevos productos, son presentados a sus clientes cuando identifican que tienen proyectos relacionados y pueden aplicarse. El 26% de las empresas renuevan sus productos anualmente asisten a ferias internacionales e identifican nuevos productos, los cuales son presentados al mercado para validar su aceptación y una posible aplicación a futuro. El 6% realiza un análisis de los productos vendidos anteriormente y sugiere cambios para evitar problemas, en los casos se los hace de forma trimestral o semestral, buscan nuevas aplicaciones y tecnologías.

**Frecuencia Relativa**

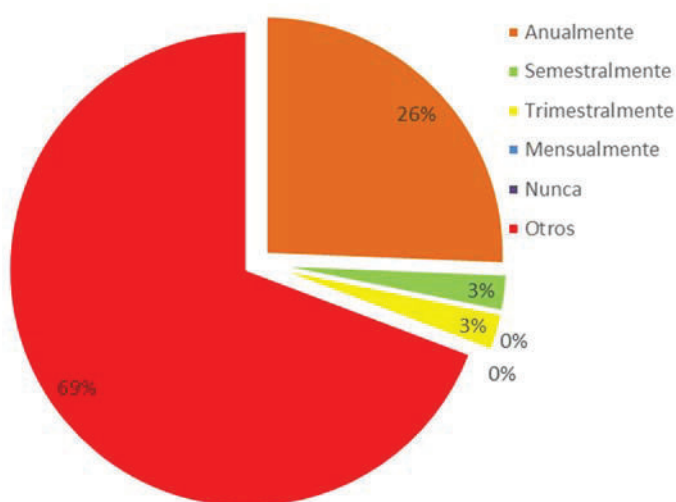


Figura 22. Frecuencia relativa, Pregunta 5

➤ PREGUNTA 6

**Tabla 24**

Formación del personal que define el rumbo de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras que comercializa

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	NOTAS
Gerente, Comité E, Alta D	27	69%	Viabilidad de negocio
Dep. Técnico, Ingeniería	2	5%	Revisión y búsqueda nuevas tecnologías
Jefe Marketing	3	8%	Poco interés por el mercado
Jefe Planificación	2	5%	Seguimiento de proyectos planificados
Otros, Asesorías, Proveedores	5	13%	Opción nuevo negocio
	39	100%	

INTERPRETACION: Para definir nuevos negocios de productos o servicios, se encontraron que el 69% identifica que el rumbo de los productos los define la alta dirección. Ya que no solo se ve la necesidad y aplicación del producto o servicio, sino el financiamiento y la utilidad que genera la actividad involucrada. El 5% de los productos se relacionan con el departamento técnico. El 8% se identifica en entender el mercado y aplicar marketing. El 5% se orienta de acuerdo a los planes maestros y basados en el plan estratégico, considerando el punto de partida del proceso de planificación estratégica.

**Frecuencia Relativa**

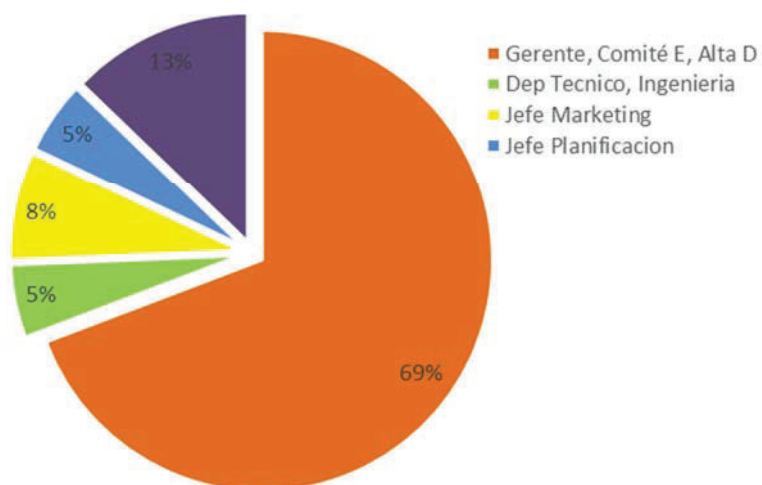


Figura 23. Frecuencia relativa, Pregunta 6

➤ PREGUNTA 7

**Tabla 25**

Procedencia de la mayor cantidad de productos que comercializa para facilidades de superficie

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	NOTAS
USA	9	23%	Servicios uso software
China	22	56%	Productos Manufactura
América Latina	1	3%	Cable de Argentina, Chile
Europa	1	3%	Tableros, tubería
Otros	6	15%	No requieren productos, uso materia prima local
	39	100%	

INTERPRETACION: De los resultados obtenidos tenemos que el 23%, corresponde al uso del software y servicios especializados correspondiente a soporte técnico en equipos. La mayoría de bienes son de procedencia China corresponden al 56%, revisando la balanza comercial se identifica que el mayor proveedor de productos es USA, por lo que para entender este fenómeno se debería a que la comercialización es principalmente con empresas de USA, las cuales venden productos fabricados en CHINA. Con América Latina se comercializa el 3% y con Europa 3%. Entre otros se tiene el 15%, se encuentra productos de provisión local. Se puede interpretar que servicios o productos con conocimiento corresponde a USA y bienes manufacturados con alto valor de mano de obra con china.

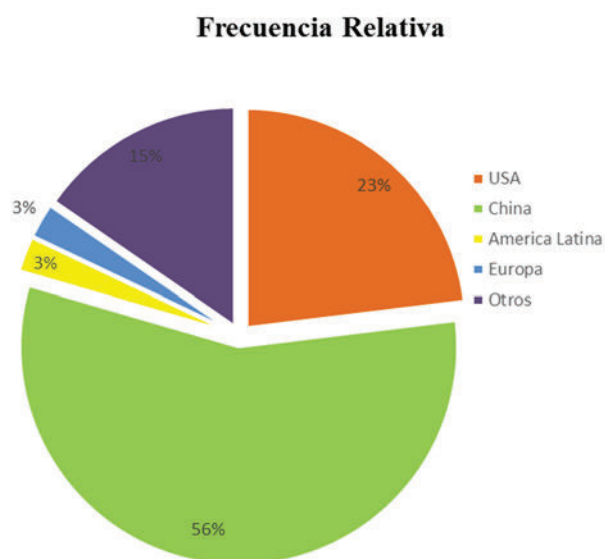


Figura 24. Frecuencia relativa, Pregunta 7

➤ PREGUNTA 8

**Tabla 26**

Los productos que comercializa tienen un % de valor agregado de mano de obra nacional, que permita generar nuevos productos para ser comercializados en las facilidades de superficie petroleras como productos sustitutos

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	
SI	4	10%	Del ítem NO aplica, se refiere a empresas de servicios civiles, comercializa productos con materia prima local sin valor agregado o no requiere productos
NO	25	64%	
OCASIONAL	2	5%	
NO APLICA	8	21%	
	39	100%	

NOTA: Se relaciona con la pregunta 3,4 de la entrevista, ¿Cómo considera las políticas aplicadas de gobierno, respecto a los productos y/o servicios de facilidades de superficie petroleras, para enfocar el negocio?; ¿Cómo empresario tiene un plan para apoyar el cambio de la matriz productiva que pueda aplicar a su negocio?

INTERPRETACION: El 21% de las empresas totales, correspondiente al sector de servicios civiles comercializa productos como arena, ripios, etc., los cuales difícilmente tienen sustitutos naturales. Existe un 5% de las empresas que tiene en su forma operativa ventas de oportunidad por proyectos, manejan un grado de flexibilidad y genera valor agregado integrando equipos, generan trabajo informal. El 64% las empresas no consideran un valor agregado ya que comercializan productos terminados, con soporte externo hasta la entrega del bien o el servicio. El 10% permite un valor agregado de los productos, por trabajos de integración de equipos.

**Frecuencia Relativa**

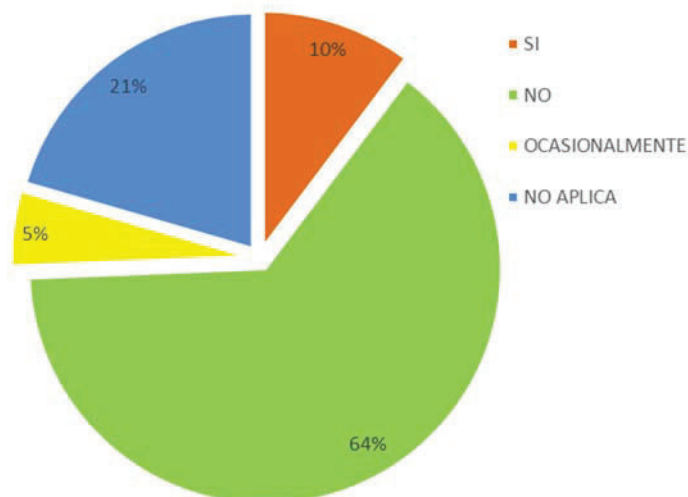


Figura 25. Frecuencia relativa, Pregunta 8

➤ PREGUNTA 9

**Tabla 27**

Valor agregado que aporta en la comercialización de los productos para facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mayor 40%	1	3%
Mayor 20% - menor 40%	2	5%
Mayor 10% - menor 20%	2	5%
Hasta el 10 %	5	13%
0% VA	29	74%
	39	100%

INTERPRETACION: De la información recopilada el 0% VA corresponde al 74% de las empresas que proveen productos o materias primas terminados, pudiendo clasificar en dos grupos: El primero que comercializa productos o servicios listo para uso y son de carácter importado (64%) y el segundo grupo de la encuesta que comercializa materia prima que no se puede dar un valor agregado como materiales para mantenimiento vial (10%), Acorde a la tabla 2, el 79% corresponde a proveedores de bienes. El 13% de las empresas aportan hasta un 10% del valor agregado nacional. La tendencia en este mercado es al consumo de elementos importados.

**Frecuencia Relativa**

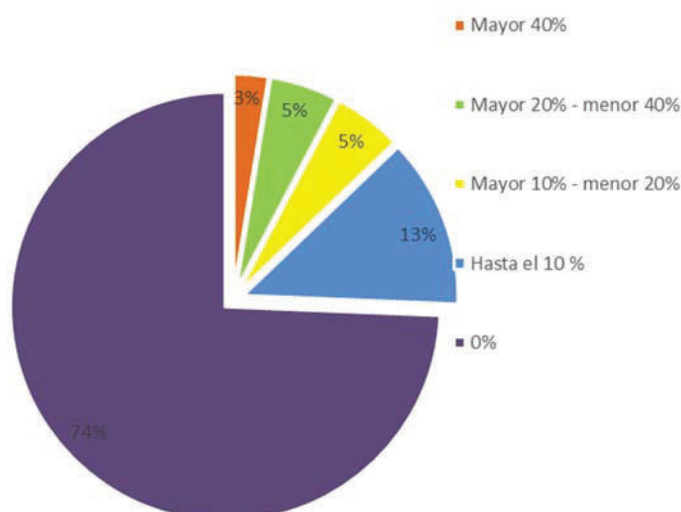


Figura 26. Frecuencia relativa, Pregunta 9

➤ PREGUNTA 10

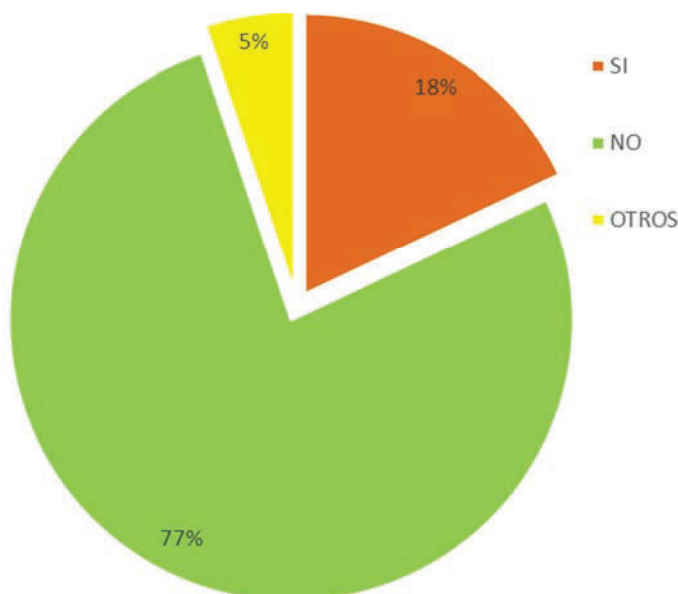
**Tabla 28**

Plan caso de bajas ventas de productos y/o servicios en el mercado de facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
SI	7	18%
NO	30	77%
OTROS	2	5%
	39	100%

INTERPRETACION: Se puede determinar que el 18% de las empresas estarían con un plan de contingencia y tienen evaluado el riesgo, incluido la crisis del sector. El 77% no consideró importante debido a que creen que no se afectaría por ser un sector estratégico del Ecuador, del cual dependen los recursos del Ecuador. Es decir no se encuentran alineados al plan del Buen vivir, de sustitución de importaciones y el impulso de la transformación de la matriz productiva, aplicando el encadenamiento productivo. El 5% son empresas que realizan comercialización en otros sectores.

**Frecuencia Relativa**



*Figura 27.* Frecuencia relativa, Pregunta 10

➤ PREGUNTA 11

**Tabla 29**

Conoce el tiempo que puede mantenerse en el mercado con bajas ventas de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mayor 12 meses	32	82%
Mayor 9 - menor 12meses	5	13%
Mayor 6 - menor 9 meses	2	5%
Mayor 3 - menor 6 meses	0	0%
Hasta el 3 meses	0	0%
	39	100%

INTERPRETACION: El 82% de las empresas pueden mantenerse en el mercado en un tiempo mayor a un año por bajas ventas y con cobros por servicios o bienes prestados hasta en 120 días. Un 13% considera que puede operar entre 9 y 12 meses, considerando una reducción en la fuerza laboral como la primera medida, la segunda medida es parte de reducción de planes de telefonía y seguros de vida, cursos y viajes al exterior. Se considera también extender el pago a proveedores. Existe un 5% de empresas que estarían en un tiempo menor a 9 meses, se asocia las empresas nuevas en el sector y las que manejan menores utilidades en el comercio de productos y servicios, si la relacionamos a la pregunta 1, corresponden al 8%.

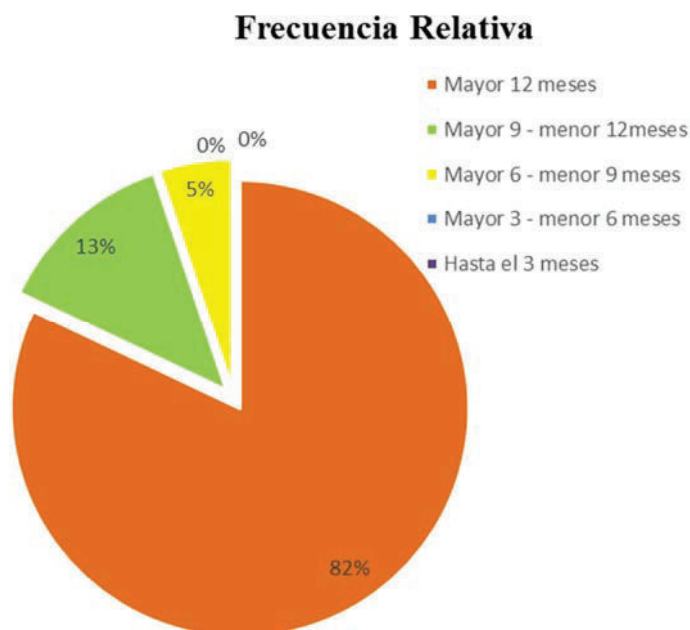


Figura 28. Frecuencia relativa, Pregunta 11

➤ PREGUNTA 12

**Tabla 30**

Tiene otro nicho de mercado substituto por bajas ventas de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	
SI	10	26%	No aplica porque son productos especializados
NO	27	69%	
OTROS	2	5%	
	39	100,0%	

NOTA: Se relaciona con la pregunta 2 de la entrevista. ¿Cómo está el pago de su cliente, respecto a los productos y/o servicios de facilidades de superficie petroleras?, Ha tomado alguna medida de diversificación de mercado o prestamos como contingencia?

INTERPRETACION: El 5% son productos especializados del ámbito petrolero, tiene que ver con software y productos. El 69% No tienen otro nicho de mercado, debido a que la condición más favorable de venta es en el mercado petrolero donde obtienen mayor utilidad y no se han interesado por ingresar a otros mercados. El 26% tienen considerados mercados sustitutos, es decir están ofertando sus productos en otros mercados, se presentó la oportunidad de presentar productos fuera del País, para acceder valoraron que su valor agregado es la especialización del personal, la especialización y las certificaciones internacionales.

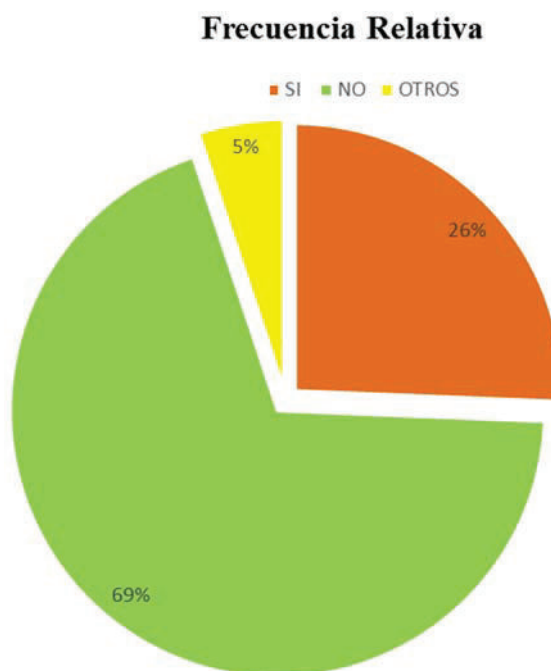


Figura 29. Frecuencia relativa, Pregunta 12



➤ PREGUNTA 13

**Tabla 31**

Realiza estudios formales para conocer el rumbo de su empresa, que le permita implementar estrategias en el caso de crisis económica del sector petrolero

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	
SI	3	8%	
NO	30	77%	
OTROS	6	15%	Estudios internos
	39	100%	

INTERPRETACION: Los trabajadores de las empresas del subsector, son ex trabajadores de operadoras que realizaron el emprendimiento y luego son heredadas. Se puede identificar que el 77% no realizan un seguimiento técnico que les permita predecir la tendencia de mercado, estas principalmente están asociadas a comercialización. El 8% asignan recursos para desarrollar la empresa técnicamente y el 15% realizan seguimientos de medidores internos.

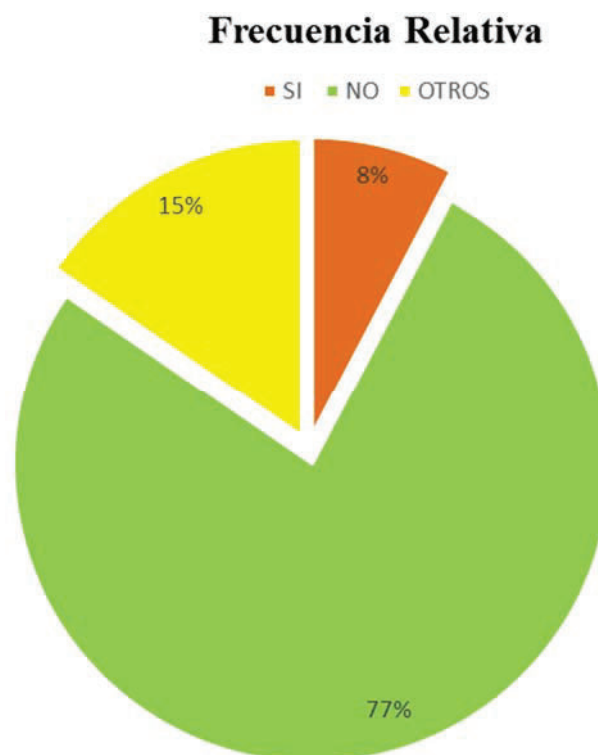


Figura 30. Frecuencia relativa, Pregunta 13

➤ PREGUNTA 14

**Tabla 32**

Califique la imagen pasada del mercado de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras,

Expectativa antes del 2016	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
0	0	0%
1	0	0%
2	10	26%
3	20	51%
4	6	15%
5	3	8%
	39	100%

Nota: 0 calificación más baja; 1 baja; 2 media ; 3 aceptable; 4 optima y 5 la mejor.

INTERPRETACION: Antes del 2016 el 51% tenía un visión del mercado aceptable, en donde se sentía una tranquilidad, a pesar que el precio del petróleo empezó con tendencia a la baja, las empresas pensaban que era una variación temporal. El 15% pensaba que era óptima, muchos tuvieron mayor cantidad de ventas que las estimadas. El 8 % pensó que era la mejor ya que se vendía sin esfuerzo.

**Tabla 33**

Califique la imagen del futuro mercado de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras,

Expectativa durante y después del 2016	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
0	3	8%
1	20	51%
2	10	26%
3	6	15%
4	0	0%
5	0	0%
	39	100%

Nota: 0 calificación más baja; 1 baja; 2 media ; 3 aceptable; 4 optima y 5 la mejor.

Desde inicio del 2016 y posterior se siente austeridad en el sector, se reflejan las políticas del gobierno, el 15% Piensa que es aceptable, el 26% cree que los negocios se volvieron como en otros sectores donde por lo general se tiene una utilidad baja y existe restricción de recursos, el 51% se siente afectado por la falta de pagos por lo que se tiene una baja aceptación y el 8% Cree que es hora de cerrar o cambiar de actividad.

➤ PREGUNTA 15

**Tabla 34**

Intención de ingresar a algún otro sector

Sector	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Construcciones Civiles	1	3%
Construcciones Industriales	10	26%
Agroindustria	3	8%
Servicios y productos vehiculares	2	5%
Medicina	1	3%
Energía	19	49%
Otros	3	8%
	39	100%

INTERPRETACION: El 49% de los proveedores están relacionándose con el sector energético, por la fuerte inversión ejecutada en el sector, el cual estaría acorde el objetivo 11 del plan nacional del buen vivir, existiendo un potencial nicho de mercado en la sustitución de energías secundarias. El 26% de las empresas considera que el Ecuador debe seguir desarrollándose y ven como opción el mercado industrial si las políticas de cambio de matriz productiva dan resultado. El 8% apuntan por la industrialización de la agroindustria, pero identifican una falta de apoyo al sector. El 8% se mantienen en el mismo sector, piensa en el retiro de la competencia, aquí se considera que se puede hacer negocios con la minería. El 5% se orientan por el transporte, creen que el mercado es mal atendido y hay mucho que ofrecer, nuevas tecnologías, nuevos servicios y tuvieron un incremento considerable.

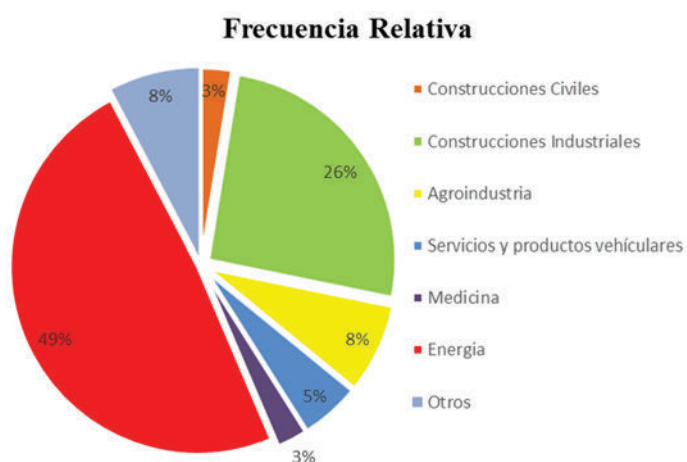


Figura 31. Frecuencia relativa, Pregunta 15

## **CAPÍTULO 3 (DESARROLLO)**

En este capítulo se interpretará y relacionará la información recopilada de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, como información primaria tenemos entrevistas, encuestas, base de datos, informes, actas, y la experticia de 15 años en el sector. Como información secundaria tenemos revistas, publicaciones, reportes, páginas web.

Con la información primaria, secundaria y las características del sector indicadas en el capítulo 2, se realizará el análisis sistémico del mercado, evaluando la influencia del macroentorno que rodea a las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras. Para determinar los factores claves se contestarán las preguntas de los ítems 2.1.1.3 y 2.1.1.4, las respuestas orientan a determinar un factor que será considerado en el análisis, se presentará un análisis PEST. A continuación se utilizará la matriz FODA como herramienta para determinar acciones y proponer estrategias, para lo cual se utilizarán los factores claves determinados y se los relaciona con la matriz de Vester, con el fin de determinar la INFLUENCIA-INDEPENDENCIA, de tal manera de determinar los factores claves más influyentes determinar las acciones y directrices estratégicas.

Las estrategias planteadas consideran el análisis y los factores de tal manera de proponer acciones a corto y mediano plazo y estimar el futuro potencial del sector.

### **3.1. ANÁLISIS SISTÉMICO DEL SECTOR DEL MERCADO**

Como parte del análisis sistémico se analiza el Nivel de Rivalidad de las empresas del sector. En el cual se presentan características muy similares relacionados a su estructura organizativa, precios de venta y objetivos, de acuerdo a la pregunta 02 el 82% de las empresas se enfocan en el pan de ventas. Esto hace que en el sector no exista una marcada rivalidad al tener un funcionamiento similar, existía una distribución normal de servicios. La rivalidad tiende a presentarse y aumentar en intensidad cuando las empresas sienten la presión competitiva o tratan de mantener su posición en el mercado.

Si analizamos los competidores y el mercado, se considera un mercado con bajo nivel de competidores. Se consideran 103 proveedores de 29769, que corresponde al 0.35% empresas dedicadas al sector de la construcción y 388 proveedores de 308566, que corresponde al 0.126% empresas dedicadas al sector del comercio, sin embargo al reducirse el capital de inversión se reduce el mercado. Analizando la tabla 18 se considera una reducción de mercado del 71.14% entre el 2013-2016. Se considera que las empresas son relativamente equilibradas en fuerza de ventas, debido a que la principal forma de llegar al cliente es el marketing directo.

Acorde a la tabla 18 tenemos. Inversiones Proyectadas de años 2012/2013/2014/2015.

Para el año 2013, se asignaron 709MUSD para 491 proveedores proyectando un promedio de mercado de 1.44MUSD/proveedor

Para el año 2014, se asignaron 644Millones para 491 proveedores proyectando un promedio de mercado de 1.31MUSD/proveedor

Para el año 2015, se asignaron 399 Millones para 491 proveedores se tiene un promedio de mercado de 0.81MUSD/proveedor

Para el año 2016, se asignaron 122.7 Millones para 491 proveedores se tiene un promedio de 0.248MUSD/proveedor

Se asume el mercado de proveedores constante debido al menor capital de inversión es menos atractivo para el ingreso de nuevos proveedores.

Si analizamos el Crecimiento del subsector, tenemos que el mercado está comprimido conforme a la pregunta 01 el ingreso de empresas es aproximadamente el 3%, lo que correspondería a 15 nuevas empresas por año. Este factor tiende a la baja por la reducción en el capital de inversión o mercado aproximadamente del 91%, y debido al incremento en el período de retorno de inversión de 30 días a 90-120 días, lo que implica tener mayor capital de trabajo. Si las empresas quieren capturar mayor mercado deberá existir una tendencia a la baja en el margen de utilidad, generando una mayor competencia y guerra de precios.

Estos efectos hacen que se pierda el equilibrio oferta-demanda, hasta el nuevo equilibrio existen periodos de exceso de capacidad y reducción de precios. Debido a la contracción del mercado, la forma de mantenerse sería tratando de incrementar la cuota del mercado, generando una competencia con una posible guerra de precios, lo que afectará la utilidad y este subsector será menos atractivo para nuevas empresas.

Para el análisis sistémico se propone elaborar un modelo del sector, el cual es una representación gráfica resumida. La representación gráfica es un esquema del subsector de empresas de productos y servicios de facilidades de superficie, que relaciona las partes, formando un todo unificado. El análisis sistémico, nos ayuda a entender como las decisiones internas de un área afectan a otra y como el sector depende del entorno.

Desde el punto de vista de sistema, tenemos las relaciones de los siguientes componentes:

- Variables de entrada al sistema, corresponde a las condiciones del mercado y los requerimientos que debe cumplir las empresas del sector, a esto lo conocemos como el ambiente externo, aquí identificamos variables que están fuera del control de los empresarios. Los factores más importantes se los determinará con el análisis PEST.
- Ambiente interno. Se realiza el análisis del aporte de las empresas dentro de las actividades del subsector y se relaciona a un enfoque por procesos, estos procesos corresponden al conjunto de actividades que desarrolla el grupo de empresas y las salidas que producen.
- Las variables de salida, son las expectativas de los directivos de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras. Las variables de salida del sistema para el presente caso corresponden a los objetivos que la empresa espera llegar a cumplir.

Acorde con las relaciones de los componentes encontrados se considera elaborar el mapa del supersistema. Con el fin de encontrar todos los factores externos y realizar

la selección de variables internas/externas, determinar factores alternativos para la creación de estrategias y propuesta de estrategias se utiliza: el análisis PEST y FODA.

### **3.1.1. ANÁLISIS PEST**

Esta herramienta permite tener una visión general del macroentorno, identificando el ambiente en el cual se desarrolla el grupo de empresas, de tal manera de conceptualizar y determinar estrategias acorde a las condiciones de mercado, identificando circunstancias adversas que pueden impactar al subsector. De acuerdo a las características del sector se busca los factores más representativos se analizan factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos. El objetivo es determinar factores (CD) y su efecto (CG), con el fin de con los más influyentes deberán pertenecer a las variables de entrada para esquematizar el supersistema.

Como mercado actual se entiende a todas las operadoras petroleras públicas y privadas, encargadas de la exploración, producción, procesamiento y el transporte. El porcentaje del mercado en cada grupo correspondiente, acorde al informe ejecutivo de la estadística hidrocarburíferas 2015 es;

- PETROAMAZONAS 73.08%
- RIO NAPO (PARTE DE PETROAMAZONAS EP) 8.17%
- OPERADORAS PRIVADAS 18,75%

Entre los factores de la herramienta tenemos:

#### **3.1.1.1. ASPECTOS POLÍTICOS**

En los aspectos legales, políticos, en los últimos 10 años el estado ecuatoriano ha estado bajo un régimen democrático, el órgano de la función legislativa en el Ecuador está implementado a través de la Asamblea Nacional. Entre las principales leyes relevantes tenemos,

- “Ley para el Equilibrio de las Finanzas Públicas”, Devolución del impuesto al valor agregado por uso de medios electrónicos de pago. Entre los aspectos que se puede tomar ventaja tenemos que las transacciones que se realicen con dinero

electrónico se devolverán el 2%; y el 1% a los pagos efectuados con tarjetas de crédito, de débito y prepago que sean emitidas por las entidades del sistema financiero nacional. Los valores serán reembolsados en dinero electrónico.

ANÁLISIS:

Esta ley incentiva el uso de medios electrónicos, con esta ley se puede tomar ventaja en 2% de los valores operativos de los servicios recibidos como agua, luz, telefonía y por compras a proveedores locales.

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Dinero Electrónico

- Se establece la ampliación del plazo para el pago de aportes mensuales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, cuya fecha de vencimiento fuera a partir del 1 de enero de 2015 y hasta el 31 diciembre de 2016 a los proveedores de bienes, servicios y obras; cuando la falta de pago obedezca a retrasos en las transferencias que deban realizar dichas entidades o por el ente rector de las finanzas públicas cuando corresponda; podrán pagar los aportes con la reducción del 99% de intereses y 100% de multas y recargos.

ANÁLISIS:

Se está realizando una motivación para legalizar el personal de las empresas, el cumplir con estos requerimientos legales implica considerar fondos. Se puede ver como una oportunidad en el sentido que puede existir un cambio político principalmente, pero muy difícilmente una condonación de estos compromisos.

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Legalización personal

- LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO – LORTI, Art. 41.- Pago del impuesto. Las empresas en general deberán pagar anticipados los impuestos.
  - El cero punto dos por ciento (0.2%) del patrimonio total.
  - El cero punto dos por ciento (0.2%) del total de costos y gastos deducibles a efecto del impuesto a la



renta. - El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del activo total. - El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del total de ingresos gravables a efecto del impuesto a la renta.

ANÁLISIS:

Afecta principalmente en el caso de que la proyección sea mayor que las ventas, un punto positivo es que se puede utilizar crédito tributario. Es un impuesto que no afecta a la utilidad sino a los activos y las ventas, afecta en pérdida de liquidez y genera menos competitividad.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Anticipo de impuesto a la renta

- Las leyes laborales no prestan la flexibilidad laboral requerida acorde al tipo de mercado de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, el cual se desarrolla por medio de proyectos, principalmente en el ingreso/salida del personal.

ANÁLISIS:

Se han realizado ajustes salariales, que incrementan los costos de ejecución de los proyectos y requerimiento de mayor liquidez para la operación de las empresas.

C.G.: Factores Negativos

C.D.: Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo

C.D.: Ajustes salariales

- Substitución de importaciones y los aranceles colocados por el gobierno nacional a la importación, los cuales permiten la aparición de un nuevo mercado de productos sustitutos.

ANÁLISIS:

Las operadoras tienen la característica de operación de 24H al día los 365 días del año. Por lo cual se deben considerar materiales y equipos que las empresas de empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie

petroleras deben tener disponible para apoyar a la operación. Las operadoras entre sus estrategias operativas, están disminuyendo los stocks de bodegas, esto obliga a sus empresas de productos y servicios a incrementar los mismos y atender al cliente en el menor tiempo. Lo que genera mercados de productos sustitutos, debido a las restricciones e impuestos en las importaciones

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Productos sustitutos (Tecnológico)

C.D.: Restricción, impuestos en las importaciones

- Acorde a una política de gobierno actualmente existe un empoderamiento de las empresas de regulación y control por parte del estado ARCH, SHE, MAE, SAE, lo que genera ciertos proyectos con el fin de cumplir las regulaciones vigentes.

#### ANÁLISIS:

Las operadoras deben cumplir el reglamento de hidrocarburos y el reglamento ambiental de actividades hidrocarburíferas (RAHOE), lo que implica nuevos proyectos que aparecen con el fin de cumplir la normativa. Los cuales son de carácter obligatorio y de ejecución inmediata.

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Empoderamiento agencias de regulación y control

- Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectadas por el Terremoto de 16 de abril de 2016 entró en vigencia. Contribución sobre el patrimonio, Contribución sobre las utilidades.

#### ANÁLISIS:

Todos los impuestos generados quitan competitividad al subsector y liquidez. En especial si existen impuestos no planificado, ya que no fueron considerados, estos junto con la extensión de pagos generarán un desequilibrio económico en

las empresas. El cual debido a ser parte de fenómeno natural y con una orientación política puede tener un horizonte de cambio entre los 3 años. La consideración para la aplicación del mismo es un apoyo para la reconstrucción de las áreas afectadas, una opción sería el apoyo con actividades productivas que generen utilidad.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Impuestos no planificados

La lista de factores políticos encontrados son los siguientes:

**Tabla 35**  
FACTORES POLITICOS

<b>ASPECTOS POLITICOS</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>
Dinero Electronico
Legalización personal
Anticipo de impuesto a la renta
Restricción e impuestos en las importaciones
Empoderamiento agencias de regulación y control
Contratos de inversión con empresas privadas
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>
Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo
Ajustes salariales
Impuestos no planificados

### 3.1.1.2. ASPECTOS SOCIALES

Para los aspectos sociales se consideran los siguientes casos:

- El Ministerio del Trabajo, a partir del año 2009, inicia un proyecto basado en la “Gestión estratégica en la aplicación de las políticas de trabajo, empleo y salarios, a fin de proteger al trabajador, potencializar la fuerza laboral y fortalecer las relaciones laborales entre empleador y trabajador.” (Basado en el Informe de rendición de cuentas 2010-CPCCS). Este proyecto organiza el Servicio Público de Empleo, conocido como la Red Socio Empleo. Acuerdo Ministerial No. MRL-204-

0222. Esto genera que las empresas contraten a personal de la zona de trabajo donde se ejecutan las actividades.

### ANÁLISIS:

Las implementación de la red socio empleo, genera trabajo en la población o comunidad en donde se desarrolle el proyecto, debido a que cada vez se ingresa en locaciones remotas, el personal no cuenta con el conocimiento y la experiencia requerida, lo que hace que en su gran mayoría este personal sea parte de la mano de obra no calificada del proyecto. Esto genera un requerimiento de nivel de especialización al personal de la zona que les dé mayor probabilidad de trabajo, ya que permitirá mejorar el rendimiento y exista un verdadero aporte al desarrollo de los proyectos.

Como estrategia se tiene una optimización de recursos y especialización. Las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, cuentan con oficinas y talleres en las principales ciudades como Quito, Guayaquil y el oriente, principalmente en la ciudad del Coca y Lago Agrio, esta distribución permite una gran flexibilidad operativa, si se considera la especialización técnica se debería aplicar un concepto de concentración para tener un solo taller ubicado estratégicamente en una sola ciudad como taller de desarrollo, enfocándose a optimizar provisiones, costos operativos, y especialización de mano de obra, antes de iniciar los proyectos. Esto tiene dos implicaciones que las empresas no inviertan en activos improductivos y que generen eslabonamiento desarrollando oportunidades de negocio en la renta de hangares temporales, nuevos talleres de servicios, etc.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Red socio empleo

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Recursos distribuidos

- El cliente utiliza el marketing directo, el cual es factible debido al mercado reducido de operadoras. Este método permite interactuar con el cliente, ofreciendo como elemento diferenciador el conocimiento del mercado y la solución de necesidades operativas al menor tiempo y costo, ofrecer al cliente productos o servicios de forma personalizada.

#### ANÁLISIS:

Este método permite conocer la necesidad del cliente y la relación de manera directa, presentar la solución en menor plazo y conseguir venta, generando los lazos con el cliente. Todos los proyectos se realizan mediante licitaciones, en el caso de empresa pública tenemos como requerimientos: requisitos legales, técnicos y de precio. En la empresa privada se da preferencia al precio y luego a la solución técnica. Los factores claves son los tiempos de entrega, costos los cuales generan oportunidad de proyectos con proveedores locales, confianza basada en conocimiento.

C.G.: Factor Positivo

C.D.: Mercadeo directo

C.D.: Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)

- El Plan del buen vivir, dentro de su objetivo<sup>10</sup>, tiene como propósito impulsar la transformación de la matriz productiva, en el cual se refiere a conformar nuevas industrias y promover nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles y sustentables, considerando la inclusión económica y el encadenamiento productivo.

#### ANÁLISIS:

El Plan del buen vivir y el cambio de la matriz productiva no tiene un plan totalmente claro para generar el eslabonamiento productivo, en este subsector. El Plan del buen vivir se relaciona con factores ambientales, culturales,

socioeconómicos y financieros. Entre los puntos principales se considera la inversión pública como la generadora de condiciones para la competitividad sistémica, siendo la inversión pública la que genera las condiciones por medio de la contratación pública. En general los mecanismos de contratos de servicios específicos, tienden a promover la inversión privada, la cual es atendida por empresas extranjeras, sin embargo existe una falta de protección a la industria nacional, al no contar con mecanismos legales para garantizar un mercado que impulse a las empresas locales. Se tiene que el mercado necesita de una difusión de conocimiento y especialización técnica basada en normas desde la aplicación de criterios técnicos, pasando por el uso de materiales, fittings, etc., hasta en el uso de herramientas que atienda las necesidades actuales presentando una diversificación de productos enfocada a una demanda interna o externa, la cual pueda generar un eslabonamiento productivo. Ejemplo soporte a requerimientos operativos (servicios asesoría), búsqueda de soluciones industriales (servicios industriales, repotenciación o nuevos equipos); contratación de empresas de bienes o servicios, (desarrollo e implementación de equipos), evaluación y presentación de beneficios.

Como estrategia tenemos que acorde a las necesidades de mercado, se genera una opción para el desarrollo metalmecánico, como un nicho de mercado, para lo cual se puede adoptar varias estrategias competitivas para impulsar su ventaja competitiva. Para el presente caso se puede aplicar un liderazgo en costo, con soporte extranjero con el fin de mantener el acercamiento con el cliente. Se debe considerar que las características requeridas son alta productividad y competitividad, esta acción puede generar condiciones para permitir la inclusión económica de tal forma de impulsar condiciones de un encadenamiento productivo. Un factor importante es la motivación y apoyo al emprendedor que tenga esta nueva visión, los factores actuales no impulsan este cambio. El riesgo que se tiene es la baja utilidad, pero se frenaría la importación de equipos extranjeros, generando empleo a nivel local.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Falta de plan para industrialización

- Las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, atienden a las operadoras del Ecuador tanto públicas como privadas, las cuales acorde a recortes presupuestarios de inversión, han provocado cambios en su estrategia productiva, principalmente disminuyendo proyectos de inversión, disminución de rentas y optimizando el uso de la infraestructura.

### ANÁLISIS:

El objetivo en estas condiciones es bajar el costo de operación y priorizar las inversiones. En el caso operativo la estrategia es retirar los equipos de facilidades rentados, para lo cual se deben intervenir en mantenimiento de los equipos existentes, los cuales operarán en condiciones más cercanas a las de diseño, esto genera incrementar el riesgo en la operación, esta acción operativa generará la necesidad de nuevos servicios. La nueva forma operativa, generará nuevos mercado, se requiere la visión de los trabajos de oportunidad que pueden generarse, e impulsar la asociatividad entre empresas del sector, con el fin de proveer los nuevos servicios.

C.G.: Factores Positivos

C.D.: Optimización de costos de producción y priorización de inversiones

C.D.: Estrategia productiva

- En los países desarrollados existe una tendencia a reducir el consumo de combustibles fósiles, en el mercado mundial existen nuevos productores de petróleo que han ingresado al mercado, recesión económica a nivel global, por lo cual el precio del barril no llegará a valores alcanzados en el 2012/2013/2014, sino

que permanecerá en valores alrededor del actual con tendencia a la baja, considerando que este mercado estaría en un ciclo mantenido con precios a la baja del barril petróleo.

### ANÁLISIS:

La proyección a disminuir el consumo y sustitución de energías, llevará a la tendencia a la baja del costo del barril, estas consideraciones hacen que los proyectos en el sector tengan las siguientes características: Se tiende a realizar inversiones de menor riesgo las cuales deben ejecutarse en el menor tiempo implementación para minimizar el tiempo, con el fin de cumplir el retorno de inversión. El Incremento de nuevos productores de petróleo a nivel mundial, baja de precio BPD.

Al avanzar la tecnología se debe considerar las nuevas tendencias de energía, las empresas deben mantenerse actualizadas en tecnología, en normas constructivas y materiales. Para lo cual se debe enlazar a la universidad como el eje para las certificaciones y capacitación del personal. Estos cambios le permitirían tener mayor flexibilidad a los cambios y proveer los nuevos servicios. Es importante indicar que los precios del gas se mantienen tendencia al alza de forma temporal.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Sustitución de fuentes de energía

C.D.: Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados

La lista de factores sociales encontrados son los siguientes:



**Tabla 36**  
FACTORES SOCIALES

ASPECTOS SOCIALES
IMPACTO POSITIVO
Recursos distribuidos
Mercadeo directo
Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)
Optimización de costos de producción y priorización de inversiones
Estrategia productiva
IMPACTO NEGATIVO
Red socio empleo
Falta de plan para industrialización
Sustitución de fuentes de energía
Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados

### 3.1.1.3. ASPECTOS ECONÓMICOS

Para los aspectos económicos se consideran los siguientes casos:

- La Constitución define a los sectores estratégicos, como los elementos que tienen alta influencia social, política, económica y ambiental en el Ecuador. Los cuales son de interés general como referencia tenemos el art. 313 de la Constitución de la República. y comprometen el uso de recursos naturales no renovables, como hidrocarburos, minería, y recursos naturales renovables como agua, biodiversidad, patrimonio genético. Incluyendo como estratégicos, la energía en todas sus formas, el espectro radio eléctrico y las telecomunicaciones. En la Constitución tenemos “*El Estado se reserva el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos, de conformidad con los principios de sostenibilidad ambiental, precaución, prevención y eficiencia*” (art. 313). (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, pág. 313). El petróleo es la primera fuente primaria de energía del Ecuador, acorde a la Figura 32. (Ministerio coordinador de sectores estratégicos).

### ANÁLISIS

La producción de petróleo en el Ecuador es mayor a la demanda del consumo interno, por lo cual existe capacidad de exportación de esta materia prima. Acorde a la Fig. 32 actualmente a nivel local existe un incremento en la demanda interna de energía se prevee el incremento del 40% entre el 2009-2035, de las

cuales se tiene incremento en consumo de gas, hidroeléctricas, energía renovables con un incremento, mientras que el petróleo tiene una tendencia a la baja acorde a World Energy.

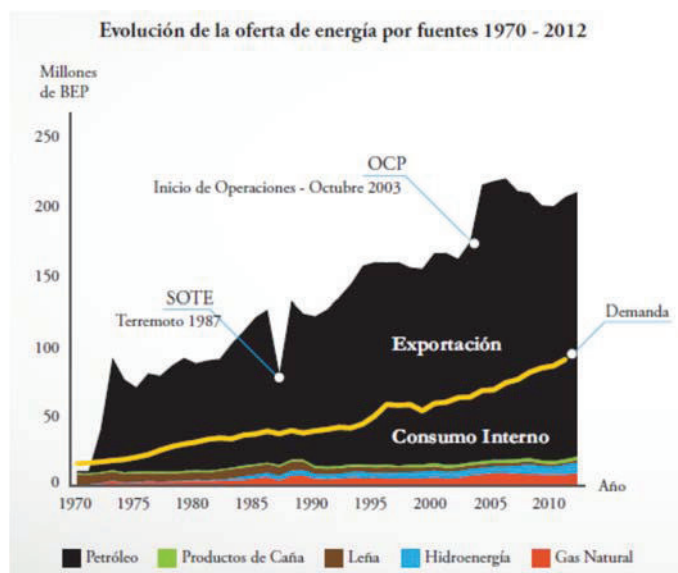


Figura 32, Balance energético nacional 2013

Actualmente para el Ecuador el petróleo es el principal producto de exportación. Según la agencia internacional de energía AIE, la tendencia de crecimiento es del 1% para el petróleo, 1.8% para el gas natural, 2% el carbón la energía nuclear reduce 1% y las energías renovables experimentarán un crecimiento del 7.2%. En el Ecuador para el caso de energías renovables tenemos, ejemplo La Central Eólica Villonaco de 16.5 MW de potencia inició su construcción en Agosto de 2011. Cuenta con 11 aerogeneradores de 1.5 MW cada unidad. Es el primer proyecto eólico en Ecuador, ubicado en la provincia de Loja. En la actualidad se desarrollan varios proyectos. A futuro el consumo del petróleo se enfocará a los países menos desarrollados.

C.G; Factor Negativo

C.D.: Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía

- El precio del barril de petróleo a nivel mundial, entra en un ciclo negativo a partir de junio del 2014.

### ANÁLISIS

De acuerdo a la Figura 33, a finales del año 2014 estamos en el inicio de un ciclo negativo, de alcance a escala mundial, el cual presenta una leve recuperación. Esto se debe entre otras cosas a la recesión económica de producción, sobreoferta de petróleo a nivel mundial, el no crecimiento de los países principalmente China, debido a la baja de productos de consumo. Se estima que a nivel mundial se dejó de gastar 20.000 BOD en el 2015, sin embargo en el 2016-2017 se prevé un incremento de consumo 1.19Miles de BOD, lo que pronosticaría una leve recuperación del mercado. En el Ecuador adicional se considera un factor adicional del diferencial o castigo por el tipo de crudo (Napo/Oriente). Considerando como referencia el WTI. Esta baja en el precio desde un precio anterior de hasta 100USD/BOD al costo del barril a la fecha es de 50,44USD/día, representa una disminución del 49,56% en el precio. En la actualidad el petróleo representa el 11% del grupo con respecto a todas las energías, el consumo anual es de 30.000 millones de barriles/año (bpa).

C.G; Factores Negativos

C.D.: Ciclo de baja de precio de barril

C.D.: Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo

C.D.: Recesión económica a nivel global y de la región

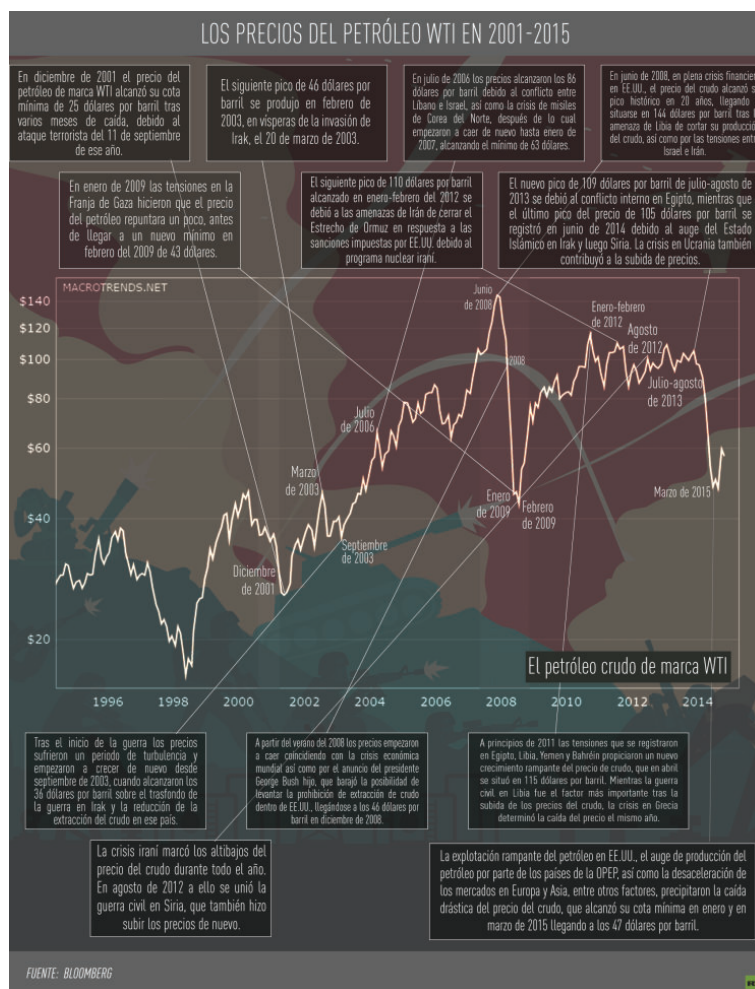


Figura 33, Resumen histórico del Precio BPD 2001-2015

- “Ley para el Equilibrio de las Finanzas Públicas”, artículo 9.2 el siguiente inciso: La exoneración de impuesto a la renta prevista en este artículo se hará extensiva a las contratistas extranjeras o consorcios de empresas extranjeras, que suscriban con entidades y empresas públicas o de economía mixta, contratos de ingeniería, procura y construcción para inversiones en los sectores económicos determinados como industrias básicas, siempre que el monto del contrato sea superior al 5% del PIB corriente del Ecuador del año inmediatamente anterior a su suscripción.”

### ANÁLISIS:

Se motiva a la inversión de las empresas privadas en el Ecuador por las condiciones solicitadas son proyectos de gran magnitud, no se incluye la forma

de relacionar a las pymes nacionales. Ni de cuidar la mano de obra local. El impacto puede ser la no inclusión de las empresas del sector, existe una falta de protección a la industria nacional, al no contar con mecanismos legales para garantizar un mercado que impulse a las empresas locales.

Acorde a la Ley Orgánica de Empresas Públicas, mediante Decreto Ejecutivo No. 314 de 06 de abril de 2010, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 17 del 14 de abril de 2010, se crea PETROAMAZONAS EP, la cual se fusiona con PETROPRODUCCION, formando la mayor empresa operadora del Ecuador, manejando 20 bloques de producción en el territorio Ecuatoriano. Debido a la menor capacidad de fondos para inversión por el modelo económico, se opta por realizar inversiones por medio de consorcios. A partir del año 2014 se inició la negociación en el mercado nacional, la figura de contratos de inversión, a través de estos, el objetivo es tener un apalancamiento en la inversión; de tal forma que el Estado puede redireccionar sus recursos hacia otras inversiones. En este tipo de contrato se tiene que la operadora seguirá operando y será la que realice el gasto (OPEX), así como la administración de sus campos y las compañías contratistas las que realizan la inversión (CAPEX). Resultado de la inversión las compañías contratistas recibirán una tarifa por cada barril incremental de producción se estima una inversión total de 2120 Millones por contratos de servicios específicos, de las cuales 745Millones serán destinados para proyectos de inversión de facilidades de superficie en un período de 9 años, este monto implica 82.7Millones por año por las inversionistas, y por parte del estado se estima un valor de 40Millones para los bloques en donde no existan estos contratos de inversión, con el cual se mantendría un techo de 122.7 Millones, si los comparamos con las tablas 16 y 17 se identificaría la razón de la menor asignación presupuestaria, este tipo de contrato hace que el riesgo de inversión lo asumen las empresas de los consorcios, en 20 años, con posibilidad de expansión, con la característica en la cual el estado realiza una inversión mínima.

C.G.: Factor Positivos

C.D.: Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero

C.D.: Contratos de inversión con empresas privadas (Aspecto político)

- Actualmente existe menor asignación presupuestaria para inversiones de las empresas petroleras, principalmente las razones son de acuerdo al plan del cambio de la matriz productiva, priorizando la inversión pública, como parte estratégica para la generación de infraestructura, bienestar y el desarrollo de capacidades productivas.

### ANÁLISIS

Esta baja en el precio desde un precio anterior de hasta 100USD/BOD, significa menos ingresos para el arca fiscal. Como mecanismo para contrarrestar la falta de fondos por el efecto de la baja del precio del barril y poder mantener la producción el estado realiza la firma de contratos de inversión con empresas privadas, está constituye una forma de financiamiento, este mecanismo disminuye los montos de inversión comparados con años anteriores. Por otro lado se enfoca en el desarrollo de capacidades productivas priorizando la inversión en infraestructura, salud, educación.

C.G; Factor Negativo

C.D; Disminución de asignación presupuestaria para inversión

- El Ecuador ha tenido eventos naturales que han agudizado las condiciones económicas, las cuales junto con el gasto público han requerido nuevos fondos.

### ANÁLISIS

Con el fin de atender estos eventos no deseados y atender las necesidades de la población (Ej. Presencia de terremoto en Pedernales 6.9° RITCHER; Activación del proceso eruptivo del volcán Cotopaxi), así como ayudar a mantener el movimiento económico para el financiamiento se consideraron

préstamos de entidades exteriores, lo que ha elevado la deuda del país manteniendo una relación del 38,4 Deuda/PIB, al mes de noviembre 2016.

Debido a efectos naturales, la economía interna tiene menor movimiento de capitales, por lo que afecta al mercado, para no depender solo de la economía interna se debe buscar un nicho de mercado en los países de la región en donde exista alto nivel de inversión.

C.G; Factor Negativo

C.D; Impacto económico por eventos naturales

C.D; Incremento del endeudamiento público

- Nuevas tecnologías de producción se busca optimizar los costos, se prioriza el conocimiento y las nuevas propuestas operativas. Se la conoce como producción de campos maduros, en los cuales se considera eliminar de renta de equipos, e incremento de uso de capacidades de equipos de superficie.

### ANÁLISIS

Existe la tendencia a bajar el costo de producción, se están generando la tendencia a desarrollar estudios formales, con criterios técnicos, para la búsqueda de nuevas tecnologías, aplicando software especializado y el uso de escenarios, en búsqueda de disminuir la incertidumbre de producción.

Como estrategia basada en la especialización se debe implementar un plan agresivo de capacitación y certificación del personal en las empresas de tal forma de poder ofertar en el mercado regional. Las empresas deben generar la visión para alcanzar este tipo de mercado.

C.G; Factor Negativo

C.D; Optimización de costos de producción

- Las tasas de financiamiento son elevadas (Tasa de Interés activa según BCE 10,21% Empresarial /9,33% Corporativa).

## ANÁLISIS

Comparadas con las tasa ofertadas en otros países como USA, en donde se consiguen créditos con intereses desde el 1%. Existe una diferencia con respecto a las tasas ofertadas en el Ecuador, esta diferencia afecta la capacidad de financiamiento del sector empresarial. Por otra parte el financiamiento se vuelve importante debido al cambio en los días de pago por los productos y/o servicios de facilidades de superficie petroleras prestados (Acorde a las encuestas se indica de 30 a 90 o 120 días), las cuales generan mayor capital corriente no planificado, por lo que las empresas requieren renovar y replanificar sus financiamientos para mantener flujo de caja acorde a las nuevas condiciones de mercado.

Como estrategia, se debe realizar la búsqueda de financiamiento externo de baja tasa y largo plazo de pago.

C.G; Factores Negativos

C.D; Fuentes de Financiamiento

C.D; Capital Corriente

La lista de factores económicos encontrados son los siguientes:

**Tabla 37**

**FACTORES ECONÓMICOS**

<b>ASPECTOS ECONOMICOS</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>
Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>
Ciclo de baja de precio de barril
Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo
Recesión económica a nivel global y de la región
Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía
Disminución de asignación presupuestaria para inversión
Impacto económico por eventos naturales
Incremento del endeudamiento público
Optimización de costos de producción
Fuentes de financiamiento
Capital Corriente



### 3.1.1.4. ASPECTOS TECNOLÓGICOS

Para los aspectos tecnológicos se consideran los siguientes casos:

- Debido a la disminución de fondos, existe una consigna en proponer mejoras operativas de las empresas operadoras con el fin de optimizar el uso de activos, minimizar las inversiones y tener un menor costo de producción, con la posibilidad de analizar los resultados con condiciones cambiantes.

#### ANÁLISIS

Se está priorizando el conocimiento y nuevas aplicaciones tecnológicas, utilizando los mismos equipos. Como efecto se incrementará el mercado para las empresas que dan servicios de mantenimiento de equipos, dentro de la distribución corresponden al 7.56% del grupo de las empresas de servicios. La mayoría de personal de soporte es extranjero.

Con el fin de definir los proyectos, se requiere la especialización del personal tanto técnico como administrativo, así como el conocimiento y aplicación de normas internacionales, uso de herramientas especializadas en software las cuales permiten plantear escenarios, proveyendo flexibilidad operativa y optimización de recursos, estudios de casos de sensibilidad, de tal forma de optimizar el tiempo y reducir la incertidumbre en la inversión de proyectos.

C.G; Factor Negativo

C.D; Actualización en procesos de producción

C.G; Factor Positivo

C.D; Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad

- Disminución del tamaño del mercado a mediano plazo por sustitución de energías renovables.

#### ANÁLISIS

Las empresas que se enfocan a energía deben ir orientando sus productos y servicios a las nuevas tecnologías. Es importante indicar que a partir del 2014 China disminuyó su consumo de combustibles fósiles en 0,7%, mientras se incrementa la producción de energías alternativas en un 19%. (MATHEWS & TAN, 2015).

Por las condiciones del mercado en sustitución de energía y por inversiones se debería considerar mercados sustitutos externos, entre los cuales podemos considerar mercados regionales. Por ejemplo: Chile (Con una planificación en inversión de 14000MM EU en un período desde 2016 hasta 2020), o Bolivia con una planificación en inversión de 6700MMUSD en un período desde 2016 a 2025.

C.G; Factor Negativo

C.D; Revolución de energía verde, menor consumo de combustibles fósiles, tendencia a energías renovables.

- El conocimiento produce confianza en el cliente, considerando los largos tiempos de entrega, costos elevados de soluciones y equipos tradicionales, existe una opción para generar productos sustitutos.

### ANÁLISIS:

Entre los requisitos solicitados a las empresas locales se pide personal con certificaciones ISO, ISA, ASME, NEC, PMP, etc., sin embargo en su gran mayoría los servicios de este personal es importado, el cual es requerido para presentar propuestas técnicas que generen cierta confianza al cliente. Un punto importante es que el volumen de trabajo a nivel local no tenga el suficiente tamaño para mantener fijo el personal en sitio, pero por otro lado el personal local podría cumplir esos requisitos y atender el mercado regional.

Como estrategia se propone la especialización del conocimiento, para mejorar el nivel técnico en empresas de facilidades locales, generar confianza en el

cliente, generación de valor agregado en integración, presentar opciones de productos sustitutos, basado en la función del conocimiento. Las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, cuentan con soporte externo de las empresas que representan, sin embargo con el fin de asesorar, consultas rediseños se utilizan software y personal extranjero, se debe optar por una especialización técnica con personal local, con el fin de enfocarnos en la especialización y el conocimiento parte del cambio de la matriz productiva, el resultado sería el certificar y especializar al personal.

C.G.: Factor Negativo

C.D.: Alto requerimiento de conocimiento

La lista de factores tecnológicos encontrados son los siguientes:

**Tabla 38**

**FACTORES TECNOLÓGICOS**

<b>ASPECTOS TECNOLÓGICOS</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>
Revolución Energía verde, menor consumo de combustibles fosiles, tendencia a energía renovables
Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad
Productos sustitutos
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>
Actualización en procesos de producción
Alto requerimiento de conocimiento

### 3.1.1.5. MATRIZ PEST

Con todos los factores determinados, analizados y recopilados se los organiza para formar la matriz PEST:

**Tabla 39**  
Matriz PEST

ANALISIS PEST	
<b>ASPECTOS POLITICOS</b> Restricción e impuestos en las importaciones Contratos de inversión con empresas privadas Dinero Electronico Ajustes salariales Legalización personal Anticipo de impuesto a la renta Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo Empoderamiento agencias de regulación y control Impuestos no planificados	<b>ASPECTOS ECONOMICOS</b> Capital Corriente Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo Recesión económica a nivel global y de la región Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero Ciclo de baja de precio de barril Disminución de asignación presupuestaria para inversión Incremento del endeudamiento público Impacto económico por eventos naturales Optimización de costos de producción Fuentes de financiamiento
<b>ASPECTOS SOCIALES</b> Red socio empleo Recursos distribuidos Mercadeo directo Falta de plan para industrialización Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad) Estrategia productiva Optimización de costos de producción y priorización de inversiones Sustitución de fuentes de energía Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados	<b>ASPECTOS TECNOLOGICOS</b> Actualización en procesos de producción Revolución Energía verde, menor consumo de combustibles fósiles, tendencia a energía renovables Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad Alto requerimiento de conocimiento Productos sustitutos

Con todos los factores encontrados se elaboró la matriz PEST, en la cual se requiere cuantificar los valores encontrados para determinar el impacto. Con este fin mediante la ayuda de expertos que trabajan en el sector, se realizó la ponderación respectiva. Para esto se utiliza el método de valoración y promedios, cada uno de los expertos asignan un valor en cada factor encontrado, una vez cada experto valora se procede a realizar el promedio de cada ítem, para lo cual a cada factor encontrado (C.D.) y su afectación positiva o negativa (C.G.)

La valoración se realiza bajo siguiente ponderación: ALTO-3; MEDIO-2; BAJO-1. Se considera “BAJO” cuando la variación de un factor no puede alterar las condiciones de mercado. Se considera MEDIO, cuando la variación del factor incrementa o

decremento las oportunidades de negocio. Se considera alto cuando la variación del factor puede realizar un cambio sustancial o un cambio en las condiciones de hacer negocio.

Acorde a los factores presentados dentro la matriz PEST, Tabla 39, se realizó la valoración de impacto de los factores políticos, se tiene los resultados presentados en la Tabla 40.

**Tabla 40**  
Valoración Matriz PEST-POLITICOS

<b>ASPECTOS POLITICOS</b>	<b>IMPACTO</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>	<b>VALORACION</b>
Dinero Electronico	BAJO
Legalización personal	BAJO
Anticipo de impuesto a la renta	MEDIO
Restricción e impuestos en las importaciones	MEDIO
Empoderamiento agencias de regulación y control	BAJO
Contratos de inversión con empresas privadas	MEDIO
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>	
Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo	MEDIO
Ajustes salariales	MEDIO
Impuestos no planificados	ALTO

Acorde a los factores presentados dentro de la matriz PEST, se realizó la valoración de impacto de los factores sociales, se utiliza el mismo criterio de valoración y promedios con expertos, para lo cual a cada factor encontrado C.D. y su afectación positiva o negativa C.G., se tiene los resultados presentados en la Tabla 41.

**Tabla 41**  
Valoración Matriz PEST-SOCIALES

<b>ASPECTOS SOCIALES</b>	<b>IMPACTO</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>	<b>VALORACION</b>
Recursos distribuidos	MEDIO
Mercadeo directo	MEDIO
Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)	ALTO
Optimización de costos de producción y priorización de inversiones	ALTO
Estrategia productiva	ALTO
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>	
Red socio empleo	BAJO
Falta de plan para industrialización	ALTO
Sustitución de fuentes de energía	MEDIO
Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados	ALTO

Acorde a los factores presentados dentro de la matriz PEST, se realizó la valoración de impacto de los factores económicos, para lo cual a cada factor encontrado C.D. y su afectación positiva o negativa C.G., se tiene los resultados presentados en la Tabla 42.

**Tabla 42**  
Valoración Matriz PEST-ECONÓMICOS

<b>ASPECTOS ECONOMICOS</b>	<b>IMPACTO</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>	<b>VALORACION</b>
Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero	BAJO
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>	
Ciclo de baja de precio de barril	ALTO
Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo	ALTO
Recesión económica a nivel global y de la región	ALTO
Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía	ALTO
Disminución de asignación presupuestaria para inversión	ALTO
Impacto económico por eventos naturales	ALTO
Incremento del endeudamiento público	MEDIO
Optimización de costos de producción	ALTO
Fuentes de financiamiento	MEDIO
Capital Corriente	ALTO

Acorde a los factores presentados dentro de la matriz PEST, se realizó la valoración de impacto de los factores tecnológicos, para lo cual a cada factor encontrado C.D. y su afectación positiva o negativa C.G., se tiene los resultados presentados en la Tabla 43.

**Tabla 43**  
Valoración Matriz PEST- TECNOLÓGICOS

<b>ASPECTOS TECNOLOGICOS</b>	<b>IMPACTO</b>
<b>IMPACTO POSITIVO</b>	<b>VALORACION</b>
Revolución Energía verde, menor consumo de combustibles fósiles, tendencia a energía renovables	MEDIO
Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad	ALTO
Productos sustitutos	
<b>IMPACTO NEGATIVO</b>	
Actualización en procesos de producción	MEDIO
Alto requerimiento de conocimiento	ALTO

Con el fin de realizar el análisis de la matriz PEST y evaluar el entorno general se presenta la Tabla 44 que corresponde al resumen de los factores externos que se relacionan y pueden afectar en las condiciones del subsector de facilidades.

**Tabla 44**  
Valoración Matriz PEST- RESUMEN

DESCRIPCION	FACTORES +	FACTORES -	ALTO IMPACTO	ALTO IMPACTO +	ALTO IMPACTO -
ASPECTOS POLITICOS	6	3	1	0	1
ASPECTOS SOCIALES	5	4	0	0	0
ASPECTOS ECONOMICOS	1	10	8	0	8
ASPECTOS TECNOLOGICOS	3	2	2	1	1
TOTAL	15	19	11	1	10

Con esto podemos determinar que entre los factores externos el aspecto económico es el que presenta el mayor impacto negativo para las empresas. Como factor negativo en este sector se puede identificar la disminución de capital de trabajo desde 440Millones USD (2014) hasta 122.7 Millones USD (Proyección 2016), lo que implica una reducción del 71.14% en los montos de inversión, el mecanismo que se utiliza para contrarrestar, es la firma contratos de inversión, con estos fondos en los cuales se pretende dinamizar la economía del sector. Es importante indicar que la firma implica un fondo para el estado de al menos 1200.000.000USD, como anticipo, estos fondos pueden ayudar a reactivar la economía nacional.

### 3.1.2. ANÁLISIS FODA

Una vez determinamos los factores externos identificados en el análisis PEST del ítem 3.1.1., se realizará el FODA. Con este objetivo se lista las fortalezas y debilidades los cuales son factores internos y los comparamos vs las oportunidades y amenazas como factores externos.

La identificación de las fortalezas y debilidades, se hacen acorde a las características de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie, correspondiente a la información levantada del subsector, las entrevistas, las encuestas a la cual se la complementa con artículos de revistas y reportajes relacionados al sector. La guía para elaborar son las preguntas presentadas en el ítem 2.1.4. Con los factores encontrados se realizarán matrices de acción entre las que tenemos: Matriz Ofensiva (FO), Matriz defensiva (DA), Matriz Respuesta (FA), Matriz de Mejora (DO).

Si las fortalezas y oportunidades están sobre las debilidades y amenazas, el sector tiene un factor positivo y puede seguir en crecimiento. Los factores positivos nos permiten proponer estrategias a mediano y largo plazo, para lo cual se pretende convertir debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

Acorde a las entrevistas el 80% de las empresas del sector, comentan que en la actualidad se mantienen en el mercado por los capitales ganados en años anteriores. Por la contracción en su tamaño para reducir gastos y por el financiamiento obtenido. Es importante indicar que el subsector requiere de un alto conocimiento técnico, mantenerse solvente financieramente, organizacionalmente se necesita una empresa flexible de respuesta rápida y reaccione a los cambios, lo cual se relaciona con la frecuencia con la que se innovan los productos y servicios, el 69% de las empresas orienta sus productos por oportunidad de negocio, mientras el 26% de las empresas hacen una revisión anual del portafolio de productos y servicios.

Acorde a la investigación, las empresas del sector se mantienen por la utilidad que genera el sector, en la cual el 82% tiene utilidades mayores al 30% (En papeles ya que no existen pagos lo que implica un desbalance en el flujo de caja de las empresas), (Pregunta 03) y el mismo 82% de las empresas cumplen su plan de ventas (Pregunta 02). El 77% de las empresas no tiene un plan de contingencia (Pregunta 10). La realidad en el 2016 y a posterior es que el 59% tienen una baja expectativa es decir sienten que están en riesgo, el 26% tiene una expectativa media del mercado es decir que lucharían por mantenerse en el mercado. Con esto podemos concluir que el 85% de las empresas estarían en crisis (Pregunta 14).

#### **3.1.2.1. FORTALEZAS**

Entre las características del subsector se determinó que:

- Forma de trabajo es por proyectos.

#### ANÁLISIS

Las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras pertenecen al grupo de las pequeñas y medianas



empresas, atienden las necesidades de las empresas operadoras tanto públicas como privadas. Entre las características se tiene la flexibilidad para atender y responder a cambios, debido que los proyectos tiene diferentes rangos de complejidad, se considera que ningún proyecto es igual, actualmente su mercado de acción es local, su estructura es variable y orientada a proyectos, las mismas son el resultado de emprendimientos por exempleados del sector, todos de iniciativa privada.

C.G; Factores Positivos

C.D; Alto nivel de flexibilidad para responder a proyectos.

C.D; Clara identificación de clientes.

➤ Ato nivel de Utilidad

ANÁLISIS

Acorde a la investigación el nivel de utilidad de las empresas del sector se encuentran: mayor al 40% tenemos el 31% de las empresas del sector y entre 30-40% tenemos el 51% del sector, lo que indica el 82% del sector tiene utilidades mayores al 30%, la misma fue comparada con los valores del ranking empresarial “EKOSNOEGOCIOS”, por este motivo la consideramos nivel de Utilidad ALTA.

C.G; Factor Positivo

C.D; Sector de alta utilidad

➤ Mercado exigente

ANÁLISIS

Los requisitos del cliente para los productos se los considera exigente, debido a requerimientos de control de calidad, cumplimiento de normas locales y extranjeras (API, ASME, ISA, NEC, CEC, ETC), lo cual es parte de los requerimientos técnicos en las solicitudes de ofertas para la provisión de

concursos de bienes y servicios, por lo cual las empresas deben mantener el conocimiento para proveer servicios acorde a las normativas requerido.

C.G; Factor Positivo

C.D; Sector de alto control de calidad y normativa

### ANÁLISIS

Del censo realizado se identifica 491 empresas que atienden al sector. En el Ecuador se encuentran 15 operadoras entre públicas y privadas. Este mercado no corresponde a un mercado saturado debido a que entre clientes no existe una guerra de precios, más bien por el excesivo nivel de normativa y control de calidad, es un mercado con requerimientos exigente.

C.G; Factor Positivo

C.D; Mercado de alta exigencia, no saturado

#### ➤ Conocimiento del mercado

### ANÁLISIS

Acorde a los datos de investigación se indica que aproximadamente el 50% de las empresas están sobre los 10 años. El personal son ex trabajadores del sector que realizaron sus emprendimientos. El 44% son mayores a 5 años, por lo que las empresas tienen un conocimiento del mercado que les permite reaccionar. Entre las características del sector se tiene los requerimientos del cliente con tiempos de corta ejecución, y respuesta inmediata.

C.G; Factores Positivos

C.D; Empresas conocen el sector

C.D; Tiempo de respuesta inmediata

El resumen de las fortalezas cuantificada, mediante una valoración de expertos que trabajan en el sector, tiene la siguiente valoración, para lo cual se mantiene la ponderación considerada en el ítem 3.1.1.5, ALTO-3; MEDIO-2; BAJO-1

**Tabla 45**

Lista de Fortalezas

LISTA DE FORTALEZAS	IMPACTO
FACTORES POSITIVOS	VALORACION
Alto nivel de flexibilidad para responder a proyectos	ALTO
Sector de alta utilidad	MEDIO
Sector de alto control de calidad y normativa	ALTO
Mercado de alta exigencia, no saturado	MEDIO
Empresas conocen el sector	MEDIO
Tiempo de respuesta inmediata	ALTO
Clara identificación de clientes	BAJO

### 3.1.2.2. DEBILIDADES

Entre las características del subsector se determinó que:

- Los materiales y los productos principales del sector son importados.

#### ANÁLISIS

Las empresas del sector tienen sus proveedores internacionales, los cuales proveen desde asesoramiento hasta el producto final, este tipo de negocio hace que el proveedor local sea un distribuidor y gane una comisión por el equipo que logra vender al proveedor. Los equipos y elementos son el resultado de simulaciones por lo que se requiere soporte de software especializado.

Con el fin de impulsar el cambio de la matriz productiva, se debe generar acciones para que la integración de materiales y equipos se realice en Ecuador, esto genera un eslabonamiento en las empresas de ingeniería, productos locales menores. La única forma de tomar este riesgo es el conocimiento por lo cual se requiere capacitar al personal.

C.G; Factor Negativo

C.D; Productos Principales importados

C.D; Falta capacitación en software especializado

- Mayor capital de trabajo

#### ANÁLISIS

Acorde a la información levantada se tiene que en el sector ingreso un porcentaje menor al 3% de las empresas en los dos años. Considerando el nivel de exigencia del mercado no ha disminuido, los pagos han incrementado de 30 días hasta 120 días, implica que las empresas requieren mayor capital de trabajo. Si se analiza que existe una reducción en los montos de inversión para el sector, se considera que el sector de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras no es un mercado atractivo para nuevas PYMES. Principalmente porque en la actualidad se requerirá financiamiento y un alto capital corriente.

Las PYMES pueden tener un papel importante en el desarrollo del sector, principalmente si presenta una flexibilidad a los cambios de entorno y la innovación. Es importante que las empresas deben considerar en su administración un alto concepto técnico y administrativo, aprender a manejar el riesgo. Este sector puede representar una fuente importante de generación de puestos de trabajo. La misma debe apoyarse con la academia para tener una constante realimentación de conocimiento y el desarrollo de habilidades del personal para aplicarlas en sus actividades cotidianas.

C.G; Factores Negativos

C.D; No atractivo para nuevas empresas

C.D; Requiere alto capital de trabajo

C.D; No se cumple con el pago de obligaciones acorde a contratos/Cobro de cartera vencida.

➤ Mantener certificaciones

### ANÁLISIS

Por el nivel de requerimientos, en cuanto a la normativa, cumplimiento de control de calidad, se requiere un alto conocimiento técnico, administrativo y de planificación, así como mantener personal certificado. Debido a la disminución

de proyectos, el alto tiempo de respuesta. Puede existir gran cantidad de recursos no productivos, el cual es ventajoso para las empresas que tienen los recursos y conocen el mercado y al cliente.

El sector de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras es un mercado de confianza en donde las relaciones personales son de mucha influencia y pueden llegar a definir proyectos, lo cual implica alto nivel de conocimiento técnico y administrativo para presentar opciones de solución a los problemas presentados como proyectos, sin embargo las condiciones de subsuelo genera incertidumbre, considerando que las condiciones operativas puede cambiar. Las empresas deben presentar el desarrollo del conocimiento técnico-administrativo consideradas como herramientas estratégica para llegar y mantener al cliente.

C.G; Factores Negativos

C.D; Alto nivel de conocimiento técnico y administrativo

C.D; Alto nivel de incertidumbre en proyectos

El resumen de las debilidades cuantificada, mediante una valoración y promedio de expertos que trabajan en el sector, tiene la siguiente valoración, manteniendo la ponderación considerada anteriormente es la siguiente, ALTO-3; MEDIO-2; BAJO-1

**Tabla 46**

Lista de Debilidades

LISTA DE DEBILIDADES	IMPACTO
FACTORES NEGATIVOS	VALORACION
Productos Principales importados	ALTO
Falta de software especializado	MEDIO
No atractivo para nuevas empresas	BAJO
Requiere gran capital de trabajo	ALTO
Requieren mantener alto nivel de conocimiento técnico y administrativo	ALTO
Alto nivel de incertidumbre en proyectos	MEDIO
No se cumple con pago de obligaciones acorde a contrato/Cobro cartera	ALTO

### 3.1.2.3. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Se considera los factores analizados en la matriz PEST, la cual se la presenta separada como factores positivos y negativos,

**Tabla 47**

Matriz PEST-OPORTUNIDADES-AMENAZAS

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES POSITIVOS	FACTORES NEGATIVOS
ASPECTOS POLÍTICOS	ASPECTOS POLÍTICOS
Dinero Electronico Legalización personal Anticipo de impuesto a la renta Restricción e impuestos en las importaciones Empoderamiento agencias de regulación y control Contratos de inversión con empresas privadas	Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo Ajustes salariales Impuestos no planificados
ASPECTOS SOCIALES	ASPECTOS SOCIALES
Recursos distribuidos Mercadeo directo Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)  Optimización de costos de producción y priorización de inversiones Estrategia productiva	Red socio empleo Falta de plan para industrialización Sustitución de fuentes de energía Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados
ASPECTOS ECONOMICOS	ASPECTOS ECONOMICOS
Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero	Ciclo de baja de precio de barril Disminución de asignación presupuestaria para inversión Recesión económica a nivel global y de la región Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía Disminución de ingresos por baja de barril de petroleo Impacto económico por eventos naturales Incremento del endeudamiento publico Optimización de costos de producción Fuentes de financiamiento Capital Corriente
ASPECTOS TECNOLOGICOS	ASPECTOS TECNOLOGICOS
Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad  Productos sustitutos Alto requerimiento de conocimiento	Actualización en procesos de producción Revolución Energía verde, menor consumo de combustibles fósiles, tendencia a energía renovables

### 3.1.2.4. MATRIZ FODA

Una vez determinados los factores, se realizarán matrices de acción con las cuales se elabora la matriz FODA. Las matrices de acción son el primer filtro que nos permiten eliminar los efectos menos representativos resultado de comparar un factor respecto a todos de acuerdo a la matriz defensiva. Para lo cual se organizara las matrices de acción de acuerdo a la siguiente descripción:

- Matriz defensiva (DA), la cual identifican como las debilidades incrementan las amenazas.
- Matriz Ofensiva (FO), la cual combina fortalezas con oportunidades.

- Matriz Respuesta (FA), en donde se identifica como las fortalezas minimizan las amenazas.
- Matriz de Mejora (DO), en donde se identifica como las debilidades limitan las oportunidades.

Para poder realizar las matrices de acción debemos relacionar los factores encontrados y ponderados en importancia, para lo cual a todos los factores los vamos a relacionar entre sí. A cada Factor encontrado los vamos a relacionar uno de una clase con todos los de la clase respectiva. Para lo cual se generará una categorización en función del nivel de impacto que se tenga. La ponderación considerada es la siguiente, ALTO-5; MEDIO-3; BAJO-1. Se consideran estos valores, se aplican sumas aritméticas de filas y columnas, se aplica la ley de Pareto para determinar las más relevantes.

Los factores resultantes se registran en la matriz FODA. Con todos los factores determinados se plantean las directrices de acción estratégica.





**Tabla 49**  
MATRIZ DE AREAS OFENSIVAS "FO"

VARIABLES	OPORTUNIDADES													TOTAL
	Dinero Electronico	Legalización personal	Anticipo de impuesto a la renta	Productos sustitutos	Restricción e impuestos en las importaciones	Empoderamiento agencias de regulación y control	Contratos de inversión con empresas privadas	Recursos distribuidos	Mercadeo directo	Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)	Optimización de costos de producción y priorización de inversiones	Estrategia productiva	Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero	
<b>FORTALEZAS</b>														
Alto nivel de flexibilidad para responder a proyectos	1	1	1	3	5	3	5	3	5	5	5	5	1	43
Sector de alta utilidad	1	1	1	5	3	3	3		5	5	5	5	1	41
Sector de alto control de calidad y normativa														
/Requisitos técnicos	1	1	1	5	5	1	5	1	3	3	5	5	1	37
Mercado de alta exigencia, no saturado	1	1	1	3	5	1	5	3	5	3	3	1	1	33
Empresas conocen el sector	1	1	1	3	3	1	1	1	5	5	5	5	1	33
Tiempo de respuesta inmediata	1	1	1	5	5	3	5	3	5	5	3	5	1	43
Clara identificación de clientes	1	1	1	5	5	3	3	1	5	5	5	5	1	41
<b>TOTAL</b>	7	7	7	29	31	15	27	15	33	31	31	31	7	

Nota: La cuantificación permite eliminar los factores menos representativos.

**Tabla 50**  
MATRIZ DE AREAS RESPUESTA "FA"

VARIABLES	AMENAZAS													TOTAL						
	Modificaciones en leyes y reglamento del trabajo	Ajustes salariales	Red socio empleo	Alto requerimiento de conocimiento	Falta de plan para industrialización	Sustitución de fuentes de energía	Revolución Energía verde, menor consumo de combustibles fosiles, tendencia a energía renovabl	Ciclo de baja de precio de barril	Disminución de ingresos por baja de barril de petroleo	Recesión económica a nivel global y de la región	Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía	Disminución de asignación presupuestaria para inversión	Impacto económico por eventos naturales		Incremento del endeudamiento publico	Optimización de costos de producción	Fuentes de financiamiento	Capital Corriente	Actualización en procesos de producción	Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad
<b>FORTALEZAS</b>																				
Alto nivel de flexibilidad para responder a proyectos	1	1	1	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5
Sector de alta utilidad	3	3	1	5	3	3	3	3	5	5	5	1	3	3	1	5	3	5	5	71
Sector de alto control de calidad y normativa	1	1	1	5	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	67
Mercado de alta exigencia, no saturado	1	1	3	5	5	3	3	3	3	1	3	1	1	1	3	3	1	1	3	39
Empresas conocen el sector	1	1	1	5	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	5	5	5	5	3	45
Tiempo de respuesta inmediata	1	1	1	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	59
Clara identificación de clientes	1	1	1	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	57
TOTAL	9	9	9	35	27	21	19	25	23	23	25	23	9	17	19	25	21	23	27	51

Nota: La cuantificación permite eliminar los factores menos representativos.

**Tabla 51**  
MATRIZ DE AREAS MEJORAMIENTO ESTRATEGICO "DO"

VARIABLES	OPORTUNIDADES													TOTAL			
	Dinero Electronico	Legalización personal	Anticipo de impuesto a la renta	Productos sustitutos	Restricción e impuestos en las importaciones	Empoderamiento agencias de regulación y control	Contratos de inversión con empresas privadas	Recursos distribuidos	Mercado directo	Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)	Optimización de costos de producción y priorización de inversiones	Estrategia productiva	Exoneración de impuesto a la renta, capital extranjero				
DEBLIDADES																	
Productos Principales importados	1	1	1	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	43
Falta de software especializado	1	1	1	5	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	37
No atractivo para nuevas empresas	1	1	1	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	3	1	1	21
Requiere gran capital de trabajo	3	3	3	3	5	1	3	3	1	5	3	3	3	3	3	3	39
Propuesta requieren solvencia técnica y administrativa	1	1	1	5	5	3	5	3	5	5	5	3	5	3	3	1	43
Alto nivel de incertidumbre en proyectos	1	1	1	3	3	1	3	1	1	5	1	3	1	3	1	1	25
No se cumple con pago de obligaciones acorde a contrato / Cobro de cartera vencida	3	3	3	1	5	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	27
TOTAL	11	11	11	23	27	9	23	13	23	29	21	23	11	23	11		

Nota: La cuantificación permite eliminar los factores menos representativos.

Acorde a los factores recopilados, priorizados y con el análisis de la información se organiza la siguiente matriz FODA:

En la matriz se presentan los factores con más alto puntaje, los de bajo puntaje son eliminados.

**Tabla 52**  
MATRIZ FODA

MATRIZ FODA		
	LISTA DE FORTALEZAS	LISTA DE DEBILIDADES
FACTORES INTERNOS	Alto nivel de flexibilidad para responder a proyectos	Productos Principales importados
	Sector de alta utilidad	Requiere gran capital de trabajo
	Sector de alto control de calidad y normativa /Requisitos técnicos	Propuesta requieren solvencia técnica y administrativa
	Empresas conocen el sector	Falta de software especializado
FACTORES EXTERNOS	Tiempo de respuesta inmediata	No se cumple con pago de obligaciones acorde a contrato/Cobro de cartera vencida
	Clara identificación de clientes	Nivel de incertidumbre en las inversiones
LISTA DE OPORTUNIDADES	FO (MAX-MAX)	DO (MIN-MAX)
Productos sustitutos	1.-Aplicar programa de especialización y certificación de vigencia internacional	1.- Como parte de las soluciones técnicas se debe plantear nuevos productos, que permitan generar un valor agregado en equipos, skids, simulaciones, de tal forma de poder desarrollar el conocimiento local y el uso de productos locales
Restricciones e impuestos de importación	2.-Realizar acercamiento con proveedores, identificando planes para implementar estrategias productivas, de tal forma de proponer optimización de costos	2.-Mejorar el vínculo con el cliente y evaluar el riesgo de anticiparse al requerimiento del cliente
Contratos de inversión empresas privadas	3.-Ofertar nuevos productos orientado al mercado, integrando equipos y mano de obra local, orientarse a los contratos de inversión	3.-Especialización del personal para obtener certificaciones y licencias requeridas internacionalmente, las cuales generen confianza en los clientes
Marketign directo		4.-Generar la asociatividad en las empresas del sector, realizar un acercamiento con el gobierno nacional y el MRNR de tal forma que se considere el ensamble y construcción de equipos con las empresas locales, así como la generación de información de respaldo.
Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)		5.- Realizar los acercamientos con los consorcios, de tal forma de generar un compromiso de trabajo que permita obtener fuentes de financiamiento en el exterior con tasas preferenciales (Tarifas 1% y 10 años plazo)
Optimización de costos de producción Estrategia Productiva		6.- Mantenerse a la vanguardia en tecnología y nuevas forma de producción de tal forma de optimizar los costos, y proponer soluciones tecnológicas
LISTA DE AMENAZAS	FA (MAX-MIN)	DA (MIN-MIN)
Alto requerimiento de conocimiento técnico administrativo	1.-Especialización en manejo de proyectos, aplicar técnicas para disminuir tiempos muertos	1.- Mantener una base actualizadas de productos locales (existencia en stock) y para importados el tiempo de importación
Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía	2.-Proveer un soporte y asesoramiento para soluciones de producción	2.-Implementar un plan de capacitación formal (certificaciones, obtener licencias internacionales), motivar al personal para búsqueda de software especializado
Disminución de asignación presupuestaria para inversión en proyectos	3.-Generar gestión de clientes riesgo en proyectos, enfocando la capacidad de respuesta y el soporte técnico	3.-Buscar formas de financiamiento en proyectos, optimizar costos administrativos y logísticos, así como preveer el pago a 120 días
Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo	4.-Mantener un stock de materiales acorde a productos de proyectos predefinidos	4.- Se debe coordinar y planificar con el cliente la ejecución de los trabajos para disminuir los tiempos muertos en la ejecución de proyectos
Recesión económica a nivel global y de la región		5.- Mantenerse actualizado en temas de equipos para energía y buscar nuevos nichos de mercados con energías renovables
Ciclo de baja de precio de barril		
Fuentes de Financiamiento Capital Corriente		
Actualización en procesos de producción		
Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad		
Falta de plan de industrialización		
Sustitución de fuentes de energía		

### 3.1.3. MODELO CONCEPTUAL DEL SUPERSISTEMA

Acorde al levantamiento PEST y FODA se seleccionaron los factores principales. En esta sección se realiza la representación gráfica se desarrollara un diagrama de bloques de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, para lo cual se considera la metodología Rummler-Brache, la cual representa un modelo conceptual del sistema.

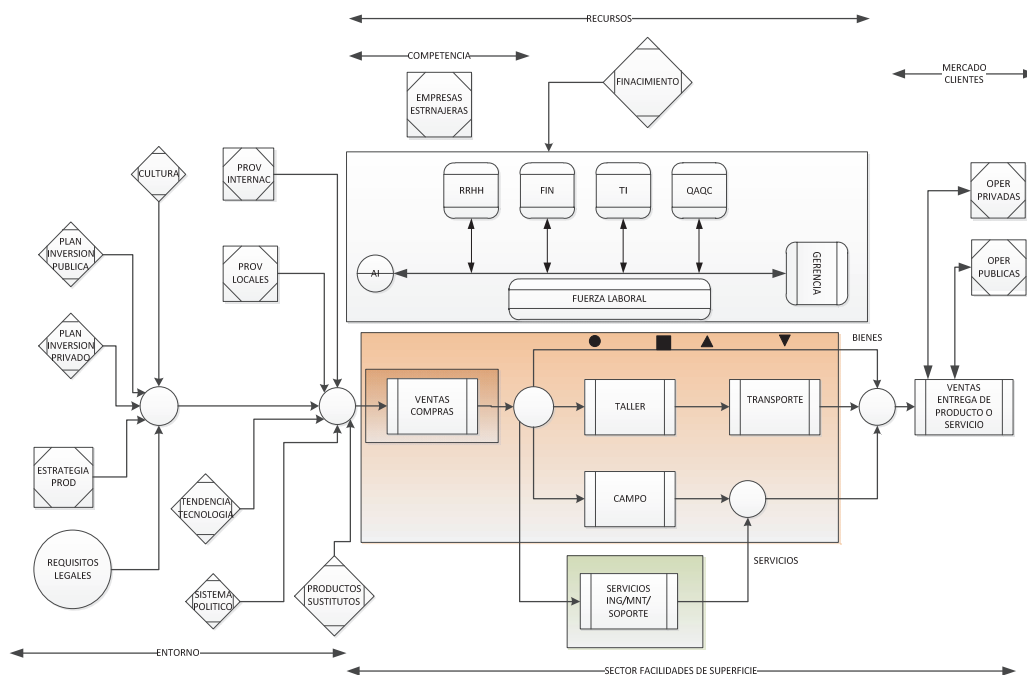


Figura 34, Diagrama de bloques propuesto Empresas de Facilidades de Superficie

**¿Cuáles son los factores externos/internos que presentan el mayor Reto Crucial de Negocio o la mayor oportunidad de dar un salto hacia adelante?**

El análisis empieza desde la salida, acorde con la información levantada se tiene que el 82% de las empresas del sector se enfocan en el plan de ventas. Analizando los factores, como oportunidades encontramos los productos sustitutos generados por la restricción de importaciones, estos se relacionan directamente con la competencia y un posible mercado para los productos locales. Entre las oportunidades tenemos la forma de llegar al cliente es por marketing directo por lo que se debe reforzar la imagen de la empresa, el soporte y apoyo que el cliente requiere enfocándose en la optimización de costos de producción, considerando las estrategias productivas del cliente, principalmente

presentado opciones técnicas de implementación que permitan generar océanos azules.

Un factor fundamental en las debilidades internas para las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, es el factor económico ya que se requiere alto capital de trabajo, se relaciona con dos factores, con las amenazas que es la disminución de asignación presupuestaria para proyectos y la segunda es una debilidad en la cual no se cumple con el pago de obligaciones en el subsector. Las cuales afectan directamente al plan de ventas y al flujo de caja del sector, haciendo necesario mayor financiamiento y la búsqueda de nuevos mercados.

### **¿Dónde está nuestro mayor rezago en rendimiento y rentabilidad?**

El mayor rezago es por la disminución de asignación presupuestaria para inversión y proyectos causados por una recesión económica a nivel global, de la región, así como por el inicio de cambio de sustitución de energías. El rendimiento es alto en el mercado el 82% de las empresas tienen una utilidad bruta del 30-40%.

### **¿Cuál es la debilidad más crítica en este entorno?**

Acorde a la información levantada solo el 18% de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras estarían con un plan de contingencia y tienen evaluado el riesgo, incluido la crisis del sector. El 77% consideran que no tomaron las precauciones respectivas, lo que induce a una falta de aplicación técnicas administrativas, indicando un manejo empírico, lo cual se reflejara en desempleo. No existe una alineación al plan nacional de sustitución de importaciones y cambio de la matriz productiva, no existe un plan totalmente claro para generar el eslabonamiento productivo.

### **¿Cómo podemos rediseñar nuestro negocio para convertirnos en el proveedor por excelencia en nuestro mercado?**

- Se requiere un desarrollo de conocimiento técnico- administrativo del personal de la empresa.

- Tener un plan de trabajo para presupuestar los fondos requeridos para solicitar financiamiento y proveer financiamiento al cliente.
- Utilizar la relación con el cliente para entender sus necesidades y requerimientos de producción y generar nuevas oportunidades, principalmente como contratos de economía mixta.
- Proponer productos innovadores, como proyectos con financiamiento, a bajo interés y alto plazo de pago.
- Generar la asociatividad de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, de tal forma de generar la interrelación entre las empresas, trabajar como complementos para tener eslabonamiento y orientar su trabajo al cambio de la matriz. La asociación puede proponer al gobierno nacional los requisitos del mercado para el desarrollo.
- Impulsar el ingreso a nuevos mercados de energías renovables y a los de energía no renovable en la región.
- Preparar al personal para que junto con los planes de cambio sean un apoyo en la aplicación de estrategias, aplicar la administración por procesos en las empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras orientados a un sistema adaptable, planificado (Visión y misión), administrado (Implementar procesos, gestionar el recurso humano) y monitoreado (BSC, indicadores externos/entorno; internos/cliente; monitoreo de proceso).

### **Cuáles son los Factores Críticos de Negocio/ Oportunidades -Amenazas?**

Para la entrada del sistema se considera el macro ambiente, donde se consideran; las fuerzas económicas; fuerzas políticas, legales y gubernamentales; todos los requisitos medioambientales como leyes y requerimientos bajo el mecanismo de operación de la empresa; las fuerzas sociales; los factores tecnológicos. Entre estos tenemos que los factores principales determinados en la matriz PEST y luego de las matrices de impacto del análisis FODA se tienen los siguientes factores:

**Tabla 53**  
FACTORES CRÍTICOS

<b>OPORTUNIDADES</b>
Restricción e impuestos en las importaciones
Contratos de inversión con empresas privadas
Mercadeo directo
Factores de oportunidad (Diferenciación, adaptabilidad)
Optimización de costos de producción y priorización de inversiones
Estrategia productiva
Planificación, simulaciones, estudio de sensibilidad
Alto requerimiento de conocimiento
<b>AMENAZAS</b>
Alto requerimiento de conocimiento técnico administrativo
Dependencia Ecuatoriana del Petróleo como fuente de energía
Disminución de asignación presupuestaria para inversión en proyectos
Disminución de ingresos por baja de barril de petróleo
Recesión económica a nivel global y de la región
Ciclo de baja de precio de barril
Fuentes de financiamiento / Capital Corriente
Actualización en procesos de producción
Sustitución de fuentes de energía
Falta de plan para industrialización
Disminución de consumo combustibles fósiles, países desarrollados

### **3.2.DETERMINACIÓN DE FACTORES CLAVES**

Entre los factores determinados y priorizados mediante las matrices de acción cuyo filtro nos permiten eliminar los efectos menos representativos, se procederá a determinar los factores claves críticos. Con la ayuda de la matriz de Vester se realizará la interrelación, en la cual se relacionarán mediante una ponderación relacional las variables seleccionadas, esto permitirá categorizar y obtener una gráfica INFLUENCIA-DEPENDENCIA.

**Tabla 54**  
FACTORES CLAVES-FORTALEZAS

<b>LISTA DE FORTALEZAS</b>
Flexibilidad para responder a proyectos
Tiempo de respuesta inmediata
Empresas conocen el sector
Sector de alta utilidad
Sector de alto control de calidad y normativa/ Requisitos técnicos
Clara identificación de clientes



**Tabla 55**  
FACTORES CLAVES-DEBILIDADES

LISTA DE DEBILIDADES
Productos Principales importados
Requiere gran capital de trabajo
No se cumple con pago de obligaciones acorde a contrato
Requieren solvencia técnica y administrativa
Falta de software especializado
Riesgo nivel de incertidumbre de las inversiones
Cobro de cartera vencida

Con el fin de elaborar la matriz se realizara la ponderación considerando los factores claves debilidades y fortalezas considerando cada uno con todos, con los criterios: ALTA (Valor 3), MEDIA (valor 2) y BAJA (valor 1). Con lo cual se elabora la Tabla 57.

Para resumir la matriz relacional se establecen con las ponderaciones los niveles de relación Tabla 56, con la ponderación podemos valorar las relaciones y generar una gráfica en el plano cartesiano tenemos:

**Tabla 56**  
NIVELES DE RELACIÓN DEPENDENCIA VS INFLUENCIA

FACTORES	X-TP-DEPENDENCIA	Y-TA-INFLUENCIA
Productos Principales importados	31	23
Flexibilidad para responder a proyectos	32	30
Tiempo de respuesta	32	35
Capital de trabajo	30	32
Cobro de cartera vencida	27	27
Obligaciones contractuales	29	31
Solvencia técnica y administrativa	33	38
Empresas conocen el sector	29	35
Requisitos técnicos	32	31
Sector de alta utilidad	36	35
Sector de alto control de calidad y normativa	39	32
Identificación de clientes	30	26
Software especializado	28	33
Riesgo nivel de incertidumbre de las inversiones	35	35

**Tabla 57**  
**MATRIZ RELACIONAL DE FACTORES**

FACTORES	Productos Principales importados	Flexibilidad para responder a proyectos	Tiempo de respuesta	Capital de trabajo	Cobro de cartera vencida	Obligaciones contractuales	Solvencia técnica y administrativa	Empresas conocen el sector	Requisitos técnicos	Sector de alta utilidad	Sector de alto control de calidad y normativa	Identificación de clientes	Software especializado	Riesgo nivel de incertidumbre de las inversiones	TA (INFLUENCIA)
Productos Principales importados	3	2	1	3	0	2	3	1	1	2	3	2	1	2	23
Flexibilidad para responder a proyectos	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	30
Tiempo de respuesta	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	35
Capital de trabajo	3	2	2	2	3	3	3	1	3	3	3	1	2	3	32
Cobro de cartera vencida	1	1	2	3	3	3	2	2	2	2	3	1	1	3	27
Obligaciones contractuales	3	2	2	2	3	3	3	1	3	3	3	1	1	1	31
Solvencia técnica y administrativa	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	38
Empresas conocen el sector	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	35
Requisitos técnicos	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	31
Sector de alta utilidad	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	35
Sector de alto control de calidad y normativa	3	3	3	3	1	1	1	3	2	3	3	3	3	3	32
Identificación de clientes	0	3	3	0	0	0	2	3	3	3	3	3	3	3	26
Software especializado	3	3	3	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	33
Riesgo nivel de incertidumbre de las inversiones	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35
TP(DEPENDENCIA)	31	32	32	30	27	29	33	29	32	36	39	30	28	35	

La Tabla 56 se presenta de forma gráfica, en la cual se representa las relaciones de INFLUENCIA-DEPENDENCIA.

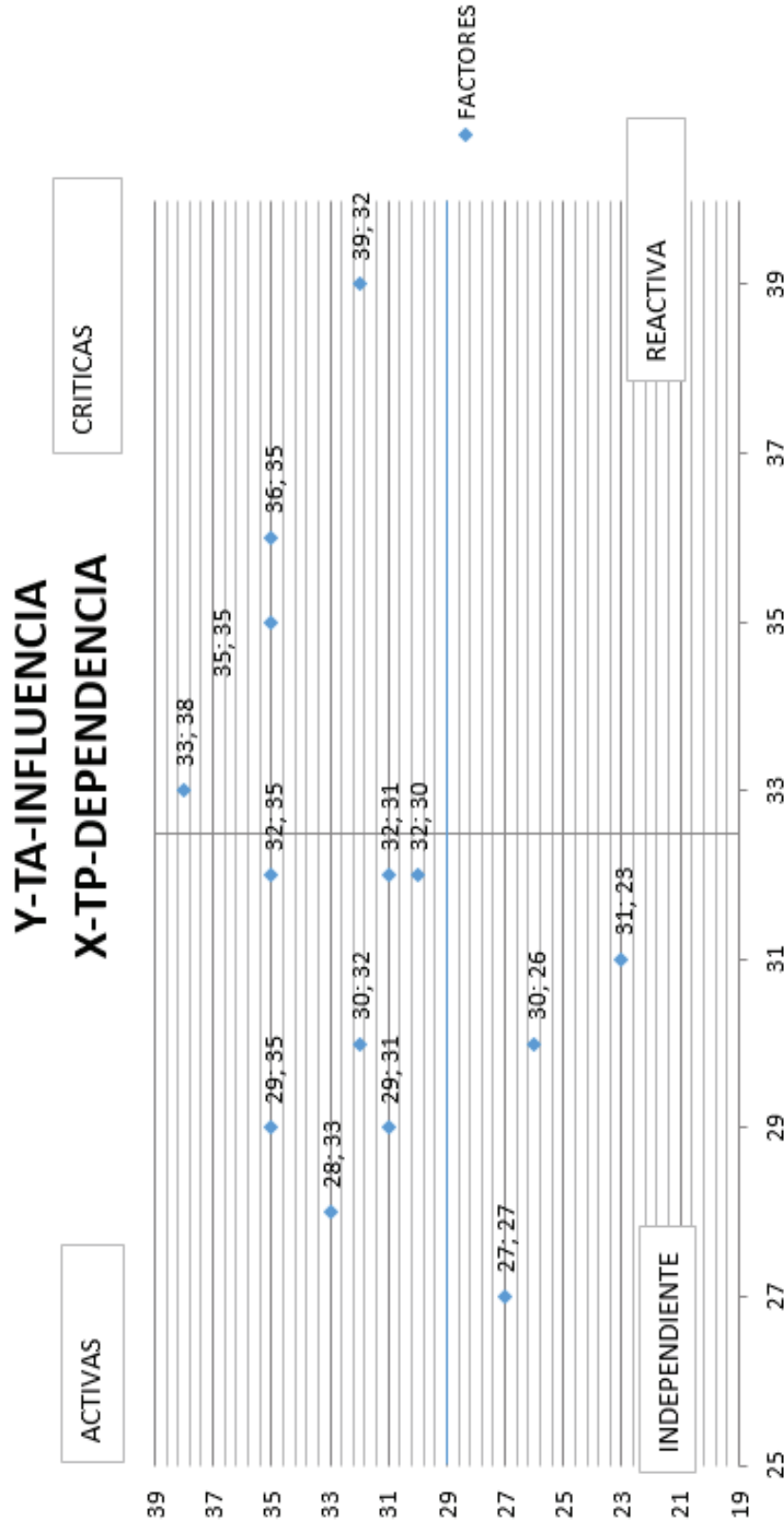


Figura 35, Grafica DEPENDENCIA VS INFLUENCIA

Analizando la Figura 35, tenemos que:

Factores activas, tienen alta influencia y baja dependencia; por lo tanto son las que influyen a las demás, estas son las que deben ser consideradas para ejercer la influencia el momento de plantear la estrategia. Por su ubicación en el grafico se puede considerar que son las que con un menor esfuerzo podemos tener un gran impacto. Entre estas tenemos:

**Tabla 58**  
FACTORES CLAVES ACTIVOS

FACTORES CLAVES	Flexibilidad para responder a proyectos
	Tiempo de respuesta
	Empresas conocen el sector
	Capital de trabajo
	Obligaciones contractuales
	Requisitos técnicos
	Software especializado

Factores independientes, son variables de baja influencia y baja dependencia, son variables que tienen bajo impacto en el sistema, no se las debe considerar en el sistema, entre estas tenemos.

**Tabla 59**  
FACTORES CLAVES INDEPENDIENTES

FACTORES CLAVES INDEPENDIENTES	Productos principales importados
	Cobro de Cartera vencida
	Identificación de clientes

Factores críticas, son variables dependientes e influyentes, una gran cantidad de variables en este plano indicarían un sector de alto riesgo, de acuerdo a la gráfica y a la tabla de tabulación tenemos que los factores de este plano son:

**Tabla 60**  
FACTORES CLAVES CRÍTICAS

FACTORES CLAVES CRÍTICAS	Requiere solvencia técnica y administrativa
	Sector de alta utilidad
	Sector de alto control y normativa
	Riesgo y nivel de incertidumbre en las inversiones

Los factores claves reactivas tiene muy poca dependencia y alta influencia, lo que indica que son factores que puede ser presentados como variables que

pueden servir para monitoreo y control. Para el presente caso no se presentaron ese tipo de variables.

De los factores claves obtenidos se recomienda trabajar con los factores claves activos, debido a que la relación presentada es de alta influencia y baja dependencia, estos son los que pueden proveer mejores resultados en la aplicación de una estrategia.

En la estrategia se pueden considerar los factores claves críticas, ya que al ser dependientes, de estas no son controlables directamente, las estrategias deben considerar acciones para minimizar efectos negativos a estas variables.

### **3.3. ACCIONES Y ESTRATEGIAS DEL SUBSECTOR**

En esta sección se presentan las acciones y estrategias en base al análisis realizado, las empresas del subsector pertenecen a las PYMES. Para lo cual en base a la tabla 58, se realizara las propuestas:

Con el fin de enfocar la estrategia, el subsector requiere atender los siguientes factores: Flexibilidad para responder a proyectos y el Tiempo de reacción.

1. Para conseguir la Flexibilidad se requiere de la política pública, en el tema laboral contar con los mecanismos legales para la vinculación del personal, es decir un mecanismo en el cual los empresarios usen y no abusen de la flexibilidad, perjudicando a los empleados. Con ese fin se recomienda la contratación por horas considerando los beneficios de ley al empleado.
2. Para el tiempo de reacción se considera que las empresas de este subsector deben tener una estructura orientada a proyectos.

Otro de los puntos importantes son: Capital de trabajo y Obligaciones contractuales. El punto fundamental a enfocarse es en la estrategia de financiamiento. La utilidad presentada de acuerdo a la pregunta 03, identifica el nivel utilidad del 82% de las empresas corresponden entre el 30-40%. Este margen nos presenta algunas alternativas. Por lo que se presenta Análisis del nivel existente de esquemas de financiamiento:

1. Si los proyectos son a mediano plazo, y tienen un monto significativo mayor a 1MMUSD aproximadamente. Se puede enfocarse en

conseguir los llamados capital de riesgo, capital privado, o grupos financieros locales o externos. Esta forma de financiamiento fue muy utilizada en época de gran cantidad de proyectos con alto uso de recursos empresariales. Si la empresa requiere mantener el control se pueden proponer proyectos al subsector con financiamiento, en el cual se considere financiamiento externo. Esto ayudara en la recuperación del capital de trabajo e incrementar el uso de recursos empresariales.

2. Si los proyectos son a mediano plazo y tienen un monto menor a 1MMUSD hasta 500.000USD aproximadamente. La estrategia para financiar proyectos es conseguir varias personas con capital mínimo ofreciendo una rentabilidad fija de hasta del 15% dentro del período de vigencia del proyecto hasta el retorno de inversión del proyecto. La cual se puede implementar por medio de contratos de inversión.
3. Si los proyectos son a corto plazo, y tienen un monto menor a 500.000USD aproximadamente. Se debería utilizar el autofinanciamiento, debido al bajo nivel de uso de recursos de la empresa. Si la empresa no cuenta con los recursos se puede considerar el mercado de valores la cual constituye una fuente de financiamiento para iniciar proyectos empresariales, requiriendo cumplir los requisitos legales.
4. En cuanto a la banca local es la menos utilizada se la considera como para uso de capital corriente para gastos fijos se considera tasas empresariales del 10.21% anuales. Se considera mejor vista la banca internacional ya que se tiene tasas de hasta 7.99%, la mayoría de empresarios tienen cuentas en el exterior

Para los factores Requisitos técnicos, Software especializado, Empresas conocen el sector.

- Si consideramos el concepto estratégico de la escuela de pensamiento, acorde a la Escuela ambiental, los “Teóricos de las organizaciones creen que la formación de estrategia es un proceso reactivo, donde la iniciativa no debe buscarse dentro de la institución sino en un contexto externo. Por ello, procuran comprender las presiones que se imponen sobre una organización. El elemento clave para definir el rumbo de la organización es el entorno. Esta

- escuela tiene sus orígenes con Hannan y Freeman (1977)". (Castañón & Bolaños, 2010, pág. 9), basados en este punto en el sentido que el mercado requiere la especialización, es una buena oportunidad para relacionar la empresa privada (PYMES) con la Academia como difusora del conocimiento y la empresa como la ejecutora.
- Considerando el estudio "Innovación y Estrategia: dos conceptos aparentemente contradictorios". En el mismo se presenta, la teoría sobre las escuelas de pensamiento, en el concepto de la estrategia y los modelos de innovación los cuales permiten mejorar la gestión de las organizaciones, basados en conocimientos teóricos. La investigación corresponde a empresas Mexicanas, de Guanajuato en las cuales se analiza la correlación entre innovación y la estrategia asociada al conocimiento, concluyendo que el aprendizaje y la especialización permite innovar a las empresas, fortalecer los procesos e incidir en la competitividad de las mismas. (Castañón & Bolaños, 2010). Considerando esas experiencias, se debería aplicarlas a las empresas del subsector de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras, priorizando como objetivo la especialización del personal en la prestación de servicios.
  - La innovación se considera enfocarla desde la estrategia del conocimiento para generar un gran abanico de oportunidades locales y regionales. El objetivo es la búsqueda de nuevos servicios y productos. Con este criterio y acorde al modelo de Marquis (Marquis 1969, Myers y Marquis 1969, y Utterback 1969, 1971), se plantea en la Figura 36 como proponer un producto o servicio al mercado que se atiende. Esto nos permitirá determinar el desarrollo de productos sustitutos, en los cuales se utilicen productos con ingeniería ecuatoriana, se construya con materiales menores fabricados en Ecuador, con integración de mano de obra ecuatoriana, sin embargo existirán materiales que deberán importarse por la falta de capacidad de producción nacional ya que no se cuenta con la estructura productiva para proveer estos materiales especializados.

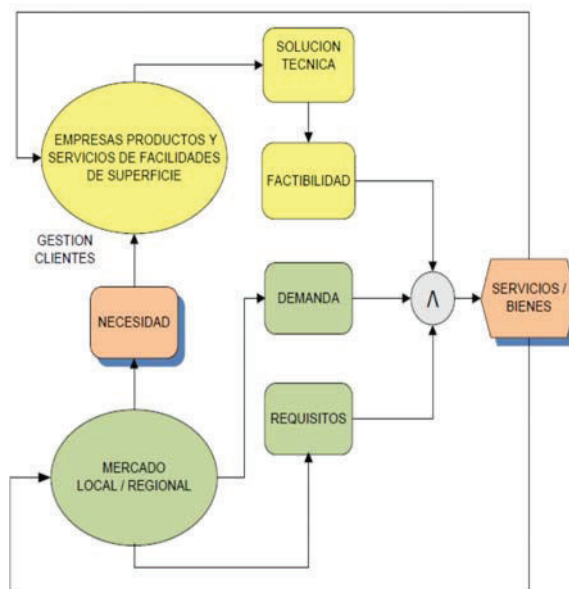


Figura 36, Productos y Servicios

Para el subsector de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras se plantea la asociatividad y la innovación, entre las estrategias tenemos:

- Definir los objetivos deseados del subsector, se deben crear mecanismos y políticas para buscar mejores condiciones ante los entes reguladores.
- La asociatividad como objetivo de cooperación, identificando el valor producido y generando el encadenamiento productivo. De tal forma de ganar el mercado nacional y ser una opción para el mercado regional donde existen proyectos de alta inversión, que puedan ayudar a cumplir los objetivos de las empresas. Para lo cual se recomienda la asociatividad, mediante “Alianza en cadenas productivas”.
- Considerar la innovación tecnológica de servicios, basados en el conocimiento, la implementación de tecnología, el objetivo es optimizar gastos innecesarios, disminuir tiempos, optimizar recursos, llegar a una mayor cantidad de posibles clientes. Puesto que el cambio debe ser integral se debe pensar en complementariamente aplicar.
  1. Aplicar innovación organizativa, en donde se debe aplicar técnicas y utilizar herramientas administrativas (Planificación, BSC. etc.), implementar nuevos métodos de organización, asignación de responsabilidades y reestructurar actividades, con el objetivo de



mejorar las relaciones internas entre empleados de tal manera de conseguir sinergia, externa con proveedores, colaboradores y/o clientes, mejorar los tiempos de respuesta, tener un adecuado seguimiento de pendientes, identificar oportunidades, para disminuir costos, tiempos y atender de mejor manera a los clientes.

2. Aplicar innovación comercial, basada en conocimiento de marketing, deberá aplicar conocimientos para nuevos métodos de comercialización (marketing y ventas), considerando nuevos mercados (mercados regionales), el objetivo es proponer la fabricación de productos o servicios primero a las empresas productoras de petróleo y luego a empresas de energía renovables, considerando tiempos de respuesta, proponiendo canales locales de venta, soporte técnico, verificar el método de asignación de precios, con el objetivo de obtener mayores ventas.
- Propuesta de Cambio Organizacional: Debido al mercado cambiante que implica menores ventas, cambio en las condiciones de mercado, requiriendo nuevos retos, revisar la misión y visión para las empresas de facilidades de superficie, se requiere aplicar la gestión del cambio, el cual es un proceso continuo, que se impulsa acorde a los cambios de mercado con el fin que las empresas sigan operando en el tiempo. Para el presente caso el cambio se enfoca en obtener mayor especialización y trabajar en una estructura orientada a proyectos, así como buscar nuevos nichos de mercados a nivel local y regional. Para conseguir estos objetivos se presentarán factores de cambio organizacional estos son: factores tecnológicos, organizacionales y culturales.

Con el fin de realizar la gestión del cambio se puede considerar fases:

Fase 1: Definir la implantación del cambio

Fase 2 Realizar el control

FASE 3 Evaluar el cambio.

Estas fases se realizarán de manera cíclica. Para realizar el cambio se utilizarán elementos de cambio. La dirección utilizará elementos intangibles, misión, visión, política, proyectara la relación entre unidades de negocio y

los departamentos utilizarán elementos tangibles como revisión de procesos, generación de procedimientos, nuevas distribuciones de responsabilidades y tareas, uso de herramientas tecnológica, planteamiento de objetivos, Reportes de gestión BSC. Una de las técnicas que se puede utilizar es los 8 pasos de Kotter. El cual se enfoca en las emociones como la parte fundamental del cambio.

1. Urgencia: Demostrar la urgencia a todo nivel
2. Guiar el cambio: Liderar y gestionar el cambio considerando las ideas a todos los niveles.
3. Visión Correcta: Se debe socializar la visión y se entendidas por el equipo de trabajo
4. Comunicar para fidelizar: Se debe impulsar la comunicación con claridad y pasión. Sobretudo demostrar el cambio con acciones.
5. Remover barreras: Se debe enfrentar los obstáculos, entre las que tenemos actitudes, sistemas de trabajo, falta de recursos. Esto implica actualizar las estructuras, procedimientos que afectarán las formas de ver y hacer las actividades
6. Objetivos a corto plazo. Se debe trabajar en pequeños cambios, para cumplir los objetivos a corto plazo y difundir a todos el equipo de trabajo como un éxito alcanzado.
7. Mantener el foco en el objetivo final: Mantener presente el objetivo a largo plazo, comunicar los logros.
8. Institucionalizar nuevos comportamientos: Con las nuevas actitudes, existirán cambios en costumbres, se pueden incorporar nuevos valores, deben ir acompañadas de normativas, ya que se generara un cambio cultural.

Se debe tener presente que los cambios planteados son internos para la empresa y enfocados a mercados objetivos de forma secuencial. Los cambios para la empresa deben optimizar procesos internos, y los cambios orientados al mercado se enfocan a incrementar las ventas, un mix nos permitirá implementar cambios internos para ingresar en un nuevo mercado. El cambio es la vía para la innovación

Si a corto plazo mantenemos como objetivos cumplir los pronósticos en ventas que es el requerimiento de los empresarios, se deben tomar medidas en los cuales se incluya el valor agregado nacional. Para lo cual acorde al análisis de la información se concluye elevar el nivel técnico-administrativo de las empresas con el objetivo de recuperar el nicho de mercado que actualmente manejan las empresas extranjeras, enfocar los servicios, y nuevos productos fuera de los límites patrios a nivel regional, considerar la asociatividad para las empresas del sector.

Con la asociación planteada se propones los siguientes aspectos filosóficos:

#### VISIÓN:

Ser proveedores locales y regionales de servicios y de equipos con valor agregado relacionados al mercado de las energías renovables, no renovables y sector industrial que contribuyan en el largo plazo a la mejora y el desarrollo de la sociedad, el encadenamiento productivo, reconocidos por un alto estándar de conocimiento técnico administrativo, con responsabilidad social y ambiental.

#### MISIÓN:

Prestar servicios de ingeniería y construcción, para el desarrollo de bienes relacionados en las empresas de energía renovable - no renovables y sector industrial, a nivel nacional y regional, buscando soluciones basados en conocimientos técnicos, administrativo, evaluando el riesgo y trabajando con responsabilidad social y ambiental.

#### VALORES

- Búsqueda del conocimiento
- Integridad
- Innovación
- Responsabilidad

#### ACCIONES Y ESTRATEGIAS:

Al ser un mercado dependiente de la acción estatal, las estrategias que se deberían llevar a cabo para impulsar la exportación de bienes o servicios a otros países desde Ecuador son:

- Desarrollar una imagen local como proveedor especializado de servicios de calidad. Buscar convertirse en la empresa referente en el país.
- Fomentar la asociación sectorial
- Disponer de un personal de alto nivel de personal calificado, certificado de alta experiencia
- Identificar el mercado exterior y regional, dar preferencia a los segmentos en los que destaque sus servicios locales. Se debe considerar la forma de operación en el país de exportación y el uso de acuerdos de libre comercio, vínculos comerciales, acuerdos oficiales, identificar la inversión extranjera
- Realizar alianzas estratégicas con empresas donde se quieren proveer los servicios, complementando sus servicios con los destacados en el país local. De tal manera de buscar competitividad, buen servicio, calidad, innovación y precio.
- Realizar Alianzas estratégicas con universidades para capacitación formal de personal y el cliente.
- Entre las estrategias debe determinar la ventaja competitiva debemos considerar la diferenciación y el enfoque. La diferenciación busca proveer servicios especializados a un sector relativamente insensible a los precios. El enfoque consiste en determinar las características de los consumidores a los cuales se orientan los servicios ofrecidos.
- Realizar un plan de financiamiento con un concepto inclusivo, buscando capital de trabajo y compartiendo utilidades.

### **3.3.1. PROPUESTA A CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO**

La propuesta a corto y mediano plazo correspondería a los objetivos estratégicos. Acorde a los análisis realizados si unimos las fortalezas y oportunidades (FO), podemos tener resultados a corto plazo y mediano plazo, por lo cual se recomienda,

-Aplicar programa de especialización y certificación de alcance internacional, el objetivo es presentar al cliente empresas totalmente capacitadas para asumir cualquier reto.

-Realizar acercamiento con proveedores de tal manera de establecer el tiempo de entrega de productos locales y extranjeros.

-Integrar al subsector de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras. Generar modelos de asociatividad, se recomienda Alianza en cadenas productivas, con las cuales el subsector se enfocaría en la especialización y en el encadenamiento productivo. Se deberían establecer procesos y definir grupos de trabajos dentro de cada área respectiva, de tal forma de generar un proceso productivo todas las fases requeridas y cubrirlas con las empresas que atienden al subsector.

-Realizar acercamiento con el gobierno y con las empresas de contratos de inversión empresas privadas, con el fin de evitar que importen productos, sino que se presenten planes de productos sustitutos ensamblados en Ecuador, con productos importados y nacionales, con mano de obra local.

Sin embargo acorde al análisis debemos considerar las debilidades y amenazas (DA), con el fin de tomar acciones, estas son consideradas señal de alerta.

-Mantener una base actualizada de costos, tiempos de entrega de productos locales e importados, con el fin de realizar propuesta al mercado con el menor riesgo posible que puedan afectar el desarrollo de proyectos.

-Obtener licencias y certificaciones internacionales con personal local, de tal forma de ir reemplazando el personal internacional que dan servicios localmente.

-Realizar capacitaciones de software, aplicaciones a los modelos locales, con el fin de tener una base actualizada de información.

-Realizar búsqueda de proveedores de fuentes de financiamiento, como asociación se de realizar la búsqueda de generar el compromiso de compra de productos con valor agregado nacional de tal manera de impulsar créditos a bajo costo y con bajo interés.

-Mejorar la relación con el cliente, de tal manera de conseguir una planificación preliminar de actividades, los cuales permitan determinar estrategias constructivas para optimizar los tiempos muertos en la ejecución de proyectos, así como programar las actividades logísticas.

-Mantener un seguimiento de tendencia tecnológica con el fin buscar aplicaciones y productos para nuevos mercados de energía renovables.

### **3.3.2. PROPUESTAS PARA LAS EMPRESAS DE BIENES**

Las propuestas se realizarán acorde a la distribución planteada en el ítem 2, Figura 17, tenemos.

1) Las empresas clasificadas como B1; Integradoras de equipos, su trabajo consiste en desarrollar ingeniería, importar partes, luego ensamblarlas, trabaja muy de la mano con empresas de servicios de todos los grupos. Esta clasificación pertenecen al 6% de los proveedores de bienes, dentro de este subgrupo tenemos dos clasificaciones, el primero un grupo de importadores de equipos que corresponden al 15,15% y un segundo grupo que presenta un valor agregado nacional y son la que deben impulsarse, correspondiendo al 84.8%. Trabajan asociadas con ingeniería, fiscalización, pero tienen menor expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes para nuevas inversiones, por lo que a corto y mediano plazo presentarán un menor mercado y sus ventas una tendencia a la baja. Este grupo tiene como especialización integración de equipos, teniendo como producto final maquinaria y equipos. Entre las recomendaciones hay que considerar como objetivo el mercado de América del Norte, Sur y Caribe. El mismo debe ir complementado con un plan de marketing. Se debe plantear innovación tecnológica en el cual, los profesionales de la rama deberá obtener certificaciones internacionales, así como capacitación constante, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones, el objetivo es tener una mano de obra altamente especializada y reconocida internacionalmente, se debe incluir las universidades en el proceso. Conseguir fondos de financiamiento externo o ser la mano de obra extranjera que integre los equipos. Acorde a la investigación los créditos externos se

prestan desde 1% en adelante verificando las condiciones, o contratos de garantía.

2) Las empresas clasificadas como B2/B3/B4/B5/B6/B7/B8; Son comerciantes netos, muchos de sus productos son comercializados en los portales de compras públicas, y en licitaciones abiertas, su trabajo es la venta del bien, trabajan como detallistas o distribuidores locales, son de procedencia importados. A excepción del B7 el cual comprende el 7,27% del grupo que se proveen por fábricas locales. Todos los grupos trabajan como proveedores de las empresas petroleras, tienen menores expectativas de ventas debido a que en el país no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes a nivel petrolero para nuevas inversiones que pronostiquen un volumen importante de ventas, por lo que los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la baja en el sector.

En este sector tenemos productos especializados para el sector que corresponde al 18.55% de los proveedores los cuales tienden a disminuir sus ventas por las bajas en los costos operativos, en donde se dosifican menores cantidades y se reúsan materiales antes desechados acorde al plan austeridad aplicado en el sector.

Entre las recomendaciones tenemos aplicar la asociatividad, de tal manera enlazar las potencialidades del grupo y enfocarlas localmente a los consorcios como mercado a corto plazo y considerando como objetivo el mercado de países vecinos Colombia, Perú y Bolivia a nivel de proyectos a mediano plazo. El mismo deberá ser complementado con un plan de marketing para ingreso a nuevos sectores, involucrar a la universidad para la capacitación y como proveedora de personal en formación, apuntalando en la búsqueda de océanos azules. De esta forma estamos involucrando: UNIVERSIDAD - EMPRESA PRIVADA - MERCADOS (LOCALES; estado-empresa privada / EXTRANJEROS: Estado de países vecinos –Empresa privada).

3) Las empresas clasificadas como B9; Equipos de protección catódica, pertenecen a una parte del grupo de los integradores especializados de materiales. Su trabajo consiste en desarrollar ingeniería, importar partes, luego ensamblarlas, esta clasificación trabaja muy de la mano con empresas de

servicios de todos los grupos. En esta clasificación encontramos que corresponde al 2.55% de los proveedores de bienes. Su actividad se relaciona con ingeniería, fiscalización, montaje, tienen mediana expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes para nuevas inversiones por lo que se realizará mantenimiento de equipos de proceso para extender la vida útil, por lo que los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la alza. Este grupo tiene como especialización garantizar la integridad mecánica de equipos, alargando la vida útil de los mismos. Entre las recomendaciones tenemos que se debe definir un estudio de mercado, plan marketing, considerando como objetivo el mercado local, generar asociatividad con empresas del grupo B1 y C3-MNT. Se debe plantear innovación tecnológica en el cual, los profesionales de la rama deberá obtener certificaciones internacionales, así como capacitación constante, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones, el objetivo es tener una mano de obra altamente especializada y reconocida internacionalmente, se debe incluir las universidades en el proceso. En estas el monto de inversión por los sistemas completos presentando, ingeniería, procura y construcción tienen valores promedios 50.000USD por sistema, por lo que el financiamiento puede ser a nivel local.

### **3.3.3. PROPUESTAS PARA LAS EMPRESAS DE SERVICIOS**

Las propuestas se realizarán acorde a la distribución planteada en el ítem 2, Figura 17, tenemos.

Se planteada realizar cambios internos en la empresa orientados a optimizar tecnológicamente, organizativamente y comercialmente en su estructura, con el objetivo de optimizar costos, se recomienda una estructura orientada a proyectos de tal forma enfocarnos en conseguir la flexibilidad y el tiempo de respuesta que el mercado requiere.

1) Las empresas clasificadas como C1-INGn asociadas con ingeniería, fiscalización, tienen menor expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes para nuevas inversiones (sector de estudio), uno de los proyectos emblemáticos puede ser la nueva refinería. Los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la



baja. Este grupo tiene como especialización desarrollo de ingeniería. Dentro del mismo por su capacidad tecnológica, puede ofrecer nuevos servicios como asesoramiento de inversiones productivas, desarrollo de software especializado, asesoramiento para empresas de bienes. Se debe realizar estudios de mercado considerando como objetivo el mercado de América del Norte, del Sur y Caribe. El mismo debe ir complementado con un plan de marketing para determinar la forma de llegar al cliente.

Se plantea atender las necesidades de los mercados orientados a nuevas formas de energía renovables en el cual los profesionales de la rama deberían obtener certificaciones internacionales, así como capacitación constante, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones, el objetivo es tener una mano de obra altamente especializada y reconocida internacionalmente, incluyendo a las universidades en el proceso. El objetivo es dar soporte tecnológico en proyectos de mediana y gran envergadura, por el alto conocimiento desarrollado.

2) Las empresas clasificadas como C2-OBRA CIVIL, asociadas con construcción de obras civiles y electromecánicas, tienen baja expectativa de trabajo debido a que el país requiere una recuperación económica, no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes para nuevas inversiones (sector de estudio), por lo que los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la baja. Considerando pagos a noventa días hace que las empresas no mantengan un adecuado flujo de capital. Por lo que se debería planificar el financiamiento para implementar el plan propuesto, se recomienda financiamiento con un concepto inclusivo, buscando capital de trabajo y compartiendo utilidades. Este grupo tiene como especialización la construcción. Se plantea definir un plan marketing, considerando como objetivo el mercado regional. Acorde a la investigación los créditos externos enfocados a proyectos se prestan desde 1% en adelante verificando las condiciones, o contratos de garantía y previa inversión de la empresa. Una forma de compensar esta mala situación estatal externa de la empresa es pensar en negocios globales, identificar otros países de la región, como Bolivia, Perú o Colombia, en donde se tiene inversión el ámbito de energía y petrolero, a mediano plazo. Si bien la región no está de lo mejor, esta globalización permitirá mantenerse, se escoge

la región debido a que este tipo de negocio requerirá movimiento de maquinaria. Se debe plantear innovación tecnológica en el cual los profesionales tanto administrativos, como operadores de maquinaria deberían obtener certificaciones o licencias internacionales orientados a proyectos internacionales, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones y licencias, el objetivo es tener el personal operativo especializado y con los requisitos internacionales, incluyendo a las universidades en el proceso.

3) Las empresas clasificadas como C3-MNT, asociadas con fabricación de piezas, implementación de mejoras en equipos, tienen mediana y alta expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para reemplazar equipos es importante el mantenimiento, por lo que los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia de incremento. Considerando pagos a noventa días hace que las empresas no mantengan un adecuado flujo de capital. Por lo que se debería conseguir financiamiento para implementar el plan propuesto.

Este grupo tiene como especialización la fabricación, reemplazo de piezas, reparación de válvulas, mejora de equipos.

Para este grupo se plantea definir un estudio de mercado, considerando como objetivo el mercado regional. El mismo debe ir complementado con un plan de marketing. El mismo sería el mercado interno global, así como el mercado externo regional.

Conseguir fondos de financiamiento externo. Acorde a la investigación los créditos externos se prestan desde 1% en adelante verificando las condiciones, o contratos de garantía.

Una forma de compensar esta mala situación estatal externa de la empresa es pensar en negocios globales, identificar otros países de la región, como Bolivia, Perú o Colombia, en donde se tiene inversión el ámbito de energía y petrolero, a mediano plazo. Si bien la región no está de lo mejor, el efecto de la globalización permitirá mantenerse, se escoge la región debido a que en estos sectores se tiene gran movimiento de maquinaria y por la cantidad de equipos.

Se plantea la innovación tecnológica en el cual los profesionales técnicos, como operadores de maquinaria deberían obtener certificaciones internacionales o licencias internacionales, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones y licencias, el objetivo es tener el personal operativo especializado y con los requisitos internacionales, incluyendo a las universidades en el proceso. La opción es generar grupos de trabajos entre las empresas de tal forma que cada una se especialice en una actividad y en conjunto puedan obtener certificación, con el objetivo de hacer “Refurbished / Repair / Overhaul” de fittings, válvulas y equipos, en esta se considera la relación con el grupo C1-ING, por el conocimiento de materiales, el elemento diferenciador debería ser la garantía del producto.

4) Las empresas clasificadas como C4-TRA, asociadas principalmente con el movimiento de bienes o equipos, estos tienen baja expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para tener proyectos importantes (sector de estudio) para nuevas inversiones, por lo que los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la baja. Considerando pagos a noventa días hace que las empresas no mantengan un adecuado flujo de capital. Por lo que se debería conseguir financiamiento para implementar el plan propuesto, el cual debería ser mantener los vehículos en buenas condiciones, certificados y liberados. Este grupo tiene como especialización el transporte. Se plantea definir un plan estratégico, que con mecanismos de asociatividad considerando como objetivo el mercado regional, genere un eslabonamiento de producción apoyando al grupo C2-CNS. El mercado objetivo sería interno global para continuar operando, así como el mercado externo regional. Acorde a la investigación los créditos externos se prestan desde 1% en adelante verificando las condiciones, o contratos de garantía. Una forma de compensar esta mala situación estatal externa de la empresa es pensar en negocios globales, identificar otros países de la región, como Bolivia, Perú o Colombia, en donde se tiene inversión el ámbito de energía y petrolero, a mediano plazo. Si bien la región no está de lo mejor época de desarrollo, la globalización permitirá mantenerse, se escoge la región debido a que este tipo de negocio requerirá movimiento de maquinaria como apoyo al grupo local. Se debe plantear el licenciamiento y profesionalización de administrativos, conductores y operadores

de maquinaria, con el fin de obtener certificaciones y licencias internacionales, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones y licencias, el objetivo es tener el personal operativo especializado y con los requisitos internacionales, incluyendo a las universidades en el proceso.

5) Las empresas clasificadas como C5-SOP; asociadas con levantamiento de información, tienen baja y mediana expectativa de trabajo debido a que en el país no existen los recursos suficientes para nuevos proyectos, los trabajos a corto y mediano plazo tienen una tendencia a la baja. Considerando pagos a noventa días hace que las empresas no mantengan un adecuado flujo de capital. requiriendo financiamiento interno para implementar el plan propuesto.

Este grupo tiene como especialización la ubicación física de equipos, estudios de suelos, topografía, servicios de END, etc.

Para las cuales se plantea definir un estudio de mercado, considerando como objetivo el mercado local y regional. El mismo debe ir complementado con un plan de marketing. El mismo sería el mercado interno global, así como el mercado externo regional.

Una forma de compensar esta mala situación estatal externa de la empresa es pensar en apoyo a los grupos C2-CNS, planteado como la búsqueda de mercados regionales, como Bolivia, Perú o Colombia, en donde se tiene inversión el ámbito de energía y petrolero, a mediano plazo.

Se plantea la innovación tecnológica en el cual los profesionales técnicos, como operadores de maquinaria deberían obtener certificaciones o licencias internacionales, se debe direccionar con la academia para que sea la que imparta y mantenga las certificaciones y licencias, el objetivo es tener el personal operativo especializado y con los requisitos internacionales, incluyendo a las universidades en el proceso. La opción es generar grupos de trabajos entre las empresas de tal forma que cada una se especialice en una actividad y en conjunto puedan obtener certificación. Se puede plantear una innovación radical en el sentido que se puede implementar o proponer sistemas de ubicación geográfica para equipos, con esto cuando se requiera, realizar mantenimiento a equipos se los ubica sin inconvenientes, lo mismo para ductos, etc. Para los

servicios END debe generar asociatividad con C3-MNT, en el sentido de proveer soporte especializado para apoyar con sus servicios.

### **3.3.4. PROPUESTA A LARGO PLAZO**

Acorde a los análisis realizados, los riesgos entre fortalezas y amenazas (FA) y los desafíos entre debilidades y oportunidades (DO), deberán estar relacionados con los objetivos definidos del subsector. Para la búsqueda de nuevos nichos de mercados se debe confirmar el potencial del sector, tanto a nivel local como en nivel regional.

En el ámbito nacional encontramos los siguientes sectores:

- Procesado de alimentos.
- Energía (Eléctrica, o no renovables)
- Comunicaciones
- Sector turístico y transporte, principales para el desarrollo.
- Minera (En futuro)

En el ámbito regional encontramos los siguientes sectores:

- Energía (Gas)
- Energía (Eléctrica, o no renovables)

Para realizar este cambio de sector se propone:

-Capacitación formal del personal

-Fuente de financiamiento externo-interno

-Uso de herramientas administrativas, como estudios de mercado, planes de marketing, planificación estratégica

### **3.4.VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

Con las propuestas realizadas se verifica que la planificación es una herramienta poderosa con la cual se analiza el panorama y se puede recomendar directrices y acciones estratégicas, relacionando a las empresas dentro de su mercado, así como orientado a nuevos mercados. Estas acciones pueden generar un encadenamiento productivo, con una adecuada organización del

sector de tal manera que impulse el cambio de la matriz productiva, de tal manera que puedan superar la crisis.

## **CAPÍTULO 4, RESULTADOS**

### **4.1 CONCLUSIONES**

1. Actualmente el sector tiene una tendencia de bajas ventas, falta de pago en el sector y el incremento en el tiempo para el cobro de la cartera vencida. Las cuales junto con los ciclos de baja de precio del barril y las políticas gubernamentales, genera una disminución en ingresos en las empresas petroleras públicas como privadas generando una recesión económica en el sector, principalmente debido a la dependencia ecuatoriana del petróleo, De acuerdo al análisis PEST los factores externos económicos son los que presenta el mayor impacto negativo para las empresas. Como factor negativo en este sector se identifica la disminución de capital de trabajo desde 440Millones USD (2014) hasta 122.7 Millones USD (Proyección 2016), lo que implica una reducción del 71.14% en los montos de inversión. Al reducirse el capital de inversión se reduce el mercado.
2. Acorde a la investigación se identifica que en las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras el 82% solo se enfoca en el plan de ventas acorde al levantamiento solo un 5% del sector se enfoca en la planificación estratégica y estudio de mercado. Por lo que el sector requiere una actualización de conocimientos administrativos de tal forma de tener mayor capacidad de recursos para orientarse a la innovación y nuevos mercados.
3. Entre las debilidades más críticas del subsector de las empresas de facilidades de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras tenemos que las mismas están aisladas, trabajan separadamente y no relacionadas, al no relacionarse no se genera un encadenamiento productivo lo que implica el uso de bienes extranjeros. Los empresarios, no tienen una alineación al plan nacional de substitución de importaciones, y por consecuencia no se alinean al cambio de la matriz productiva, considerando

que no existe un plan totalmente claro para implementar el cambio de la matriz productiva.

4. Entre los factores claves para realizar las estrategias se consideraron los factores Activos por tener alta influencia y baja dependencia; por lo tanto son las que influyen a las demás variables, entre estas tenemos: Flexibilidad para responder a proyectos, Tiempo de respuesta, Empresas conocen el sector, Capital de trabajo, Obligaciones contractuales, Requisitos técnicos, Software especializado. Otros factores considerados son los factores críticos, los cuales son variables dependientes e influyentes, una gran cantidad de variables en este plano indicarían un sector de alto riesgo, entre estas tenemos: Solvencia técnica y administrativa, alta Utilidad, alto control y normativa, Riesgo y nivel de incertidumbre en las inversiones. Respecto a estos factores se debe implementar estrategias basadas en el conocimiento, en el cual el desarrollo personal y empresarial sea lo más importante, se debe incorporar a la Academia como el centro para difusión del conocimiento. Se debe considerar como estrategia la asociatividad y la innovación, con la visión de mercados regionales, exportación de servicios, generación de productos sustitutos.
5. Para las acciones y estrategias se debe considerar:
  - Desarrollar una imagen local como proveedor especializado de servicios de calidad.
  - Fomentar la asociación sectorial local.
  - Disponer de un personal de alto nivel de personal calificado, certificado de alta experiencia. Realizar Alianzas estratégicas con universidades para capacitación formal de personal y el cliente.
  - Identificar y estudiar el mercado exterior y regional, considerar el uso de acuerdos de libre comercio, vínculos comerciales, acuerdos oficiales, identificar la inversión extranjera
  - Realizar alianzas estratégicas con empresas locales y regionales buscando el complemento de servicios, buscando competitividad, buen servicio, calidad, innovación y precio.
  - Entre las estrategias debemos enfocarnos en determinar la ventaja competitiva, aplicar la diferenciación y el enfoque. La diferenciación busca proveer servicios especializados a un sector relativamente insensible a

los precios. El enfoque consiste en determinar las características de los consumidores a los cuales se orientan los servicios ofrecidos.

- Realizar un plan de financiamiento con un concepto inclusivo, buscando capital de trabajo y compartiendo utilidades.

## **4.2 RECOMENDACIONES**

- 1 El gobierno debería motivar la asociatividad de las empresas del sector. Una vez definido los representantes generar planes en los cuales se desarrolle el eslabonamiento productivo y la especialización de esta manera vamos a tener un alineamiento al cambio de la matriz productiva.
- 2 Las empresas en estudio actualmente están aisladas y con una visión reducida del mercado, debido a su forma separada de trabajo, al no relacionarse duplican inversiones que no se pueden recuperar, generan esfuerzos aislados, etc... que no les permite desarrollarse, la asociatividad es la clave para minimizar las deficiencias y utilizar las fortalezas. El punto de unión debe ser el conocimiento, se recomienda la educación y especialización como la herramienta para superar la crisis, la universidad puede ser un espacio para generar ese encuentro donde se conocen las necesidades, se desarrollan las capacidades y motivamos la superación personal y empresarial por el bienestar y desarrollo de la empresa ecuatoriana.
- 3 Se recomienda el desarrollo del conocimiento y la especialización técnica, la cual con políticas de gobierno adecuadas pueden llevar a una especialización que puede servir para desarrollar nuevos productos, procesar la materia prima y sustituir productos importados. La estrategia basada en el conocimiento y la especialización puede generar una diferenciación y ser un atractivo para inversionistas extranjeros. Esto significa que inicialmente se requiere el financiamiento, pero se tendría un nuevo mercado para compensar la caída de ventas a nivel nacional.



### 4.3 APORTE DEL DOCUMENTO

El documento presenta una visión clara de lo que sucede en el mercado de las empresas de facilidades de superficie, a corto plazo presenta la forma de trabajo para las operadoras Petroleras. Propone directrices y acciones que permiten abrir opciones de un nuevo mercado a nivel regional, con un producto diferenciado, y estrategias con las cuales se puede ofrecer productos sustitutos convirtiendo la crisis en una oportunidad.

### 4.4 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barron, K., Gomez, C., & Moreno, L. R. (2003). Crecimiento Economico y Recursos Naturales en Mexico. Tepic, Nayarit, Mexico: Idea Empresarial.

Castañón, L. d., & Bolaños, G. R. (2010). Innovación y Estrategia: dos conceptos aparentemente contradictorios. *Nova Scientia*, 3-9-11.

Chan Kim W., M. R. (2005). *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*. Harvard Business School Press.

Fred, D. (2003). *Conceptos de Administracion estrategica*. Mexico: Prentice Hall.

Fred, D. (2013). *Conceptos de Administracion Estrategica*. Mexico: Pearson.

Maldonado F, P. A. (2014). *RanKin Empresarial*. *Ekos*, 113.

Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Boletín Mensual de Comercio Exterior*. PROECUADOR.

Montejo, J. M., & Bravo, J. A. (2010). *La innovación en sentido amplio: Un modelo empresarial*. Madrid: Grafica Arias Montano.

Oviedo, E. (2016). *Panorama, Economico y Social de la comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños 2015*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. Quito: El Conejo.


Torres, H. Z. (2014). Administración estratégica. México, D.F., MX: Larousse - Grupo Editorial Patria. Recuperado de <http://www.ebrary.com>.

MATHEWS, J. A., & TAN, H. (08 de mayo de 2015). project-syndicate. Recuperado de <https://www.project-syndicate.org>.

Naciones Unidas, D. d. (15 de Enero de 2017). Countrymeters. Recuperado de <http://countrymeters.info>

## **4.5 ANEXOS**

ANEXO 1 - FORMULARIO ENTREVISTA


	<b>ENTREVISTA</b>	<b>Página:</b>	1 de 1
	“DIRECTRICES Y ACCIONES ESTRATEGICAS PARA EMPRESAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FACILIDADES DE SUPERFICIE PETROLERAS CONSIDERANDO EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA Y LA CRISIS ECONOMICA DEL SECTOR”	<b>Código:</b>	NA
		<b>Versión:</b>	0

<b>Organización:</b>	
<b>Fecha:</b>	
<b>Dirección:</b>	<b>Teléfonos:</b>
<b>Nombre de la persona que respondió:</b>	
<b>Cargo:</b>	

**Dirigida a representantes de empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras.**

<p><b>1) ¿Cuáles son las expectativas del mercado, respecto a la comercialización de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras?</b></p>	
<p><b>2) ¿Como está el pago de su cliente, respecto a los productos y/o servicios de facilidades de superficie petroleras?, Ha tomado alguna medida de diversificación de mercado o prestamos como contingencia?</b></p>	
<p><b>3) ¿Cómo considera las políticas aplicadas de gobierno, respecto a los productos y/o servicios de facilidades de superficie petroleras, para enfocar el negocio?</b></p>	
<p><b>4) ¿Cómo empresario tiene un plan para apoyar el cambio de la matriz productiva que pueda aplicar a su negocio?</b></p>	
<p><b>5) ¿Cómo empresario como tiene el apoyo de la universidad en el desarrollo de nuevos productos, de tal manera de impulsar el desarrollo de nuevos productos y servicios?</b></p>	

**¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

	<b>ENCUESTA</b>	<b>Página:</b>	1 de 1
	"DIRECTRICES Y ACCIONES ESTRATEGICAS PARA EMPRESAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FACILIDADES DE SUPERFICIE PETROLERAS CONSIDERANDO EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA Y LA CRISIS ECONOMICA DEL SECTOR"	<b>Código:</b>	NA
		<b>Versión:</b>	0

<b>Organización:</b>	
<b>Fecha:</b>	<b>e-mail:</b>
<b>Dirección:</b>	<b>Teléfonos:</b>
<b>Nombre de la persona que respondió:</b>	
<b>Cargo:</b>	

**Dirigida a representantes de empresas de productos y servicios de facilidades de superficie petroleras.**

Agradecemos su tiempo para completar la siguiente encuesta. Por favor lea los enunciados mostrados, y con base en su experiencia, indique su grado de concordancia utilizando la escala de evaluación en cada pregunta

<b>1) ¿Cuántos años está laborando en el sector petrolero, comercializando productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras?</b>	
Mayor que 10 años	<input type="checkbox"/>
Mayor 8 menor 10 años	<input type="checkbox"/>
Mayor 5 menor 8 años	<input type="checkbox"/>
Hsta cinco años	<input type="checkbox"/>
Hasta dos años	<input type="checkbox"/>
<b>2) ¿En los años que comercializa productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras, se mantiene en el mercado por</b>	
Plan de Ventas, cumplidas	<input type="checkbox"/>
Estudio de mercado	<input type="checkbox"/>
Plan de marketing	<input type="checkbox"/>
Plan estrategico	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>
<b>3) ¿El nivel de utilidad que ud maneja al comercializar productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras</b>	
Mayor 40 %	<input type="checkbox"/>
Mayor 30% - menor 40 %	<input type="checkbox"/>
Mayor 20% - menor 30 %	<input type="checkbox"/>
Mayor 10 - menor 20 %	<input type="checkbox"/>
Hasta el 10%	<input type="checkbox"/>
<b>4) ¿Qué nivel de satisfacción tiene respecto al conocimiento e innovación que recibe de su talento humano que le colabora en el desarrollo y/o oportunidad de servicios para facilidades de superficie petroleras?</b>	
Totalmente satisfecho	<input type="checkbox"/>
Satisfecho	<input type="checkbox"/>
Medianamente satisfecho	<input type="checkbox"/>
Insatisfecho	<input type="checkbox"/>
Totalmente insatisfecho	<input type="checkbox"/>

<b>5) ¿Con que frecuencia se innovan el portafolio de productos y servicios para facilidades que oferta al mercado?</b>									
Anualmente				<input type="checkbox"/>					
Semestralmente				<input type="checkbox"/>					
Trimestralmente				<input type="checkbox"/>					
Mensualmente				<input type="checkbox"/>					
Nunca				<input type="checkbox"/>					
Otros				<input type="checkbox"/>					
<b>6) ¿Indique la formación del personal que define el rumbo de los productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras que comercializa</b>									
Gerente, Comité E				<input type="checkbox"/>					
Dep Tecnico, Ingenieria				<input type="checkbox"/>					
Jefe Marketing				<input type="checkbox"/>					
Jefe Planificacion				<input type="checkbox"/>					
Otros, asesorias, proveedores				<input type="checkbox"/>					
<b>7) ¿Indique la procedencia de la mayor cantidad de productos que comercializa para facilidades de superficie petroleras</b>									
USA				<input type="checkbox"/>					
China				<input type="checkbox"/>					
America Latina				<input type="checkbox"/>					
Europa				<input type="checkbox"/>					
Otros				<input type="checkbox"/>					
<b>8) ¿Los productos que comercializa tienen un % de valor agregado de mano de obra nacional, que permita generar nuevos productos para ser comercializados en las facilidades de superficie petroleras como productos sustitutos</b>									
SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	OCASIONALMENTE	<input type="checkbox"/>				
<b>9) ¿Estime un % de valor agregado que aporta en la comercialización de los productos para facilidades de superficie petroleras</b>									
Mayor 40%				<input type="checkbox"/>					
Mayor 20% - menor 40%				<input type="checkbox"/>					
Mayor 10% - menor 20%				<input type="checkbox"/>					
Hasta el 10 %				<input type="checkbox"/>					
0%				<input type="checkbox"/>					
<b>10) ¿Tiene un plan para el caso de bajas ventas de productos y/o servicios en el mercado de facilidades de superficie petroleras</b>									
SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>						
<b>11) ¿Conoce el tiempo que puede mantenerse en el mercado por bajas ventas de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras</b>									
Mayor 12 meses				<input type="checkbox"/>					
Mayor 9 - menor 12meses				<input type="checkbox"/>					
Mayor 6 - menor 9 meses				<input type="checkbox"/>					
Mayor 3 - menor 6 meses				<input type="checkbox"/>					
Hasta el 3 meses				<input type="checkbox"/>					

12) ¿Tiene otro nicho de mercado sustituto para compensar las bajas ventas de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras																													
SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																												
13) ¿Realiza estudios formales para conocer el rumbo de su empresa, que le permita implementar estrategias en el caso de crisis económica del sector petrolero																													
SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																												
14) Por favor califique la imagen que tiene del futuro del mercado de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras, siendo 1 calificación más baja; 2 media ; 3 aceptable; 4 optima y 5 la mejor.																													
Nota: 0 Para el caso que no tenga ninguna expectativa o algún plan de continuar en el sector petrolero																													
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Expectativa antes del 2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0</td><td>( )</td></tr> <tr><td>1</td><td>( )</td></tr> <tr><td>2</td><td>( )</td></tr> <tr><td>3</td><td>( )</td></tr> <tr><td>4</td><td>( )</td></tr> <tr><td>5</td><td>( )</td></tr> </tbody> </table>	Expectativa antes del 2016		0	( )	1	( )	2	( )	3	( )	4	( )	5	( )	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Expectativa durante y después del 2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0</td><td>( )</td></tr> <tr><td>1</td><td>( )</td></tr> <tr><td>2</td><td>( )</td></tr> <tr><td>3</td><td>( )</td></tr> <tr><td>4</td><td>( )</td></tr> <tr><td>5</td><td>( )</td></tr> </tbody> </table>	Expectativa durante y después del 2016		0	( )	1	( )	2	( )	3	( )	4	( )	5	( )
Expectativa antes del 2016																													
0	( )																												
1	( )																												
2	( )																												
3	( )																												
4	( )																												
5	( )																												
Expectativa durante y después del 2016																													
0	( )																												
1	( )																												
2	( )																												
3	( )																												
4	( )																												
5	( )																												
15) Tiene expectativa o intención de ingresar a algún otro sector que pueda reemplazar la comercialización del mercado de productos y/o servicios para facilidades de superficie petroleras.																													
Construcciones Civiles	<input type="checkbox"/>																												
Construcciones Industriales	<input type="checkbox"/>																												
Agroindustria	<input type="checkbox"/>																												
Servicios y productos vehiculares	<input type="checkbox"/>																												
Medicina	<input type="checkbox"/>																												
Energia	<input type="checkbox"/>																												
Otros	<input type="checkbox"/>																												



## ANEXO 3 - FORMULARIO DE FINANCIAMIENTO.

**FINANCIAMIENTOS APLICADOS ALCANC, LLC** MEXICO, D.F. Abril 11 2016  
 Pre-Aprobación De Financiamiento  
 PROYECTO DE "PROVISION DE ENERGIA ELECTRICA GENERADA A BASE DE CRUDO"  
 Credito7834/Ecu/IP

**CIA. FES**  
**Kenny Medina**  
**Representante Legal**  
**PRESENTE.-**

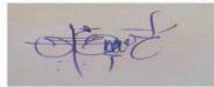
Por medio de la presente, le comentamos que estamos interesados en la inyección de capital apoyado por "FINANCIAMIENTOS APLICADOS ALCANC, LLC". De acuerdo a la documentación que se recibió por vía E-Mail a través de la empresa que nos representa en México, D.F.

Por lo anterior, le hacemos saber que por los documentos que tenemos, su crédito fue analizado por la meza de proceso y gestiones de costos teniendo como reserva el dictamen final y ver los últimos detalles que se pudiesen presentar en este departamento.

- MONTO AUTORIZADO: \$31,790,890.75
- (SON: TREINTA Y UN MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL OCHOCIENTOS NOENTA DOLARES 00/75)-----
- TASA DE INTERES: 1.10% ANUAL
- TIEMPO DE VIDA DEL CREDITO: (TVC) 10 AÑOS
- TIEMPO DE GRACIA: 12 MESES
- PENALIDAD: AJUSTADA A PAGOS TARDIOS, AVANCE DE OBRA NO APLICADA, CAPITAL NO APLICADO A PROYECTO
- CONTRATACION: EMPRESA AUDITORA EXTERNA (Recomendada por Financiera)
- PAGO DE POLIZAS DE SEGURO "DELOITTE MEXICO" DE ACUEDO AL MONTO APLICADO Y GARANTIAS OTORGADAS
- NO SE APLICAN PENALIDADES POR PAGOS ANTICIPADOS O FINIQUITO DEL CREDITO

En espera de sus comentarios, quedamos a sus órdenes.

ATENTAMENTE



JOSE LUIS FIGUERES BARROCO  
 CEO ADJUNTO

ANEXO 4 – LISTA DE PROVEEDORES





Identificador	Nombre de la Empresa	Actividad	Dirección	País	Código Postal	Latitud	Longitud	Web	Telefono	Correo	Categoría	Descripción						
170190840001	AUTOPESQUISA MOTORES/AMOTORES S.A.	Accesorios Eléctricos para Arboles, Caudales y No Caudales (Interrupción y Transmisiones Especiales, Interruptores, Relés, Termopares, Termistores, Puentes, Puertas, Terminales, Empalmes, Terminales de Compresión, Cables, Terminales, Cintas de Alta Tensión, Pines, Tueras, Arandelas, Fundas, Selantes, Líquido, Dignif, Ductos, etc.)	Escuadría Bush	Ecuador	Bush			as@autopedidos.com.ec	02-883035	0682829085	02-883035	0682829085	N/A	Telemetro de Aguas y Automatización de procesos	Valle Miravalle	Quito-Ecuador	www.autopedidos.com.ec	MATERIAL ELECTRICO
171910040001	AUTOPESQUISA MOTORES/AMOTORES S.A.	Neumáticos / Baterías / Accesorios		Ecuador	Bush			as@autopedidos.com.ec	02-883035	0682829085	02-883035	0682829085	N/A	Tratamiento de Aguas y Automatización de procesos	Valle Miravalle	Quito-Ecuador	www.autopedidos.com.ec	REPUESTOS Y ACCESORIOS, FERRAJOLOS
171818250001	AUTOMATIZACION Y CONTROL INGENIERIA CAL Ltda.	Transformadores Tipo Soco, Repuestas y Accesorios	General Electric					VENTAS@MELCOM.COM.EC ALVARO CASTILLO VICENTE JACOME	241696	09527095	241137	09527095	241137	VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPOS Y MATERIAL ELECTRICO	Av. 6 DE DICIEMBRE NAF 203 Y	Quito-Ecuador	www.rigitom.com.ec	MATERIAL ELECTRICO
175223110001	AUTOSHARECORP S.A. - ORGI COSTA	Neumáticos / Baterías / Accesorios	Ford					Subaru, Cabler, Nissan, Renault	230708	093547900	220787	093547900	220787	Venta al por mayor de vehículos	Av. Ocho y Julio Anzenberger Km 2	Guayaquil - Ecuador	www.orgi.com.ec	REPUESTOS Y ACCESORIOS, EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
169211820001	AVP. SISTEMAS S.A.	Sistemas Telefonos Avaya y Repuestas / Centrales de Operación, Teléfonos, Accesorios, Servidores de Centrales, Anillos de Tonos, etc)	AVAYA					Alto Vero, Peritel, Adu, Verni, Avigine	64123839	09174336	(04) 226882	09174336	(04) 226882	Venta al por mayor de programas de computación	Av. Da Piedras 4412 y Av. Ocho	Guayaquil - Ecuador	www.avp.com.ec	REPUESTOS Y ACCESORIOS, EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
175204100001	B.Y.S PERFORMANCE THRU ENGINEERING S.A.	Sistemas de Fricción, Accesorios, Servidores de Centrales, Anillos de Tonos, etc)	DOWNHOLE PRODUCTS					Alto Vero, Peritel, Adu, Verni, Avigine	382338	097120715	342248	097120715	342248	PRESTACION DE BIENES Y SERVICIOS EN LA INDUSTRIA	Av. 6 de Diciembre 133-2 e Av. Benigno Mallo Torres	Quito - Ecuador	www.byspa.com	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
169233950001	ENCAPETROL S.A.	Sistemas Para Detección, Control y Extinción de Fuego / Horno / Gas / Cácer y Accesorios	ATECO					Juan Zurita, Gna Hogun	04003920	098978913	04003920	098978913	04003920	Venta al por mayor de artículos para la industria petrolera.	Calle del Maestro, Eje Este, Av. Píez	Múz - Ecuador	www.baspetrol.com	EQUIPOS DEL SO
169233980001	ENCAPETROL S.A.	Tubos de Plástico	DABUN					Juan Zurita, Gna Hogun	04004940	098978913	04004940	098978913	04004940	Venta al por mayor de artículos para la industria petrolera.	Calle del Maestro, Eje Este, Av. Píez	Múz - Ecuador	www.baspetrol.com	TUBERIA Y ACCESORIOS
171346390001	BAKER HUGHES INTERNATIONAL BRINCHES INC	Químicos para Tratamiento de Cudry / Agua de Inyección, Inhibidores de Corrosión e Inhibidores (Biodiesel)	BAKER					Herman Rivera, Juan Carlos Samalá	695	08746287	02468792	08746287	02468792	ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO EN LA INDUSTRIA PETROLERA Y SERVICIOS DE PETROLEO / GAS	Av. Amazonas 10-14 y Av. Naciones Unidas	Quito - Ecuador	www.bakerhughes.com	QUIMICOS
1719136210001	BAKER HUGHES SERVICES INTERNATIONAL INC	Medidas de Velocidad, Anemómetros, Cables Medida y Bujes / Trench	BHI					JUAN ALEXANDER SILVA CELLERI - V.A. ADRIAN VICENTE COELLO CARRILLO - DAVID AGUILAR	959	09670784 / 09672226	959	09670784 / 09672226	959	Venta al por mayor de bombas Ecosensingtonas	Avda. Naciones Unidas 1014 y Amazonas, Edificio La Previsora	Quito - Ecuador	www.bakerhughes.com	MATERIAL ELECTRICO
1719136220001	BAKER HUGHES SERVICES INTERNATIONAL INC	Junction Box (NEMA 3R UL O LOCAL)	BHI					JUAN ALEXANDER SILVA CELLERI - V.A. ADRIAN VICENTE COELLO CARRILLO - DAVID AGUILAR	695	09670784 / 09672226	695	09670784 / 09672226	695	Venta al por mayor de bombas Ecosensingtonas	Avda. Naciones Unidas 1014 y Amazonas, Edificio La Previsora	Quito - Ecuador	www.bakerhughes.com	INGENIERIA EQUIPO FACILIDADES
1701051950001	BETTE B&T CAL LTDA	Manifolds de Producción y Prueba	B&T					Juan María, Veronica Méndez, Luzmila, Karín Navarro	69242320	09930382	(09) 242820	09930382	(09) 242820	VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA PETROLERA	MJ. 3 DE VIMARINARIASA LOTE 28 Y CALE 1	Quito - Ecuador	www.bette.com.ec	EQUIPOS DE FACILIDADES
172189490001	BELCH FIRE & RESCUE CAL LTDA	Sopladores y Ventiladores	AIR SYSTEM					ROBERTO LEONARDO BARRAZA	295507	098989487	295509	098989487	295509	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	JOSE PUERTA 239 Y AV. EL DOL	Quito - Ecuador	www.belchfire.com	EQUIPOS DEL SO
1701802760001	BGB NET SUPPORT NETSIP S.A	Sistema de Filtrado de Contenido Web/seg	WEBSENSE					Hugo Benj, Benj Palum, Gabriela	290778	084260763	290778	084260763	290778	Dispositivo de todo tipo de inversión, representación en el campo de la informática, venta y distribución de hardware y software	Alameda N30-39 y Boy Alvaro	Quito - Ecuador	http://www.gbn.net.ec/maquinadepc	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
169112870001	BENALCORP S.A.	Equipos y Accesorios para Protección, Cables para Corriente Inversa	GEA ANDE					Pablo Benites, Néstor González	04030004	099181842	04030005	099181842	04030005	Servicios de Ingeniería, Mantenimiento, Reparación y Operación de Sistemas Eléctricos	Calle Kennedy, Niza, Eje Este, Av. Píez y Francisco Rodríguez, Mz. 305 Vlla. 18	Guayaquil - Ecuador	www.benalcorp.com	EQUIPOS DE PROTECCION CABLES Y INSTRUMENTACION
1717474160001	BOLIVAR INTERNATIONAL SUPPLY BIS	Cables (Fuer, GIP, Cables a Fuego Directo y Repuestas	DACHANG					Juan María, Veronica Méndez, Luzmila, Karín Navarro	2959719	2109948014	245121	099948014	245121	Venta al por mayor de equipos para la industria petrolera	Av. De Los Shrys 825-174 y Saba	Quito - Ecuador		EQUIPOS DE FACILIDADES
1717474160001	BOLIVAR INTERNATIONAL SUPPLY BIS S.A.	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Señales y Transmisores de Presión y Temperatura	SWAGelok					Juan María, Veronica Méndez, Luzmila, Karín Navarro	2959719	2109948014	245121	099948014	245121	Venta al por mayor de equipos para la industria petrolera	Av. De Los Shrys 825-174 y Saba	Quito - Ecuador		EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
1717474160001	BOLIVAR INTERNATIONAL SUPPLY BIS S.A.	Plumero de sistemas HVAC, Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado y Repuestas	SVLVANIA					Ricardo Bizarro, Mauricio Pérez Esteban, Genaína	4934	4893	4934	4893	4934	Venta al por mayor de productos de la industria petrolera	Vía a Dulle Km 9 1/2	Guayaquil - Ecuador	www.bolivariga.com	QUIMICOS
172198680001	BRENT AGUARDOS S.A	Misceláneos Eléctricos (Señalización de Emergencia, Relés y Contactores, bombas, Interruptores, Termopares, Termistores, Termopares, Macconillas, Chubascos Reflectores, Chubascos Showvials, etc)	VARIAS MARCAS					FERNANDO BUGLIANI PERARD	2368194	098419079	2368194	098419079	2368194	Venta al por mayor y menor de productos de frenos entre otros.	Avda. Occidental S/N Y Machachi de Valdez	Quito - Ecuador		EQUIPOS DE FACILIDADES
172198690001	BUGLIANI PERARD FERNANDO	Muebles para Computación	NECOS					FERNANDO BUGLIANI PERARD	2368194	098419079	2368194	098419079	2368194	Venta al por mayor y menor de productos de frenos entre otros.	Avda. Occidental S/N Y Machachi de Valdez	Quito - Ecuador		MATERIAL ELECTRICO
172198690001	BUGLIANI PERARD FERNANDO	Equipos y Herramientas de Jardinería	lmsall					FERNANDO BUGLIANI PERARD	2368194	098419079	2368194	098419079	2368194	Venta al por mayor y menor de productos de frenos entre otros.	Avda. Occidental S/N Y Machachi de Valdez	Quito - Ecuador		MEUBLES, ALUMINO Y VIDRIO
172079160001	BILLSUPPLY C.A.	Tótems, Filtros, Válvulas de Azo Inoxidable para Instrumentación	ANDERSON					administracion@billsupply.com.ec	02382970	093402178	02381442	093402178	02381442	Venta al por mayor y menor de productos de frenos para la industria	De Los Pinos 150 Y De Los Pinos	Quito - Ecuador	www.billsupply.com.ec	TUBERIA Y ACCESORIOS
1752079160001	BILLSUPPLY C.A.	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Señales y Transmisores de Nivel, Fuego y Vibración	KIRWAY					administracion@billsupply.com.ec	02382970	093402178	02381442	093402178	02381442	Venta al por mayor y menor de productos de frenos para la industria	De Los Pinos 150 Y De Los Pinos	Quito - Ecuador	www.billsupply.com.ec	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
171303490001	BUSINESSMIND S.A.	Software para Seguridad de Contenido Web	ORACLE					Ricardo Fariña, Enrique Abarca, Jaime Rocaño	3311154	099496908	3311154	099496908	3311154	ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL DISEÑO, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE SISTEMAS DE SOFTWARE	FINANCIERA 182 Y SUECA	Quito - Ecuador	www.businessmind.com.ec	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
169170820001	BYRON CARBENA CERVA BYRONES S.A. C.A. CABLEC	Base, Reservas y Pilas	PINLUO					BYRON CARBENA CERVA BYRONES S.A. C.A. CABLEC	290189	099496908	290189	099496908	290189	Venta al por mayor y menor de productos de frenos para la industria petrolera	AV. ORELANE 3 18 Y AV. 10 DE AGOSTO	Quito - Ecuador	www.byroncar.com	MATERIALES OPERACION
1730010740001	CABLES ELECTRICOS ECUATORIANOS C.A. CABLEC	Cables de Comunicación y Accesorios de Fibra Óptica	CABLEC					Guido Bernudez	02382970	098739087	02382970	098739087	02382970	Venta al por mayor de cables y accesorios para la industria petrolera	Panamoraleña Km. 15 1/2 y Pinar de Mariposa - Sibat	Quito - Ecuador	www.pdc.com	MATERIAL ELECTRICO
1706519310001	CALDERON NEMO ROBERTO FABIAN	Equipos y Herramientas Manuales de Taller (Esmilador, Alicates, Llave, etc.) y sus accesorios	HYTORC					Roberto Calderón	02043343	08444377		08444377		Venta al por mayor y menor de materiales, equipos y repuestos para la industria petrolera	Hidalgo de Píez Km 14 - 15 y Mariano Echeverría	Quito - Ecuador	www.hycorcalderon.com	MATERIALES OPERACION
1719134970001	CAPULC IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES C.A.	Tótems, Filtros, Válvulas de Azo Inoxidable para Instrumentación	PARKER					Ignacio Torres, Diego Chicaza	290414	09614229	290414	09614229	290414	Importación y Venta de Suministros Industriales	Av. Coronel Córdova E-38 Y Av. 6 de Diciembre, Of. 804, Edif. Confederación Obrera	Quito - Ecuador	coimport.com	TUBERIA Y ACCESORIOS
170834270001	CARLOS EDUARDO NOVA SINTAXI (NOVA ELECTRIC)	Transformadores Tipo Soco, Repuestas y Accesorios	ABB					OSCARLO MORALES ALEXANDER VAREGAS	241305	098919884	241305	098919884	241305	VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPOS ELECTRICOS DE ALTA Y BAJA TENSION, MATERIAL ELECTRICO	DE LAS PÉÑAS E-214 Y BARRIO SAN LUIS SECTOR EL SUPERIOR	Quito - Ecuador	nova.com.ec	EQUIPO ELECTRICO



17913687001	COMPANIA DE AUTOMATIZACION Y CONTROL GENESTIS S.A.G.A.L.C	FABRICANTE	Cable de Control Eléctrico Conectado y Transportable (PCR), sensores eléctricos (SIVOR, MCC, UPS, etc.), equipos con iluminación, Aire Acondicionado, Sistema de Extinción de Fuego y Gas.	HERNAN MILLER	patriciaburne@mediasano.com	277118 / 241204	08963866	246400	593-4-216270 / 08902596	MITE Computar - COME Conary y Servidores de Red y Servidores de Red Industriales. Venta al por mayor y menor de manuales, manuales y software.	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
17919588001	COMUNIDAD DE CERESOS Y AGRIANOS BURNED CARBON NEGRO S.A. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Silas Estéricas, Ergonómicas	HERNAN MILLER	patriciaburne@mediasano.com	277118 / 241204	08963866	246400	593-4-216270 / 08902596	Disco, Admisión, producción y distribución de manuales.	MATERIALES OPERACION
17911298001	COMPUIMAGEN CORP. K2 CAL LTDA.	COMERCIALIZADOR	Sistema de Circuito Cerrado de Televisión CCTV/FELCO Sony Repuestos y Accesorios (Cámaras, Grabadores de Vídeo)	Sony	franco@compumagen.com; carlosluisf@erda.com	2832089	0897105193 - 089617015	2332050	593-4-216270 / 08902596	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES Y PIEZAS DE EQUIPOS DE AUDIOVISUALES Y SOFTWARE	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17908161001	COMUNICADORES Y EQUIPOS COMEQUIP DQS S.A.	COMERCIALIZADOR	Sistema Telefonos Avanz y Reparación Centrales Telefónicas, Teléfonos, Accesorios, Servidores de Admisión y Accesorios (Centrales, UTP, Categorías 5, 6)	Cisco Systems	JORDI ESCOBAR@COMEQUIP.COM	501010	08954082	241849	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de computadores	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
18911405001	COMWARE S.A.	COMERCIALIZADOR	Cables de Red/Comunicaciones, Conectores, Adaptadores y Accesorios (Conectores, UTP, Categorías 5, 6)	Comware.com	maria@comware.com.ec	501010	08954082	241849	593-4-216270 / 08902596	Integrador de Sistemas de Computación y Comunicaciones	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
18901883001	COMUNICACION ANONIMA AUTOMOTRIZ	COMERCIALIZADOR	Compresores Centrifugos, Reproductoras, de Toner/Plastificadores, Autos	ALIP	com@comunicacionanonima.com	593-4	593-4-216270 / 08902596	259900	593-4-216270 / 08902596	Distribución y Comercialización de aceites, grasas lubricantes y otros productos químicos para industria automotriz	EQUIPOS DE FACILIDADES QUIMICOS
18901883001	COMUNICACION ANONIMA AUTOMOTRIZ	COMERCIALIZADOR	Químicos para Desinfección de Aves (Santano, Cocina, Heliaciones)	SIMPLE GREEN	com@comunicacionanonima.com	593-4	593-4-216270 / 08902596	259900	593-4-216270 / 08902596	Distribución y Comercialización de aceites, grasas lubricantes y otros productos químicos para industria automotriz	EQUIPOS DE FACILIDADES QUIMICOS
18901883001	COMUNICACION ANONIMA AUTOMOTRIZ	COMERCIALIZADOR	Manejadores / Baterías / Accesorios	MOCELLIN	com@comunicacionanonima.com	593-4	593-4-216270 / 08902596	259900	593-4-216270 / 08902596	Distribución y Comercialización de aceites, grasas lubricantes y otros productos químicos para industria automotriz	EQUIPOS DE FACILIDADES QUIMICOS
17920345001	CONDUIT DEL ECUADOR SA	FABRICANTE	Tubería y Accesorios para Sistema Utrinario (Agua Fria, FUMOX, Caliente, Agua de Utilidades, etc)	FUMOX	ventas@ubac.com;valdes@ubac.com	2691131	089539773 / 089880005	269190	593-4-216270 / 08902596	Fabricación y comercialización de tubería de acero y sus accesorios.	TUBERIA Y ACCESORIOS
17917123001	CONSERDE MILLENNIUM S.A	FABRICANTE	Estructuras Metálicas (Pier Rack, Shelves, Bases)	CONSERDE MILLENNIUM	com@conserde.com	263147	089776196	263498	593-4-216270 / 08902596	ACTIVIDADES DE CAMPAÑAS DE DESMONTABLES	EQUIPOS DE FACILIDADES
17917123001	CONSERDE MILLENNIUM S.A	FABRICANTE	Cables electrónicos de Control para Encendido en el Campo, Librería en Metal, con Panela tipo Microfil, Accesorios, Sistema de Extinción de Fuego y Gas.	CONSERDE MILLENNIUM	com@conserde.com	263147	089776196	263498	593-4-216270 / 08902596	ACTIVIDADES DE CAMPAÑAS DE DESMONTABLES	EQUIPOS DE FACILIDADES
18915161001	CONTROL AUTOMATICO Y EQUIPOS CIA LTDA.	COMERCIALIZADOR	Sistema Plan Dirección, Control y Extinción de Fuego/Alarmz, Gas / Cámaras y Accesorios	INTRAL	edubalano@intral.com.ec	027433983	089697639	02611983	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de equipos electrónicos	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
18915161001	CONTROL AUTOMATICO Y EQUIPOS CIA LTDA.	DISTRIBUIDOR	Sistema Wireless LAN (Puntos de Acceso, Routers y Switches Wireless, Antenas y Accesorios)	PHOENIX CONTACT	edubalano@intral.com.ec	027433983	089697639	02611983	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de equipos electrónicos	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
189146137001	CORPORACION ECUTORIANA DE INGENIERIA Y SERVICIOS NATURALES CORENA S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos de Filtrado de Diesel	RAZOR PARKER	administrativo@razorparker.com; gonzalez@razorparker.com	2508954	089152945	259923	593-4-216270 / 08902596	Servicios Polivalentes en General	EQUIPOS MATERIALES INDUSTRIAL
17920903001	CORPORACION ECUTORIANA DE INGENIERIA Y SERVICIOS NATURALES CORENA S.A.	DISTRIBUIDOR	Sistema de Tratamiento de Agua de Producción y Generación	PROSEP	com@razorparker.com	02602630	089152945	259923	593-4-216270 / 08902596	Servicios Polivalentes en General	EQUIPOS MATERIALES INDUSTRIAL
179126387001	CREACIONES JUVENILIS S.A	DISTRIBUIDOR	Equipos de Protección individual EPI o EPP (Botas de Caucho, Cascos, Gafas, Protectores Auditivos, Guantes, Arnés, Arnés, Cinturón Reflector, Cinturón Seguridad, etc)	Lunas Sanchez	ventas@juvenilis.com	02602630	089152945	259923	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de productos de Seguridad Industrial	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
179126387001	CREACIONES JUVENILIS S.A	FABRICANTE	Materiales para Asesoramiento Acústico	KIBEC	com@juvenilis.com	2460440	089152945	259923	593-4-216270 / 08902596	Actividades de fabricación de productos primarios de Acero	EQUIPOS MATERIALES
17920946001	CUCASA CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Junta de expansión Expansion Joint	PITCH	com@pitch.com	01240202	246817	246817	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de productos primarios de Acero	EQUIPOS MATERIALES
179085217001	CUEJABRAS EDISON HUMBERTO (Banco Security)	COMERCIALIZADOR	Sistema Faltobloques	Kyocera	electros@cuejabras.com	282254	089534349	282254	593-4-216270 / 08902596	Instalación, mantenimiento y reparación de sistemas de alarma y diversos sistemas electrónicos	MATERIAL ELECTRICO
179085217001	CUEJABRAS EDISON HUMBERTO (Banco Security)	COMERCIALIZADOR	Sistema de Circuito Cerrado de Televisión CCTV/FELCO Repuestos y Accesorios (Cámaras, Grabadores de Vídeo)	Accionision	electros@cuejabras.com	282254	089534349	282254	593-4-216270 / 08902596	Instalación, mantenimiento y reparación de sistemas de alarma y diversos sistemas electrónicos	MATERIAL DE TELECOMUNICACION
179085217001	CUEJABRAS EDISON HUMBERTO (Banco Security)	COMERCIALIZADOR	Baterías Estacionarias	Sollit	electros@cuejabras.com	282254	089534349	282254	593-4-216270 / 08902596	Instalación, mantenimiento y reparación de sistemas de alarma y diversos sistemas electrónicos	EQUIPOS MATERIALES
179085217001	CUEJABRAS EDISON HUMBERTO (Banco Security)	COMERCIALIZADOR	Grafing	FABRICACION LOCAL	electros@cuejabras.com	282254	089534349	282254	593-4-216270 / 08902596	Instalación, mantenimiento y reparación de sistemas de alarma y diversos sistemas electrónicos	MATERIALES OPERACION
189218376001	DAMALIS S.A	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Medición por Ultrasonido (Equipos Estáticos, Cebollados y Líderes)	OMEGA	luz@damalis.com; info@damalis.com; dana.carras@damalis.com	06440394 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	08923812 - 08925644 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	06440394 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de productos químicos.	EQUIPOS MATERIALES
189218376001	DAMALIS S.A	DISTRIBUIDOR	Equipos de Emergencia (SCBA, Duchas de Emergencia, Estaciones Lavapets, etc)	THOMAS SCIENTEC	luz@damalis.com; info@damalis.com; dana.carras@damalis.com	06440394 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	08923812 - 08925644 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	06440394 - 06449818 - 06001905 - 06003930 - 06003931	593-4-216270 / 08902596	Venta al por mayor y menor de productos químicos.	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

1952/192/14001	DAMIAS S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos, Aparatos y Accesorios de Laboratorio (Cámara de Nebular, Equipos de Corte, Oculares, etc)	AMSCOPE	liz.col@damias.com; info@damias.com; dana.carbosa@damias.com	Eizabeth Coll Torres (Miguel Dominguez) - Dana Carbosa	Guayaquil - Ecuador	www.damias.com	Venta al por mayor y menor de productos químicos.	EQUIPOS MATERIALES
1952/192/14001	DAMIAS S.A.	DISTRIBUIDOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc)	ACQUSTANDARD	liz.col@damias.com; info@damias.com; dana.carbosa@damias.com	Eizabeth Coll Torres (Miguel Dominguez) - Dana Carbosa	Guayaquil - Ecuador	www.damias.com	Venta al por mayor y menor de productos químicos.	QUÍMICOS
17912687/7001	DANIEL.COM EQUIPMENT SUPPLY S.A.	COMERCIALIZADOR	Bombas Booster AP 610	Coulters Pump	daniel@danicom.com; info@danicom.com; jua@danicom.com	Dalia Vargas - Ing. Francisco Avilés	Quito - Ecuador	www.daniel.com	Venta al por mayor de maquinaria y repuestos para la industria petrolera	EQUIPOS DE FACILIDADES
17912687/7001	DANIEL.COM EQUIPMENT SUPPLY S.A.	COMERCIALIZADOR	Filtros Medidores (Strainers, etc)	FILTER SOLUTIONS	daniel@danicom.com; info@danicom.com; jua@danicom.com	Dalia Vargas - Ing. Francisco Avilés	Quito - Ecuador	www.daniel.com	Venta al por mayor de maquinaria y repuestos para la industria petrolera	EQUIPOS MATERIALES
17912687/7001	DANIEL.COM EQUIPMENT SUPPLY S.A.	FABRICANTE	Sed de Aire Comprimido	DANIEL.COM	daniel@danicom.com; info@danicom.com; jua@danicom.com	Dalia Vargas - Ing. Francisco Avilés	Quito - Ecuador	www.daniel.com	Venta al por mayor de maquinaria y repuestos para la industria petrolera	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
17910832/10001	DATAPRO S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos de Impresión Hewlett Packard (Impresoras Láser, Matriciales y Multifunción)	Hewlett Packard	oscar.garcia@datapro.com; info@datapro.com; daniel@datapro.com	Osando Cordero, Catalina Paula Charpentier, Ing. Raúl Gómez	Quito - Ecuador	www.datapro.com	Venta al por mayor y menor de equipos de oficina, accesorios, repuestos para la industria petrolera, seguros, aseguramientos, suministros.	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17910429/3001	DATARADIO DE TELECOMUNICACIONES C.A.	COMERCIALIZADOR	Sistemas de Radio Comunicación (Repuestos y Accesorios para Radios Portátiles, Radios Móviles, Radios Base)	DECIBEL	dataradio@dataradio.net	Ing. Oswaldo Yánez	Quito - Ecuador		Venta de Equipos de Comunicación	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17910709/2001	DEGSO CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Trajes de Bombero (Chaquetas, Pantalón, Botas, Cascos, Mochila, Guantes), (trajes Anticorrosivos)	RASA	importaciones@degso.com; edison.garcera@degso.com	EDISON GUERRERO	Quito - Ecuador	www.degso.com	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
17910812/1001	DEMA MACHO-CARTELERA ASISTENCIA TECNICA INDUSTRIAL S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Inspección de Rosetamientos (Holiday Detector, Medidor de espesor de Pintura P.U.I) (Cf. Medidor de Resistividad)	EL COMETER	german@demaco.com; fernanda.mocayo@demaco.com; ana.luca@demaco.com	GERMAN MOCAYO	Quito - Ecuador	www.demaco.com.ec	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS PARA MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	EQUIPOS MATERIALES
17910593/001	DESMIRCOCLAN LATINOAMERICA S.A.	FABRICANTE	Equipos y Productos de Lucha contra Incendios (Bombas Portátiles y Bombas Fijas) (Hidráulicas, Motor)	DESM	oc@desmi.com; info@desmi.com	ROLANDO BENÍZ GARCÉS	Quito - Ecuador	www.desmi.com	Actividad de Elección y Provisión De Atención Técnica	EQUIPOS DEL SOI
17910347/1001	DICHEM DEL ECUADOR SA	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Protección Colectiva por Aerosoles de Sustrato	ROHRBACK	alvarado@diche.com.ec; lina@diche.com.ec; martha@diche.com.ec	Alvarado Yánez - Lina Vela - Martha Jekeme	Quito - Ecuador	www.diche.com.ec	Fabricación de productos químicos, venta al por mayor y menor de equipos para la industria petrolera	EQUIPOS DE PROTECCION COLECTIVA E INSTRUMENTACION
17910247/1001	DIGITEC S.A.	COMERCIALIZADOR	Accesorios para Sistemas de Control (Fuentes, Conectores de Cables, Señales, Relés de Interfaz) (Bombas, Panel (HMI))	Interfacional S	dego.pereira@digitec.com.ec; andrea.perez@digitec.com.ec; andrea_sampaio@digitec.com.ec	Ing. Diego Peñalba - Ing. Álvaro González - Andrea Sampaio	Quito - Ecuador	www.digitec.com.ec	Diseño de sistemas y equipos para automatización industrial, electrónica, programación de PLC, sistemas de control, sistemas de comunicaciones y energía así como los servicios para instalación, configuración, capacitación y soporte técnico	MATERIAL ELECTRONICO
17910247/1001	DIGITEC S.A.	COMERCIALIZADOR	Sistemas Wireless LAN (Puntos de Acceso, Routers y Etn) Switches Wireless, Antenas y Accesorios)	ROSEMOUNT	dego.pereira@digitec.com.ec; alvaro.gonzalez@digitec.com.ec; andrea_sampaio@digitec.com.ec	Ing. Diego Peñalba - Ing. Álvaro González - Andrea Sampaio	Quito - Ecuador	www.digitec.com.ec	Diseño de sistemas y equipos para automatización industrial, electrónica, programación de PLC, sistemas de control, sistemas de comunicaciones y energía así como los servicios para instalación, configuración, capacitación y soporte técnico	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
1950717/16001	DIPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS TECNICOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Transformadores de Distribución y Pól (Mantel), Repuestos y Accesorios	MAGNETRON	ruste@diptel.com; info@diptel.com	Ing. Rubén Bustos	Quito - Ecuador	www.diptel.com	Venta al por mayor y menor de accesorios para la construcción de redes eléctricas	EQUIPO ELECTRONICO
1950717/16001	DIPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS TECNICOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores (Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura)	Schneider Electric	ruste@diptel.com; info@diptel.com	Ing. Rubén Bustos	Quito - Ecuador	www.diptel.com	Venta al por mayor de material accesorio para la construcción de redes eléctricas	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
17914331/1001	DIRECTMARKET CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Filtros Regenerativos (No Regenerativos, Caudales y Accesorios)	BALSTON	elena.garcias@directmark.com; andrea.garcias@directmark.com	ELENA GARCÍAS PONCE - VANESSA GARCÍAS	Quito - Ecuador	www.directmark.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
17914331/1001	DIRECTMARKET CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Bombas Sistema Contra Incendios (LUMI)	AURORA	elena.garcias@directmark.com; andrea.garcias@directmark.com	ELENA GARCÍAS PONCE - VANESSA GARCÍAS	Quito - Ecuador	www.directmark.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DEL SOI
17914331/1001	DIRECTMARKET CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores (Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura)	3D INSTRUMENTS	elena.garcias@directmark.com; andrea.garcias@directmark.com	ELENA GARCÍAS PONCE - VANESSA GARCÍAS	Quito - Ecuador	www.directmark.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
17914331/1001	DIRECTMARKET CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos de Protección Individual (EPI) (Botas de Caucho, Cascos, Guantes, Protectores Auditivos, Cinturones, Arneses, etc)	DRAGER SAFETY INC	elena.garcias@directmark.com; andrea.garcias@directmark.com	ELENA GARCÍAS PONCE - VANESSA GARCÍAS	Quito - Ecuador	www.directmark.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
17914331/1001	DIRECTMARKET CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos, Aparatos y Accesorios de Laboratorio (Cámara de Nebular, Equipos de Corte, Oculares, etc)	ALTECH-GRACE	elena.garcias@directmark.com; andrea.garcias@directmark.com	ELENA GARCÍAS PONCE - VANESSA GARCÍAS	Quito - Ecuador	www.directmark.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	EQUIPOS MATERIALES
17910630/1001	DISEÑOS INTEGRALES TELECOMUNICACIONES DITECOM CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Sistema de Crecido Controlado de Televisión CCTV (Pelco Repuestos y Accesorios) (Cámaras, Grabadoras de Video)	MOBITX	isabel@ditelcom.com; andrea@ditelcom.com	ING. ALDO ANDRÉS GORDONINO - ROSA EDUARDO VÁSQUEZ GONZÁLEZ	Quito - Ecuador	www.ditecom.com	Actividades de Instalación, Mantenimiento y Programación de Proyectos de Telecomunicaciones	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17910839/1001	DISETEC COMPANIA LIMITADA	DISTRIBUIDOR	Instrumentos y Reductores de Velocidad	KOBOLD	german@disete.com; andrea@disete.com; info@disete.com	Ing. José Ayala, Ing. Juan Carlos Espinosa, Ing. Diego Ramos	Quito - Ecuador	www.disete.com	VENTA Y REPRESENTACIÓN DE INSTRUMENTOS DE APARATOS MEDIDORES ACCESORIOS REPIESTOS	EQUIPOS MATERIALES
17910839/1001	DISETEC COMPANIA LIMITADA	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Medición por Ultrasonido (Equipos Estáticos, Caudales y Líquidos)	KOBOLD	german@disete.com; andrea@disete.com; info@disete.com	Ing. José Ayala, Ing. Juan Carlos Espinosa, Ing. Diego Ramos	Quito - Ecuador	www.disete.com	COMERCIALIZACIÓN DE INSTRUMENTOS DE APARATOS MEDIDORES ACCESORIOS REPIESTOS	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
17910378/1001	DISMARQUIB S.A.	DISTRIBUIDOR	Aceites, Lubricantes y Grasas	MOBIL	carlos@dismarquib.com.ec; andrea.sanchez@dismarquib.com.ec	Cristian Ycaja Ycaja, Elvis Sánchez	Quito - Ecuador	www.dismarquib.com.ec	Venta al por mayor de combustibles y derivados de petróleo	MATERIALES OPERACION





1718049001	EMPRESA COMERCIAL VELA LEVA EMCOVELE S.A.	Sopladores y Ventiladores	ATLAS COP	diana.monroy@emcovele.com.ec@emcovele.com y vela@emcovele.com	Hernán Vela, Juan Fernando Vela	2710-615	099442924 / 099442984	2462-465	Av. de las Shyris N45-77 y Av. 6 de Diciembre	Quito - Ecuador	www.velasale.com	COMERCIALIZACION DE COMPRESORES, REPIESTOS Y SERVICIO TECNICO DE MARCA ATLAS COPCO	EQUIPOS DE FACILIDADES
1718049001	EMPRESA COMERCIAL VELA LEVA EMCOVELE S.A.	Accioneras de Válvulas Neumáticas, Electroz, Hidráulicas, Electrohidráulicos y Accesorios (Brazón)	ATLAS COP	diana.monroy@emcovele.com.ec@emcovele.com y vela@emcovele.com	Hernán Vela, Juan Fernando Vela	2710-615	099442924 / 099442984	2462-465	Av. de las Shyris N45-77 y Av. 6 de Diciembre	Quito - Ecuador	www.velasale.com	COMERCIALIZACION DE COMPRESORES, REPIESTOS Y SERVICIO TECNICO DE MARCA ATLAS COPCO	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
1718049001	EMPRESA COMERCIAL VELA LEVA EMCOVELE S.A.	Filtros para Mantenimiento (Aceite, Combustible, Aire)	ATLAS COP	diana.monroy@emcovele.com.ec@emcovele.com y vela@emcovele.com	Hernán Vela, Juan Fernando Vela	2710-615	099442924 / 099442984	2462-465	Av. de las Shyris N45-77 y Av. 6 de Diciembre	Quito - Ecuador	www.velasale.com	COMERCIALIZACION DE COMPRESORES, REPIESTOS Y SERVICIO TECNICO DE MARCA ATLAS COPCO	EQUIPOS MATERIALES
1708164810001	EMPRESA DE IMUNCIONES SANTA BARBARA EP	Remolques y Equipos Asociados	FABRICANTE	calvario@sanbarbara.gov.ec, pascual@sanbarbara.gov.ec, marta@sanbarbara.gov.ec	Ing. Cecilia Alarcón, Lodo Fernando Páez, Ing. Mariana Tumo	02-2341491 / 02-2341483	087737382 / 082230985 / 082408806	-	Av. General Rumiñahui 3715 y Av. General Alarcón	Sangolquí - Ecuador	www.sanbarbaragov.ec	Fabricación de Amas y Moliciones, Cernidos, Fregados, Instalación, Mantenimiento, Reparación de Sistemas de Defensa.	EQUIPOS DE FACILIDADES
17021494001	EMPRESA INGENIERIA S.A.	Químicos para Tratamiento de Agua de Protección, Demulsiificantes, Inhibidores de Corrosión e Inhibidores de Escala	FABRICANTE	miranda.ana@ingenieria.com.ec, alvarez.diana@ingenieria.com.ec	Miranda Ana / Alvarez Diana	02-9609494	093418361	-	Av. 9 de Octubre N39-47 y Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.ingenieria.com.ec	VENTA DE PRODUCTOS QUÍMICOS	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
08913462001	ENERGIA DEL VIENTO ORENIENTADOS S.A.	Bombas de Bombeo, Bombas de Bajas y Accesorios (Cilindros, Carbolinas, etc)	COMERCIALIZADOR	aguiar@energiadelviento.com.ec	Aguiar Tomás / Alicia Velez	593-2411213 / 0984-18181	098244334	593-2401988	Av. Eloy Alfaro N24-35 y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.energiadelviento.com.ec	Venta al por mayor de equipos de refrigeración, aire acondicionado, electrónica, software y c.a.l.	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
170219383001	SEGURIDAD ELECTRONICA DEL ECUADOR S.A.	Adaptadores y Accesorios (Cables, UTP, Cataplegas, etc)	COMERCIALIZADOR	carolina.lopez@netel.com.ec, senocondemere@netel.com.ec	Carolina Lopez / Hoyoed Patricia Regalado	02-3811537	094660975	-	Av. Eloy Alfaro N24-35 y Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.netel.com.ec	Servicios de redes y servicios de redes de computadoras	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17131684001	ENERGIA Y PETROLEOS ENERPETROL S.A.	Válvulas de Pie	COMERCIALIZADOR	miranda.ana@enerpetrol.com.ec@enerpetrol.com.ec	Ing. Marcelo Lopez M. / Ing. Ivette Gallegos	3811227	083638223	3811227 EXT. 30	Calle E. Esmeralda Calle G. Edificio Sisa Center, Torre 1, Primer Piso, Edificio 109	Quito - Ecuador	www.enerpetrol.com.ec	Venta al por mayor de materiales para telecomunicaciones y software	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170131694001	ENERGIA Y PETROLEOS ENERPETROL S.A.	Cables de Fuerza de Baja Tensión, Cables de Instrumentación y Control Tipo TC, TECK y MIC	COMERCIALIZADOR	ximena@enerpetrol.com.ec@enerpetrol.com.ec	Ing. Marcelo Lopez M. / Ing. Ivette Gallegos	3811227	0916938223	3811227 EXT. 30	Av. Eloy Alfaro N24-35 y Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.enerpetrol.com.ec	Venta al por mayor de materiales para telecomunicaciones y software	EQUIPO ELECTRO
171410316001	ENERGYPETROL S.A.	Sistemas Para Detección, Control y Extinción de Fuego / Alarmas y Accesorios	COMERCIALIZADOR	isabel_sanchez@energypetrol.net, fernando_zhiguan@energypetrol.net	Isabel Sanchez / Fernando Zhiguan	02-9321115	0932947565	106	José Puma N39-145 y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.energypetrol.net	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	EQUIPOS DEL SCI
171410316001	ENERGYPETROL S.A.	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Señales y Transmisiones de Presión y Temperatura	COMERCIALIZADOR	isabel_sanchez@energypetrol.net, fernando_zhiguan@energypetrol.net	Isabel Sanchez / Fernando Zhiguan	02-9321115	0932947565	106	José Puma N39-145 y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.energypetrol.net	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170140316001	ENERGYPETROL S.A.	Cables de Fuerza de Baja Tensión, Cables de Instrumentación y Control Tipo TC, TECK y MIC	COMERCIALIZADOR	isabel_sanchez@energypetrol.net, fernando_zhiguan@energypetrol.net	Isabel Sanchez / Fernando Zhiguan	02-9321115	0932947565	106	José Puma N39-145 y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.energypetrol.net	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	EQUIPO ELECTRO
171410316001	ENERGYPETROL S.A.	Métodos de Producción y Prueba	COMERCIALIZADOR	isabel_sanchez@energypetrol.net, fernando_zhiguan@energypetrol.net	Isabel Sanchez / Fernando Zhiguan	02-9321115	0932947565	106	José Puma N39-145 y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.energypetrol.net	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
170004048001	ENGINEERING SERVICES COMPANY S.A. ESCO	Bombas de Media y Alta Capacidad (Bombas de Dosis)	COMERCIALIZADOR	esco@esco.com.ec	ADOLFO M. ENDRARAJUAN F. DE LABASTIDA	287752	089720316	287753	Avenida N34-42 y Villalonga 100, Of. 1002	Quito - Ecuador	-	COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
170004048001	ENGINEERING SERVICES COMPANY S.A. ESCO	Módulos de Combustión a Gas, Repuestos y Accesorios	COMERCIALIZADOR	esco@esco.com.ec	ADOLFO M. ENDRARAJUAN F. DE LABASTIDA	287752	089720316	287753	Avenida N34-42 y Villalonga 100, Of. 1002	Quito - Ecuador	-	COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
170004048001	ENGINEERING SERVICES COMPANY S.A. ESCO	Repuestos y Accesorios Waukeshita	DISTRIBUIDOR	esco@esco.com.ec	ROQUELMO ENDRARAJUAN F. DE LABASTIDA	287752	089720316	287753	Avenida N34-42 y Villalonga 100, Of. 1002	Quito - Ecuador	-	COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	MATERIALES OPERACION
170202651001	ENGINEERING UNIVERSAL SERVICE CIA. LTDA.	Equipos y Accesorios para Protección, Calentado por Anodos de Sacrificio	DISTRIBUIDOR	manuel.azorez@es-conson.com	MANUEL ELIAS AZANZA HERREIRA	02-3442375	099203043	02-3442375	JAMES HURTADO COLONITO BELLA TERRA CASA 4B y VILLAHUAYLA	Quito - Ecuador	www.es-conson.com	Servicios Profesionales de Ingeniería	EQUIPOS DE PROTECCION CATASTRICA E INSTRUMENTACION
17020954001	ESOCRESSOIL SUPPLY CIA. LTDA.	Accesorios (Empaculantes de Codo en base a Mexican, Teflon, Aluminado, Paños Absorbentes, etc)	DISTRIBUIDOR	german@esoc.com.ec, vladimir@esoc.com.ec, vladimir@esoc.com.ec	MIRIAM MARVAZ PAREDES / GIOVANNI GALVANES / CARLOS MANCENO	02-2344689	08571891	02-2344689	Centro Comercial etapa 3 Ciudad Jardín, San Carlos, Loja, Ecuador	Quito - Ecuador	www.esoc.com.ec	Servicios Profesionales de Ingeniería	EQUIPOS DE PROTECCION CATASTRICA E INSTRUMENTACION
171317139001	EOGROUP S.A.	Equipos de Análisis de Precisión (Análisis de Repetibilidad y Accesorios) (Equipos, Contrarango)	DISTRIBUIDOR	digital@eogrup.com	Elizabeth Verzbob	2261196	093714691	2261196	Calle de Villanor E11-14 y Av. 6 de Diciembre	Quito - Ecuador	www.eogrup.com	VENTA POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	MATERIALES OPERACION
171317139001	EOGROUP S.A.	Equipos de Proyección, Repuestos (Proyectores y Pantallas)	DISTRIBUIDOR	digital@eogrup.com	Elizabeth Verzbob	2261196	093714691	2261196	Calle de Villanor E11-14 y Av. 6 de Diciembre	Quito - Ecuador	www.eogrup.com	VENTA POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES Y PETROLEROS E INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
17131260001	ESPECTROCOM CIA. LTDA.	Equipos para Análisis de Laboratorio (Cromatógrafos, Espectrómetros, Delaminación de Azúfre, Cables para extracción de Gees: Sólidos, etc)	DISTRIBUIDOR	info@espectrocom.com	Eduardo Regalado / - Fernando Dávalos D.	070-8696140 / 02-2710701(04)	030-0141467 / 030-0426113	02-3484103	De las Nubes N30-145 y Av. De los Héroes	Quito - Ecuador	www.espectrocom.com.ec	Equipos para laboratorios de Química Analítica	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
06170845001	ESTRADA VELA SGTI/JOHNDRES RODRIGO - AFI INDUSTRIAL	Cebazo de Seguridad de Cuero	COMERCIALIZADOR	afinlusta@afinlusta.com, fernando@afinlusta.com, athena@afinlusta.com	ING. ANDRÉS ESTRADURA BERTHA CHAVEZ	029933884	094408109	029933839	LUPICORZI DE AGUIERA S15 30 INTITE BALZAR D'ISO	Quito - Ecuador	-	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRERIA INDUSTRIAL	EQUIPOS MATERIALES
17131432001	ESTRUCTURAS DE AEREO ESACERO S.A.	Pedestal Metálicos (Tipos y Acabados) (Fabricación Local)	FABRICANTE	emily.mazo@estructuras.com, fernando@estructuras.com	Emily Mazo / Marco Sarcoza / Fernando Vinezas / Andrés Herrera	088-228542 / 088-5001112	088228542	-	Panamericana Norte Km. 14 1/2 y Pío Cevallos	Quito - Ecuador	-	Fabricación e instalación de estructuras metálicas	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES

179138142001	ESTRUCTURAS DE ACERO ESCAZERO S.A.	FABRICANTE	Servicios Perforables de Acero y Accesorios (Cintadas, etc)	Metalico	marcos@escazero.com; <a href="mailto:escazero@metalco.com">escazero@metalco.com</a> ; <a href="mailto:arvira@metalco.com">arvira@metalco.com</a>	2601 046-08622942-08622942-08622942-08622942-08622942-08622942	Paramaribo Norte Km. 14.127 Parí, Guayana Francesa	Quito - Ecuador	Fabricación e instalación de estructuras metálicas.	MATERIAL ELECTRICO
179132925001	ESOMET ESTRUCTURAS Y INDUSTRIAS METALICAS O.A. LTDA.	FABRICANTE	Trabajo de Control Eléctrico, Comenzado y Terminado (PCR), los equipos electrónicos (SWGR, MCC, UPS, etc.), equipos con iluminación, Aire Acondicionado, Sistema de Extinción de Fuego y Gas.	ESMET	esymet@esymet.com	2301301	Vesaleles N23.72 La Cintas	Quito - Ecuador	Fabricación de estructuras metálicas	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
179203712001	EXTERNAENERGY SOLUTIONS ECUADOR CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Módulos de Combustión a Gas, Repuestos y Accesorios	AJAX	marcocontaral@serma.com; <a href="mailto:marcocontaral@serma.com">marcocontaral@serma.com</a> ; <a href="mailto:marcocontaral@serma.com">marcocontaral@serma.com</a>	604166	Av. De los Shyris y Suroca, Edif. Ranzazo Plaza Cte. 709	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento y reparación de repuestos para sistemas de calefacción y generación eléctrica.	EQUIPOS MATERIALES
179203712001	EXTERNAENERGY SOLUTIONS ECUADOR CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Compresores Centrífugos, Refrigerantes, de Tonilfo/ Rotativos, Aviles	AREL	arel@comercializar.com; <a href="mailto:arel@comercializar.com">arel@comercializar.com</a>	604166	Av. De los Shyris y Suroca, Edif. Ranzazo Plaza Cte. 709	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento y reparación de repuestos para sistemas de calefacción y generación eléctrica.	EQUIPOS DE FACILIDADES
179130826001	FABRICA DE BATERIAS FARRBAT CA. LTDA.	FABRICANTE	Baterías	BATERIAS ECUADOR	ventas@bateriasecuador.com; <a href="mailto:ventas@bateriasecuador.com">ventas@bateriasecuador.com</a>	02 2483194	Paramaribo Norte - Irapuani (Km 7-101) - Irapuani	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de baterías para automotrices	MATERIALES OPERACIÓN
119090930001	FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	COMERCIALIZADOR	Sistemas Fotovoltáicos	TESSOLAR	ventas@falconenergias.com; <a href="mailto:ventas@falconenergias.com">ventas@falconenergias.com</a>	693-213201	CALLE MONACO Y PASAJE MONACO S/N	Quito - Ecuador	COMERCIALIZACION DISEÑO DE MATERIALES Y EQUIPOS INDUSTRIALES EN GENERAL	EQUIPO ELECTRO
119090930001	FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medida (Volímetros, Amperímetros, Megohm, Higrometro, Hipot, Pírfagos, Guantes Dielectricos, Analizadores de Energía, Seccometros)	GARDNER DENVER	ventas@falconenergias.com; <a href="mailto:ventas@falconenergias.com">ventas@falconenergias.com</a>	693-213201	CALLE MONACO Y PASAJE MONACO S/N	Quito - Ecuador	COMERCIALIZACION DISEÑO DE MATERIALES Y EQUIPOS INDUSTRIALES EN GENERAL	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
119090930001	FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	FABRICANTE	Grupo de Control Eléctrico Comenzado y Terminado (PCR), los equipos con iluminación, Aire Acondicionado, Sistema de Extinción de Fuego y Gas	FALCON	ventas@falconenergias.com; <a href="mailto:ventas@falconenergias.com">ventas@falconenergias.com</a>	693-213201	CALLE MONACO Y PASAJE MONACO S/N	Quito - Ecuador	COMERCIALIZACION DISEÑO DE MATERIALES Y EQUIPOS INDUSTRIALES EN GENERAL	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
1790870705001	FERRETERIA TRAVEZ ORTIZ FERROUS S.A.	COMERCIALIZADOR	Relays y Contactores, Bobinas, Interruptores, Capacitores, Bases Plásticas, Cintas Dielectricas, Lianas.	VARIAS MARCAS	antonio.travez@travez.com	2494338	Av. Mercedes Surez N° 74-39 y Ranzazo	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de materiales de construcción ferretería	MATERIALES OPERACIÓN
179229830001	FERROTOOLS CALIDA	COMERCIALIZADOR	Sistemas de Protección Individual EPP (Batas de Protección, Guantes, Botas, Cascos, Mascarillas, Chalecos Reflectoros, Chalecos Salvavidas, etc)	AREEG	ventas@ferrotools.com; <a href="mailto:ventas@ferrotools.com">ventas@ferrotools.com</a>	3317997	Hacienda de la Cruz N32164 y Av. Alabamba	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de artículos de ferretería en general.	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
179229830001	FERROTOOLS CALIDA	COMERCIALIZADOR	Baterías	LINCOLN	ventas@ferrotools.com; <a href="mailto:ventas@ferrotools.com">ventas@ferrotools.com</a>	3317997	Hacienda de la Cruz N32164 y Av. Alabamba	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de artículos de ferretería en general.	MATERIALES OPERACIÓN
179000447001	FIRMESA INDUSTRIAL CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Transformadores de Distribución, y Pól. Muebles, Repuestos y Accesorios	SINITEC	luis.pavon@firmesa.com; <a href="mailto:luis.pavon@firmesa.com">luis.pavon@firmesa.com</a>	250-2719-250-2720	Lomas de Balbales E9-29 y Av. 6 de Agosto	Quito - Ecuador	Comercialización de Fuentes de Energía UPS, Baterías secas, selladas, libres de mantenimiento (Baterías Powermatic, Conmutadores de Protección y Equipamiento de Distribución y Equipamiento de Distribución, Aires Acondicionados, Contrastes de Mantenimiento	EQUIPO ELECTRICO
179000447001	FIRMESA INDUSTRIAL CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Phases de sistemas HVAC, Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado y Repuestos	CANITAL	luis.cevallos@firmesa.com; <a href="mailto:luis.cevallos@firmesa.com">luis.cevallos@firmesa.com</a>	250-2719-250-2720	Lomas de Balbales E9-29 y Av. 6 de Agosto	Quito - Ecuador	Comercialización de Fuentes de Energía UPS, baterías secas, selladas, libres de mantenimiento	EQUIPOS DE FACILIDADES
179182946001	FLOWISA S.A	DISTRIBUIDOR	Enfriadores de Aire (Aerotransmisores)	FLOWISERVE	ventas@flowiserve.com; <a href="mailto:ventas@flowiserve.com">ventas@flowiserve.com</a>	2454201	Av. Shyris N.35.74 y Suroca Edif. Ranzazo Plaza Oficina 507	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de repuestos para maquinaria pesada	EQUIPOS MATERIALES
179202464001	FRANKIMPOUT O.A. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos de Protección Individual EPP (Batas de Protección, Guantes, Botas, Cascos, Mascarillas, Chalecos Reflectoros, Chalecos Salvavidas, etc)	3M	ventas@frankimput.com; <a href="mailto:ventas@frankimput.com">ventas@frankimput.com</a>	2841-182 ext 123	Av. República E2/29 y Alabamba Sector la Catedral	Quito - Ecuador	ACTIVIDAD DE CONFECCION Y FABRICACION DE TODA CLASE DE EQUIPOS DE PROTECCION INDUSTRIAL, ROPA PARA PROTECCION INDUSTRIAL, ROPA DE CIERRE, VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CALZADO, MAYOR Y MENOR DE TIENECA, VENTA AL POR MAYOR Y MENOR de materiales y repuestos para	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
179213317001	FREGONESE Y ASOCIADOS O.A. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Accesorios de Tuberia Acero Carbono	Allied Fitting	ventas@fregonese.com; <a href="mailto:ventas@fregonese.com">ventas@fregonese.com</a>	2211888004	Plaza N31.15 y Eloy Alfaro - Edificio Cobos - Rto. Píaso	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de materiales y repuestos para	TUBERIA Y ACCESORIOS
179080930001	FRO REPLETOS REFRIGERM O.A. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Compresores Centrífugos, Refrigerantes, de Tonilfo/ Rotativos, Aviles	BRSIOL	ventas@fregonese.com; <a href="mailto:ventas@fregonese.com">ventas@fregonese.com</a>	2201788 - 2201812	Av. Páez Guerrero Oca30 y Venales	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de repuestos para maquinaria pesada	EQUIPOS MATERIALES
1791890910001	FSCHEM ECUADOR S.A	COMERCIALIZADOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc)	KITTIMEKE	ventas@fscchem.com; <a href="mailto:ventas@fscchem.com">ventas@fscchem.com</a>	6004696	Plaza N31.15 y Eloy Alfaro - Edificio Cobos - Rto. Píaso	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de repuestos para maquinaria pesada	QUIMICOS
179231850001	FULL STEEL ACEROS INDUSTRIALES S.A	COMERCIALIZADOR	Servicio de Mantenimiento y Reparación de Maquinaria Industrial y Herramientas de Trabajo	WKA, ASHROFIT	ventas@fullsteel.com; <a href="mailto:ventas@fullsteel.com">ventas@fullsteel.com</a>	2477386	Av. De los Ciudadanos E1-240	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de repuestos para maquinaria pesada	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
1791317230001	GASCUP GASES SOLIDOS S.A. EQUIPOS SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	COMERCIALIZADOR	Sistemas de Protección Individual EPP (Batas de Protección, Guantes, Botas, Cascos, Mascarillas, Chalecos Reflectoros, Chalecos Salvavidas, etc)	3M	ventas@gasquip.com; <a href="mailto:ventas@gasquip.com">ventas@gasquip.com</a>	098418349 ext 105	José Figuerola Oca20 y Av. 25 de Mayo	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y mantenimiento de repuestos para maquinaria pesada	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

170131723001	GASEQUIP GASES SOLDADURAS EQUIPOS SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	COMERCIALIZADOR	Equipos y Productos de Lucha contra Incendios, Bombas Portátiles y Bombas Fijas (industrial, Mar)	CHINA	SEBASTIAN SALGADO VILLA DIANA VACA	2597828 - 2592898 - 2598978	ext 105	08416349	ext 105	Quito - Ecuador	www.gasequip.com.ec	VENTASALFORMATORY MEJOR DE GASES INDUSTRIALES SEGURIDAD PERSONAL E INDUSTRIAL MAQUINAS, EQUIPOS, CONSUMIBLES Y ACCESORIOS PARA SOLDAR Y CORTAR.	EQUIPOS DEL SCI
170131723001	GASEQUIP GASES SOLDADURAS EQUIPOS SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Soldadura	ANDERSON	SEBASTIAN SALGADO VILLA DIANA VACA	2597828 - 2592898 - 2598978	ext 105	08416349	ext 105	Quito - Ecuador	www.gasequip.com.ec	VENTASALFORMATORY MEJOR DE GASES INDUSTRIALES SEGURIDAD PERSONAL E INDUSTRIAL MAQUINAS, EQUIPOS, CONSUMIBLES Y ACCESORIOS PARA SOLDAR Y CORTAR.	MATERIALES OPERACION
170186677001	GE OIL & GAS ESP DE ECUADOR S.A	COMERCIALIZADOR	Incrementadores y Reductores de Velocidad	COTTA	Enrique Castro, Pablo Guzmán, Jorge Guamaní, Patricio López, Wilman Jiménez	2428211210 - 08991098111699 - 4301730	24282111 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	Quito - Ecuador	http://www.ge.com.ec	Manejo de Sistema de Bombeo Electroenergético ESP y Equipos para la Industria Petrolera	EQUIPO ELECTROICO
170186677001	GE OIL & GAS ESP DE ECUADOR S.A	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	MURPHY	Enrique Castro, Pablo Guzmán, Jorge Guamaní, Patricio López, Wilman Jiménez	2428211210 - 08991098111699 - 4301730	2428211 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	Quito - Ecuador	http://www.ge.com.ec	Manejo de Sistema de Bombeo Electroenergético ESP y Equipos para la Industria Petrolera	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170186677001	GE OIL & GAS ESP DE ECUADOR S.A	FABRICANTE	Jardín Box (NEMA 3R UL O LOCAL)	World Group	Enrique Castro, Pablo Guzmán, Jorge Guamaní, Patricio López, Wilman Jiménez	2428211210 - 08991098111699 - 4301730	2428211 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	2428211 Etd. 4301730	Quito - Ecuador	http://www.ge.com.ec	Manejo de Sistema de Bombeo Electroenergético ESP y Equipos para la Industria Petrolera	REGULADORES EQUIPO FACILIDADES
1702059410001	GENETROSER GENERAL PETROLEOS Y SERVICIOS S.A	COMERCIALIZADOR	Españolas, Pernos y Tuercas	South Texas & Bolt	Araúl Domínguez A., Cristian Cárdenas	3802791 - 332854	332858	332858	332858	Quito - Ecuador	www.gapetro.com.ec	Venta al por mayor y venta de productos de seguridad industrial y profesional	TUBERIA Y ACCESORIOS
170207427001	GENER POWER INC. SUCURSAL ECUADOR	COMERCIALIZADOR	Grupo Electrologico Heats 500 (W) Conjunto Motor Alternador Ompira Local	GE	Fernando Alías Cárdenas	242579	08416928	226373	226373	Quito - Ecuador	www.generpower.com.ec	Generación, Capacidad, Transmisión y Distribución de Energía Eléctrica	EQUIPOS DE FACILIDADES
170208202001	GERCASA S.A	DISTRIBUIDOR	Mérgaras	TUBER	S. Olay Alarcon, Ing. Jassal Lanchinda	2801118	08980115	2466539	2466539	Quito - Ecuador	www.gercasa.com.ec	Ensamblado y Venta al por mayor y venta de equipos y repuestos industrial	MATERIALES OPERACION
170742742001	GLOBAL S DISTRIBUIDOR C LTDA	DISTRIBUIDOR	Anillos, Líneas de Volcan, Absorbente de Impacto, Aparato de Pascomentado	MILLER	Pada Rojas, Pablo Rojas	261232	08733177	www.globaldistri.com.ec	www.globaldistri.com.ec	Quito - Ecuador	www.globaldistri.com.ec	Venta al por mayor y venta de productos de seguridad industrial y profesional	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
1701396846001	GLOBAL TRADING ELECTRIC GLOBAL ELECTRIC S.A	DISTRIBUIDOR	Accesorios, Pernos (Pach, Panch, Conch, Ptg, Tula, Conchales)	HUNHONG	CESAR RIVANEIRA	2070336 - 2403784	08404638	704	2070336 - 2403784	Quito - Ecuador	www.globaltrading.com.ec	Provisión de Sistema de Sellado y Fijación	MATERIAL ELECTROICO
1701396846001	GLOBAL TRADING ELECTRIC GLOBAL ELECTRIC S.A	DISTRIBUIDOR	Desgranadora de Manos	POLY WALTER	CESAR RIVANEIRA	2070336 - 2403784	08404638	704	2070336 - 2403784	Quito - Ecuador	www.globaltrading.com.ec	Provisión de Sistema de Sellado y Fijación	MATERIALES OPERACION
070103090001	GRANCA QUEZADA JOSE ELISEO (REMADEL)	FABRICANTE	Equipos para Análisis de Laboratorio, Centrifugas, Espectrofotómetro, Determinación de Azufre, Cálculas para extracción de Gases, Substancias, etc)	REMADEL	JOSE GRANDA	234698	08973762	www.remadel.com.ec	www.remadel.com.ec	Quito - Ecuador	www.remadel.com.ec	Venta al por menor de repuestos y equipos para la industria petroera	EQUIPOS MATERIALES
090132623001	GRUEN C LTDA.	DISTRIBUIDOR	Sistema Wireless LAN (Puntos de Acceso, Routers y APs, Switches, Velocidad, Antenas y Accesorios)	AVAYA	Milton Torres / Marina de Sagolia	69141	08941289	-	69141	Guayaquil - Ecuador	WWW.GRUEN.COM	VENTA AL POR MENOR DE AVANZADOS Y EQUIPOS DE COMUNICACION Y RECURSOS DE PARTE Y PIEZAS	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
171398272001	GUERRA AL OMOTO MARIOLA ELIZABETH	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	Deponos	Blanca Olmedo - MARCO LA GUERRA	240540	090603390	6013751	090603390	Quito - Ecuador	www.kemar.bz	Venta al por menor de materiales y equipos para la industria petroera	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
171398272001	GUERRA AL OMOTO MARIOLA ELIZABETH	COMERCIALIZADOR	Tarjetas de Placa	DAN LOCK	Blanca Olmedo - MARCO LA GUERRA	240540	090603390	6013751	090603390	Quito - Ecuador	www.kemar.bz	Venta al por menor de materiales y equipos para la industria petroera	TUBERIA Y ACCESORIOS
171398272001	GUERRA AL OMOTO MARIOLA ELIZABETH	COMERCIALIZADOR	Materiales de Conexión para Malla de Puestas a Tierra, Mallas de Conexión para Malla de Puestas a Tierra, Mejillones de Tierra, Plastimats (SPCAN)	NA	Blanca Olmedo - MARCO LA GUERRA	240540	090603390	6013751	090603390	Quito - Ecuador	www.kemar.bz	Venta al por menor de materiales y equipos para la industria petroera	MATERIAL ELECTROICO
171398272001	GUERRA AL OMOTO MARIOLA ELIZABETH	COMERCIALIZADOR	Cables de Fuerza de Baja Tensión, Cables de Instrumentación Control Tipo T.C, TCS y JAC	BEIDEN	Blanca Olmedo - MARCO LA GUERRA	240540	090603390	6013751	090603390	Quito - Ecuador	www.kemar.bz	Venta al por menor de materiales y equipos para la industria petroera	MATERIAL ELECTROICO
001206820001	GUERRERO GUERRA CRISTOBAL ALONSO (PROVEEDOR)	COMERCIALIZADOR	Cable de Cerdón y Cerdón Conjugado para Embalaje	FABRICACION LOCAL	ALONSO GUERRERO G	03723346	089542981	03723346	089542981	Pujili - Ecuador	-	CONCRETO	MATERIALES OPERACION
210171270001	GUERRERO SANCHEZ MARIO CONSTRUCTORA CA LTDA.	COMERCIALIZADOR	Mental Píruo, Leers, Piedra Bota, Avana, Tíruandas y Píruo	SIN MARCA	Luis Guerrero Sanchez	00236025	083845973	-	083845973	Nueva Loja - Ecuador	-	ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES	MATERIALES OPERACION
170502670001	HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A. LLC	COMERCIALIZADOR	Consolas eléctricas de fondo y superficies (de tungsteno, pedregal, casapal, empalmes)	Taurus	Ing. Francisco Barberis - Ing. Carlos Fajal	3971700	-	2261940	2261940	Quito - Ecuador	www.halliburton.com	Venta al por mayor y venta de equipos para la industria petroera	EQUIPOS DE FACILIDADES
170502670001	HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A. LLC	COMERCIALIZADOR	Inhibidores	Ha-BEM	Ing. Francisco Barberis - Ing. Carlos Fajal	3971700	-	2261940	2261940	Quito - Ecuador	www.halliburton.com	Venta al por mayor y venta de equipos para la industria petroera	QUIMICOS
170502670001	HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A. LLC	COMERCIALIZADOR	Equipos para Detección de Gases, Rheómetros y Accesorios (Detección Múltiple, Kits de Calibración, Cargadores de Equipos y Baterías, Bombas de Aspiración, Extraccións Térmicas, etc)	BACHRACH	Ing. Mauricio Duango Lorenza Cabrera	5932	5930894099	5932246075	5932246075	Quito - Ecuador	-	Imposición de equipo para uso de laboratorio en general y reactores	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
1708098420001	HOMI EL QUITEENCA CA LTDA	DISTRIBUIDOR	Químicos para Laboratorio (Solventes Orgánicos: Alcano, Tolueno, etc)	SIMTECH	Ing. Mauricio Duango Lorenza Cabrera	5932	2646587	511	5932246075	Quito - Ecuador	-	Imposición de equipo para uso de laboratorio en general y reactores	QUIMICOS
1701852640001	HEWLETT PACKARD ECUADOR CA LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos de Impresión Hewlett Packard, Impresoras Laser, Matriciales y Multifunción	Hewlett Packard	ELENA ESTRELA - GEM RIVANEIRA - LORENA VERDEZOTO	299058	089103739	299058	089103739	Quito - Ecuador	WWW.HP.COM	Comercialización al por mayor y menor de equipos, accesorios, repuestos y servicios	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
1709722001	HIDCOLMI S.A	DISTRIBUIDOR	Anodizadores las (Alcaciones y Velocidad)	Polysul	ING. JOSE LUIS HIDALGO AB. JAMES HIDALGO E	021223982	2543956	0891717824	2543956	Tamayo 004-14 y Villavicencio - Ecuador	www.hidcolmi.com	Venta al por mayor y venta de material eléctrico	MATERIAL ELECTROICO
050709565001	HIDROQUIMICA INDINA HIRONDINA C LTDA.	COMERCIALIZADOR	Instrumentación y Reductores de Velocidad	SUMITOMO	Ing. Luis Morongo Merino - Ing. Horacio Parrales O	040263011	08395446	040263011	08395446	Guayaquil - Ecuador	www.hima.com.ec	Venta al por mayor de activos para aceites lubricantes	EQUIPO ELECTROICO

859/17565001	HIPOCENCA INDINA HIROWINDIA C.L.T.A.	COMERCIALIZADOR	Equipo de Protección Individual EPI (Bata de Caucho, Casaca, Protección Auditiva, Guantes, Botas, etc.)	DARLEY	Rg Luis Moroya Memo: Rg Horacio Panchano O.	02262011	08951600 - 08952448	EXT 09	Km. 7.5 Vía Dagua, Lot. Sta. Beatriz 13 Super Bloque 17, Ibarra	Guayaquil - Ecuador	www.him.com.ec	Equipos de Seguridad Industrial
170/177618001	HIGH TELECOMUNICATIONS SOCIEDAD DE TELECOMUNICACIONES CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Accesorios Radio Portátiles, Radios Móviles, Radio Base	MOTOROLA	Chirles Enrique Sosa Florian Diego Adellio Durango	260532	08964169	2254911	Edificio Encanto Amazonas, oficina 4	Quito - Ecuador	www.hightelecom.com	Equipos de Telecom y Software
170/18410001	HONG OIL SERVICE & ENGINEERING HONG OIL CO. LTD.	DISTRIBUIDOR	Tuberías con y sin Costura Acero Carbono	HONG	Zhang Binghong LiKewe: Neil Ramos: nrao@hongoil.com; Fenanda galle fernanda.galle@hongoil.com	01-38233878	0831442468	ext. 104	Av. De las Chicas 103 719, Av. Eloy Alfaro, Edificio "Palma Real" Centro, Av. Pío, Oficina 403	Quito - Ecuador	www.hongoil.com.ec	Tuberías y Accesorios
170/20308001	INDIOSA Y HERBERIA QUIMICOS EXPORTACIONES IMPORTACIONES CIA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Químicos para Refinería/Complejidad (KCL, Sulfatos, Ácido Clorhídrico, Ácido Sulfúrico, Demulcantes, Molinos, Micosas)	P Q P	SRTA LEONOR GUARADO YO SRI ALBAJAHERRERA	2451150	089189383	3455042	AV. ELOY ALFARO 158-72 Y JUAN MONTECUBO	Quito - Ecuador	www.hj.com.ec	QUIMICOS
859/12918001	HIVIMAR S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	SFK	Juan David Zaveri Escobar Ricardo Londoño	0225297103	089233875	2445722	Av. 10 de Agosto #4745 y Malibaca	Quito - Ecuador	www.hivimar.com	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170/191237001	HOERBER DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	EXTech	Juan David Zaveri Escobar Ricardo Londoño	0225297103	089233875	2445722	Av. 10 de Agosto #4745 y Malibaca	Quito - Ecuador	www.hivimar.com	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170/32377001	IG INGENIERIA & GESTION TECNICOS S.A.	COMERCIALIZADOR	Químicos	Acti	ING. RODRIGO BARBA	2807420	081924888	2807419	Av. Eloy Alfaro N2323 y Chakal	Quito - Ecuador	www.ig.com.ec	MATERIALES OPERACION
170011674001	IM DEL ECUADOR C.A.	FABRICANTE	Software de Administración de Activos	IBM	Edison Alvarado	02295100	08362872		Av. Diego de Almagro 152 132 y 48 y	Quito - Ecuador	www.ibm.com.ec	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17045369001	IMDA CAL LTDA.	COMERCIALIZADOR	Unidades de Tratamiento de Gases y Accesorios (Compresores y Filtros)	Filtacor	Patricio Lopez Guevara	2249158	088123843	2249160	De las Pintas N47-109 Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador	www.dimitiboa.net	EQUIPOS MATERIALES
103007130001	IMBAUTO SA	COMERCIALIZADOR	Aceites, Lubricantes y Grasas	MOBIL	Wagner Almeida, Fabian Campaña, Mariana Maldonado, Fernando Sison, Henry Rodriguez, dmy.vasquez@mbaube.com.ec	02686500	086101380		Av. Malibaca 2589 y Victoria Compaspor - SURETA	Ibarra - Ecuador	infbaube.com.ec	REPOSICION Y ACCESORIOS, RECHUCOS
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipo de Filtración de Diesel	DYP	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS MATERIALES
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Bombas Booster HP 610	Coates Pumps	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS DE FACILIDADES
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipo y Accesorios para Polvo para Calcular por Corriente Impulsa	TELEPO	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS DE PROTECCION CATASTRICA E INSTRUMENTACION
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ASHCROFT	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipo y Productos de Lucha contra Incendios, Bombas Portátiles y Bombardeos Portátiles, Motos	Tyco Fire Suppression & Safety	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS DEL SCI
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Tuberías con y sin Costura Acero Carbono	INTERPIPE	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	TUBERIA Y ACCESORIOS
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	COMERCIALIZADOR	Filtros para Mantenimiento (Aceite, Combustible, Aceite)	DRESSER	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS MATERIALES
170/29840001	IMPAEXZUL S.A.	DISTRIBUIDOR	Cables de Fuerza de Baja Tensión, Cables de Instrumentación y Control Tipo T.C, TECK, IWC	AMERICAL	Néstor Valdivieso	02-2977600	082024651	02-2254083	Av. De las Granadas E12 222 y Guimes	Quito - Ecuador	WWW.azul.com.ec	EQUIPOS MATERIALES
170/29840001	IMPEMOTICA.CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Proyección, Reparación (Proyectores y Pantallas)	CRESTRON	RAMIRO ROMAN SUAREZ SANDRA PACHECO	6001490	081-8661149	2541336	Calles Tobar 464 y Av. Eloy Alfaro Edificio Malibaca	Quito - Ecuador	WWW.EMOTICA.COM	MATERIAL ELECTRICO
170202850001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ ARGUELLO CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Rodamientos, Relanadores, Bandas	FEDERAL MOGUL	CARLOS JACOME, JOHANA ARGUELLO	02-261516	086008116	02-2668884	Av. La Prensa N43-141 y El Ilica	Quito - Ecuador	http://www.importadormotocarro.com.ec; carlos.jacome@importadormotocarro.com.ec; joana.arguello@importadormotocarro.com.ec	MATERIALES OPERACION
859001100001	IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRICOLA S.A. MISA	DISTRIBUIDOR	Grupo Electrógeno Hesta 500 KW (Cajonito Motor Alternador) Compra Local	OLIMPIAN	WILLIAM PAEZ MAURICIO PAREDES, SANTIAGO BONILLA	08427082099	86053038466	4749388	Av. Galo Lasso 074-401 y Juanita Salas	Quito - Ecuador	www.aisaac.com	EQUIPO ELECTRICO
859001100001	IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRICOLA S.A. MISA	DISTRIBUIDOR	Equipo de Filtración de Diesel	CATERPILLAR	paez_william@aisaac.com; paretedes_mauricio@aisaac.com; bonilla_santiago@aisaac.com	08477087099	86053038466	4749388	Av. Galo Lasso 074-401 y Juanita Salas	Quito - Ecuador	www.aisaac.com	EQUIPOS MATERIALES
859237630001	IMPORTADORA DISTRIBUIDORA COMERCIAL INGENIEROS S.A.	DISTRIBUIDOR	Bombas de Desplazamiento Positivo (Reciprocantes y de Vórtice)	VIKING	vincenti@indumec.com; gonzalez@indumec.com; venturoso@indumec.com	042251781	74723308943	042251781	Km 6 1/2 Vía Dagua, Teniente Pineda Esmeraldas	Guayaquil - Ecuador	www.indumec.com	EQUIPOS DE FACILIDADES



17045495001	JARA VILLA LA GERMAN GUILLERMO	COMERCIALIZADOR	Móviles Eléctricos y Motores de Muela y Faja Tensión, Repuestos y Accesorios	YAMAHA	fernanda_jara@hotmail.com	Sharon jaraman JARA LUONT, Monica Clady JARA LUONT, Veronica JARA JARA LUONT	026800080 / 02681125	0933431465 / 090300084	Calle Naran S/N y Ernesto Rodríguez	Oroniva - Ecuador	www.fernandajara.com	Venta al por Mayor de Motores y Accesorios de Construcción	EQUIPO ELECTRO
179086119001	JARVAL COMERCIO INTERNACIONAL CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Móviles Eléctricos, Motores de Muela y Faja Tensión, Repuestos y Accesorios	BAUDOR	almiranda@jarval.com.ec; jarvalcom@jarval.com.ec; vicicollautus.jarval@jarval.com.ec	ING. LUIS ROAÑO	250315 / 250372	099233887 / 099770910	Jorge Juan NS056 y Froy Joaquín Jaigá	Quito - Ecuador	www.jarval.com	Actividades de construcción de equipos eléctricos, venta al por mayor de diversos productos para la industria petrolera y para la industria petroquímica, mayor demanda y aparatos de distribución eléctrica y electrónica	MATERIAL ELECTRO
179086119001	JARVAL COMERCIO INTERNACIONAL CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Cables para instalación de Malla a Tierra	BURINDY	pinmed@jarval.com; importaciones@jarval.com; vicicollautus.jarval@jarval.com	ING. SRA. PATRICIA ALMEIDA / PROAÑO	250315 / 250372	099233887 / 099770910	Jorge Juan NS056 y Froy Joaquín Jaigá	Quito - Ecuador	www.jarval.com	Actividades de construcción de subestaciones eléctricas, venta al por mayor de diversos productos para la industria petrolera y para la industria petroquímica, mayor demanda y aparatos de distribución eléctrica y electrónica	MATERIAL ELECTRO
179135460001	JARVANI S.A.	DISTRIBUIDOR	Químicos para Tratamiento de Agua de Producción, Demulsores, Inhibidores de Corrosión e Rotativos, Avales	MAGNA	jarvani@industrialnet	JACINTO TOMAS VIVAR	02-2821911	099605682	Paramecra Norte Km. 14, 12 - P.O. Box 11	Quito - Ecuador	www.jarvani.com	Venta al por mayor y menor de productos industriales	QUIMICOS
190179283001	KEOPS OVER CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Sistemas de Ventilación	American Power Conversion	keops@usa.net; info@americanpower.com	Fredy Para Benja Acosta	2468153270 / 7912770645	099133817	República del Salvador 1159 - P.O. Box 11000	Quito - Ecuador	www.keopower.com	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE LA OFICINA COMPUTADORA	EQUIPO ELECTRO
090279846001	KNIGHT KEEPER DEL ECUADOR S.A.	FABRICANTE	Contenedores	CONTAINER SOLUTIONS	jar@containersolutions.ec; info@containersolutions.ec	Juan Pablo Doust; Amanda Doust	06027800	09951644 / 09103835	Miguel H. Novoa Isard 677, Av. Francisco de Orellana	Guayaquil - Ecuador	www.container-solutions.com	Venta al por Mayor y Menor de Estructuras Metálicas Para Otras Cajas e Industriales	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
190131702001	KRUGER CORPORATION S.A.	COMERCIALIZADOR	Software para Monitoreo de Networking, Monitoreo de Servidores, Impresoras, Equipos sin Agente, y Et	IBM	brunoval@krugerc.com.ec	Boris Monalva	593 02 2241576 / 2443386	593 02 2241576 / 2443386	Federico Páez E.H. 160 y Francisco Altagalique	Quito - Ecuador	www.krugerc.com.ec	Consultoría de Tecnología, Precios y Estrategia empresarial	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Unidades de Refrigeración y Accesorios	REINANCE	manuel.munoz@henriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	REPUESTOS Y ACCESORIOS, VEHICULOS
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Compresores Centrífugos, Refrigerantes, de Tonelaje Rotativo, Avales	MARTIN	manuel.quezada@hchenriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	EQUIPOS DE FACILIDADES
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Accesorios Eléctricos para Aéreos, Clasificadas (Interfases) y Transformadores Especiales, Envolveres, Conexores, Terminaciones para Cable, Puntas, Terminales, Empalmes, Terminales de	BT CNC	manuel.quezada@hchenriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	MATERIAL ELECTRO
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos / Equipos de Pesar y Medición (Balanzas, Espectrometro, Reglas y Galvanos, Medidores, etc)	STANLEY	manuel.quezada@hchenriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	EQUIPOS E INSTRUMENTACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Refrigerantes	LOCTITE	manuel.quezada@hchenriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	MATERIALES OPERACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
09033192001	L. HENRIQUES & CIA. S.A.	DISTRIBUIDOR	Móviles Eléctricos y Motores de Muela y Faja Tensión, Repuestos y Accesorios	BAUDOR	manuel.quezada@hchenriques.com; ernesto.munoz@henriques.com	hg. Páezico Jaramillo	593 4-286-0533	593 4-286-0655	Av. Juan Taca Manrique S/N y Av. Rodrigo Chávez	Guayaquil - Ecuador	www.henriques.com	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES	MATERIAL ELECTRO
09001629001	LALLAVE S.A. DE COMERCIO	COMERCIALIZADOR	Instrumentos y Reductores de Velocidad	DODGE	omarsalave@lallave.com.ec; lallave.com.ec; info@lallave.com.ec	ING. CARLOS MANOSALVA / PANCHEZ	394-9400 ext. 138	099-3160204	Av. Amazonas 6085 y Av. El Inca	Quito - Ecuador	www.lallave.com	Importación y Comercialización de Suministros industriales	EQUIPOS DE FACILIDADES
09001629001	LALLAVE S.A. DE COMERCIO	COMERCIALIZADOR	Accesorios Mecánicos	DODGE	omarsalave@lallave.com.ec; lallave.com.ec; info@lallave.com.ec	ING. CARLOS MANOSALVA / PANCHEZ	394-9400 ext. 138	099-3160204	Av. Amazonas 6085 y Av. El Inca	Quito - Ecuador	www.lallave.com	Importación y Comercialización de Suministros industriales	MATERIALES OPERACION
09001629001	LALLAVE S.A. DE COMERCIO	DISTRIBUIDOR	Sold de Aire Comprimido	INGERSOLL RAND	omarsalave@lallave.com.ec; lallave.com.ec; info@lallave.com.ec	ING. CARLOS MANOSALVA / PANCHEZ	394-9400 ext. 138	099-3160204	Av. Amazonas 6085 y Av. El Inca	Quito - Ecuador	www.lallave.com	Importación y Comercialización de Suministros industriales	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES

170265411001	LANDAZURI MIRANO ENRIQUE GONZALO	COMERCIALIZADOR	Piquete de sistemas HVAC Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado) y Repuestos	YORK	edv@ver_Quito@gmail.com	Enrique Landaurir-Audi Estrella	02262572	099028905	0226260649	Lomas de Monserrate calle "X" N4-34 y calle "B"	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA EQUIPO INDUSTRIAL VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE REFRIGERACION Y CALERAS VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL	EQUIPOS DE FACILIDADES
170265411001	LANDAZURI MIRANO ENRIQUE GONZALO	COMERCIALIZADOR	Verdaderas de Ate	DATON	edv@ver_Quito@gmail.com	Enrique Landaurir-Audi Estrella	02262572	099028905	0226260649	Lomas de Monserrate calle "X" N4-34 y calle "B"	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA EQUIPO INDUSTRIAL VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE REFRIGERACION Y CALERAS VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL	EQUIPOS DE FACILIDADES
170265411001	LANDAZURI MIRANO ENRIQUE GONZALO	COMERCIALIZADOR	Refrigerantes	GENERETON	edv@ver_Quito@gmail.com	Enrique Landaurir-Audi Estrella	02262572	099028905	0226260649	Lomas de Monserrate calle "X" N4-34 y calle "B"	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA EQUIPO INDUSTRIAL VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE REFRIGERACION Y CALERAS VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL	MATERIALES OPERACION
170265411001	LANDAZURI MIRANO ENRIQUE GONZALO	DISTRIBUIDOR	Químicos Agroparativos (Fungicidas, Meta Metálica, Pesticidas, Aditivos)	AGROTECNICA	edv@ver_Quito@gmail.com	Enrique Landaurir-Audi Estrella	02262572	099028905	0226260649	Lomas de Monserrate calle "X" N4-34 y calle "B"	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA EQUIPO INDUSTRIAL VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE REFRIGERACION Y CALERAS VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL	QUIMICOS
170171216001	LEONCABLES CAL LTDA	DISTRIBUIDOR	Componentes para Sitios de Producción (Pantallas de Seguridad, Señales de Tráfico, Señales de Emergencia, Banderas, Ey Pisos, Complementos de Barreras y Señalización)	BH	ventas@leoncables.net ventas@leoncables.net ventas@leoncables.net	PATRICIA LEON, DWANA VASQUEZ, TATIANA VELEZ	02-3232630	0994645795- 0994645832	02-3232632	Av. Abuhigüa (el 180) y Av 10 de agosto	Quito - Ecuador	Ventas al por mayor y menor de acero láminas de cable	MATERIALES ELECTRICOS
1717171216001	LEONCABLES CAL LTDA	DISTRIBUIDOR	Torneo de Radiocomunicaciones (Fabricación Local) y Accesorios (Antenas, Bases Centrales, Escoplet)	CROSSBY	ventas@leoncables.net ventas@leoncables.net	PATRICIA LEON, DWANA VASQUEZ, TATIANA VELEZ	02-3232630	0994645795- 0994645832	02-3232632	Av. Abuhigüa (el 180) y Av 10 de agosto	Quito - Ecuador	Ventas al por mayor y menor de cables y ordenes de acero láminas de cable	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
89902107001	LINE ECUADOR S.A	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Soldadura	ESAB	marcelo.guavea@line.com.ec @line.com.ec @line.com.ec	Marcelo Guavea, John Valadez, Lenin Patino	02-3998930	09966841 / 09966489	01-3998988	Av. de las Shyres 1044 y Eloy Alfaro, Esquina con Paralelo Paeque Central Piso 3	Quito - Ecuador	Envasado y distribución de gases para soldadura, equipos e insumos de soldadura	MATERIALES OPERACION
17012116001	LIFESA	DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO	Químicos para Tratamiento de Agua para Consumo Humano (Hipoclorito de Sodio)	LIFESA	edv@lifesa.com sales@lifesa.com lifes@lifesa.com com@lifesa.com	Boris Carreras, Norma Carreras, Melitica Cordero, Luis Shugart	023035151	0982591543 / 0982591523	023035151	Calle D'193-233 y Nazcocha Paralelo - Sector El Nazcocha	Quito - Ecuador	Preparación, fabricación y comercialización de productos químicos	QUIMICOS
17079181001	LOGAÑA QUIRQUE LUIS HUMBERTO	DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO	Calzado de Seguridad del Cuero	WORKLINE	comercial@workline.com.ec ventas@workline.com.ec	Eduardo Logaña	0989314 / 0989312	0982591543 / 0982591523	0982591543 / 0982591523	Financiera del Sur, Banno E Rosal, 11 avenida 12	Tumbaco - Ecuador	Fabricación de artículos de cuero	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
0701902811001	LOOR ROBLES DEL CITO RAMON	COMERCIALIZADOR	Pisatinas	Lago Añat	lagor@lagoan.com	Luis Robles Delcito Ramon	02-2824213	091651668	02-2824213	Km. 4 Viala Quilo	Lago Añat - Ecuador	Fabricación de artículos de cuero y acero.	MATERIALES OPERACION
170191216001	LUBOL DEL ECUADOR S.A	DISTRIBUIDOR	Cilindros de Protección Automotora y Mecánica	PROTECTIVE PACKAGING	luis@lubol.com.ec ventas@lubol.com.ec	INGILTON HERRAN PAJONNES REYES, VERONICA PAOLA CELI APOLO	291 1428	091 004 9948 / 091 979 8888	229 0422	Herradura 500 N01 170 y Pílvano Alarcó	Quito - Ecuador	Venta al por mayor y menor de aceites, lubricantes y grasas	MATERIALES OPERACION
170115407001	LYNKSOURCE CAL LTDA	DISTRIBUIDOR	Sistema Wireless LAN (Puntos de Acceso, Routers y Switches Wireless, Antenas y Accesorios)	AVAYA	luis@lynksource.com.ec ventas@lynksource.com.ec	JOHANNA PARRAGOTE DAVID GONZALEZ	2587474 EXT 200	099512147	-	Av. Amazonas N2-23 y Colón - Edificio Esplende - Oficina 25	Quito - Ecuador	Construcción de Sistemas de Redes Informáticas	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
8992262001	MACASA MUJINAS Y GOMONES S.A	DISTRIBUIDOR	Neumáticos / Baterías / Accesorios	MACK	mac@mac.com.ec ventas@mac.com.ec	Xavier Avila, Carlos Infante, José Calizuma	658-22470982	0994008512	(93) 24272488	Av. Galo Plaza Laso 74-4074 Juntas Salas	Quito - Ecuador	Comercialización e importación de camiones y buses, Mack y Volvo	MATERIALES OPERACION
170172817001	MACRONET CAL LTDA	COMERCIALIZADOR	Equipos de Seguridad / Redes CISCO, Firewalls, Switches, Access Points, Inalambricos, Ruteadores, IPS	Cisco Systems	luis@macronet.com.ec ventas@macronet.com.ec	José Luis Torres Villacres, Miguel Angeli Torres Villacres	2-307038	0977279343 / 097716948	2-307038	Urbano Páez N02-27 / 18 de Septiembre	Quito - Ecuador	PROVISIÓN E INSTALACIÓN DE CABLEADO ESTRUCTURADO, FIBRA OPTICA EQUIPO ACTIVO Y PASIVOS EN SERVIDORES, EQUIPOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
890130578001	MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S. A MASUSA	DISTRIBUIDOR	Calderas (Fuel, GLP, Gas) y Fuego Directo y Repuestos	SUPERIOR	ventas@masusa.com.ec masusa@masusa.com.ec jorge@masusa.com.ec	Ilg Calles Gavilanes L. Econ Bélgica	04088608	099157293 / 097542305 / 097529307	042894941	Av. Francisco De Orellana Mz 102 S. 30 Olla, Las Chiquetas Ecuador	Guayaquil - Ecuador	MONTAJE, ENSAMBLAJE, MAQUINADO DE PARTES Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	EQUIPOS DE FACILIDADES
890130578001	MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S. A MASUSA	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Inductores, Switches y Transmisores de Presión y Temperatura	MALEMA	ventas@masusa.com.ec masusa@masusa.com.ec jorge@masusa.com.ec	Ilg Calles Gavilanes L. Econ Bélgica	04088608	099157293 / 097542305 / 097529307	042894941	Av. Francisco De Orellana Mz 102 S. 30 Olla, Las Chiquetas Ecuador	Guayaquil - Ecuador	MONTAJE, ENSAMBLAJE, MAQUINADO DE PARTES Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
890130578001	MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S. A MASUSA	DISTRIBUIDOR	Tubos, Filtros, Válvulas de Azo Inoxidables para Instrumentación	SSP	ventas@masusa.com.ec masusa@masusa.com.ec jorge@masusa.com.ec	Ilg Calles Gavilanes L. Econ Bélgica	04088608	099157293 / 097542305 / 097529307	042894941	Av. Francisco De Orellana Mz 102 S. 30 Olla, Las Chiquetas Ecuador	Guayaquil - Ecuador	MONTAJE, ENSAMBLAJE, MAQUINADO DE PARTES Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	TUBERIA Y ACCESORIOS
170302791001	MANUFACTURAS AMERICANAS CA LTDA	FABRICANTE	Repas de Tránsito (Juntas, Camisas, etc)	PICOL	xp@picol.com.ec ventas@picol.com.ec	XIMENA PICOANO	02 4172 871	095 501 9617	02 417 456	CALLEJONES CURULEOS 081 - AMERICANA NOROCCIDENTAL KIL 14 12	Quito - Ecuador	Confeción y venta al por mayor y menor de prendas de vestir	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
89900197001	MAQUINARIAS HERRIQUESSA	DISTRIBUIDOR	Bombas AP 110 (Ejemplo Booster)	Covalis Pumps	ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec	Ilg Alhambra Dehala	226-4300	096119469	226-4300 EXT 181	Vale De León 65, Juntas al Club Nacional	Guayaquil - Ecuador	Venta al por mayor y menor de suministros industriales	EQUIPOS DE FACILIDADES
89900197001	MAQUINARIAS HERRIQUESSA	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Inductores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	DANFOSS	ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec ventas@maquinarias-herriques.com.ec	Ilg Alhambra Dehala	226-4300	096119469	226-4300 EXT 181	Vale De León 65, Juntas al Club Nacional	Guayaquil - Ecuador	Venta al por mayor y menor de suministros industriales	EQUIPOS E INSTRUMENTACION



170100187001	MAQUINARIAS HERRIQUES CA	DISTRIBUIDOR	Tubing, Filings, Virutas de Acero Inoxidable para Instrumentación	Ing. Alberto Dávila	225-00 EXT. 101	225-000	08619469	Via DalaKin 65, Junta al Club Nacional	Gauchaqui - Ecuador	www.maqinarias-henriques.com	Venta al por mayor y menor de suministros industriales	TUBERIAS Y ACCESORIOS
170143620001	MASTERSOLUTION S.A	COMERCIALIZADOR	Filtros Recuperativos No Regenerables, Condensores y Accesorios	Guillermo López, María Fernanda López	593 2 2268991	593 2 2268991	088 3025754	Av. Amazonas N42-6117 Tomas de Bolagui	Quito - Ecuador	www.mastersolution.com.ec	Venta al por mayor y menor de maquinas y equipos para uso industrial	EQUIPOS MATERIALES
170143620001	MASTERSOLUTION S.A	DISTRIBUIDOR	Sistemas de Tratamiento de Agua Potable, Agua Negra y Gomas	Guillermo López, María Fernanda López	593 2 2268991	593 2 2268991	088 3025754	Av. Amazonas N42-6117 Tomas de Bolagui	Quito - Ecuador	www.mastersolution.com.ec	Venta al por mayor y menor de maquinas y equipos para uso industrial	EQUIPOS DE TRATAMIENTO DE AGUA
170143620001	MASTERSOLUTION S.A	DISTRIBUIDOR	Sistemas de Calentamiento de Agua Caliente (Hiel Medida, Acabado Térmico)	Guillermo López, María Fernanda López	593 2 2268991	593 2 2268991	088 3025754	Av. Amazonas N42-6117 Tomas de Bolagui	Quito - Ecuador	www.mastersolution.com.ec	Venta al por mayor y menor de maquinas y equipos para uso industrial	EQUIPOS DE FACILIDADES
170323930001	MATA ARBOLEDA CARLOS HERNANDEZ (LCH)	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ING. CARLOS MATA	59322727690	593 51 4536	59322727690	ING. CARLOS MATA 121 V.A.V. REPUBLICA EDIF. ROYALTY STUDIOS OF 402	Quito - Ecuador		Venta al por menor de materiales y equipos industriales para laboratorio.	EQUIPOS E INSTRUMENTACIÓN
170323930001	MATA ARBOLEDA CARLOS HERNANDEZ (LCH)	DISTRIBUIDOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc) CAS	ING. CARLOS MATA	59322727690	593 51 4536	59322727690	ING. CARLOS MATA 121 V.A.V. REPUBLICA EDIF. ROYALTY STUDIOS OF 402	Quito - Ecuador		Venta al por menor de materiales y equipos industriales para laboratorio.	QUIMICOS
170323930001	MATA ARBOLEDA CARLOS HERNANDEZ (LCH)	DISTRIBUIDOR	Servicios, Aparatos y Accesorios de Laboratorio (Cámaras de Nebulador, Equipos de Control de Calidad, Heliométrico, BELART)	ING. CARLOS MATA	59322727690	593 51 4536	59322727690	ING. CARLOS MATA 121 V.A.V. REPUBLICA EDIF. ROYALTY STUDIOS OF 402	Quito - Ecuador		Venta al por menor de materiales y equipos industriales para laboratorio.	EQUIPOS MATERIALES
170284630001	MAYA VIVAR MARIANA NOHEMI (DISTRIBUIDORA ELECTRICA J&M)	COMERCIALIZADOR	Junctor Box (REAR, FRONT O LOCAL)	MAYA VIVAR MARIANA NOHEMI	2810916	0899 033851	2814450	Gla Kennedy Vctor Mórera N20 83 y Pinar	Quito - Ecuador		VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRERIA	MATERIAL ELECTRICO
170284630001	MAYA VIVAR MARIANA NOHEMI (DISTRIBUIDORA ELECTRICA J&M)	COMERCIALIZADOR	Cables de Telecomunicaciones, Conectores, Adaptadores y Accesorios (Cat5e, UTP, Cat6a, S, Bólin)	MAYA VIVAR MARIANA NOHEMI	2810916	0899 033851	2814450	Gla Kennedy Vctor Mórera N20 83 y Pinar	Quito - Ecuador		VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRERIA	SOFTWARE
170309230001	MEGACABLES S.A	COMERCIALIZADOR	Servicios y Accesorios de Alumbrado y Accesorios (Puentes de Luz)	Yazmin Cadavid, Cristian Garcia	5931512	089642780	5931512	Av. Eloy Alfaro 1025-35 E Isla Sur, Pinar de las Vistas 0 893	Quito - Ecuador	www.megacables.com	Venta al por menor de productos eléctricos	MATERIAL ELECTRICO
1701408381001	MEGAFARO S.A.	COMERCIALIZADOR	Interconectores de Color Tubo, Carcasas, Conectores	Andrés Muejón, Juan Pablo Navas	59322266437	593 98461948	59322266437	Av. 10 de Agosto 855-255 V.A.V. Centro Comercial "T" Local 8	Quito - Ecuador	www.megafaros.com	Venta al por menor de equipos de iluminación y refrigeración acondicionados	EQUIPOS DE FACILIDADES
17025640001	MENZE NAVIAZ HECTOR ALBERTO	FABRICANTE	Ventanas y Puertas de Aluminio y Vidrio	Menze Naviaz Hektor Alberto Navas	62808209	084580504	62808209	Parque Amarcos Av. 9 de Octubre y Simaco	Quito - Ecuador		Actividades de carpintería, construcción de casas de madera, carpintería industrial	MUEBLES, ALUMINO Y VIDRIO
170143620001	MEPALEQUADOR S.A.	COMERCIALIZADOR	Compresores Centrífugos, Recipientes, de Toniflor, Bombas, Aires	Guillermo López, María Fernanda López	593 2 2268991	593 2 2268991	593 2 2268991	Av. Amazonas N42-6117 Tomas de Bolagui	Quito - Ecuador	www.mepalequador.com.ec	Venta al por menor y menor de maquinas y equipos para uso industrial	EQUIPOS DE FACILIDADES
170102210001	MEPALEQUADOR S.A.	FABRICANTE	Módulos para Computadores	Alej. Meléndez Valle	2908335	0892072815	2908335	www.concejal.es Av. Eloy Alfaro N26-398 y Juan Severino	Quito - Ecuador	www.concejal.es	Industria y Comercialización de computadores para el hogar y el oficina	MUEBLES, ALUMINO Y VIDRIO
170001020001	MERCK C.A.	COMERCIALIZADOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc) MERCK	MARIO MORON	02 2381 677	0830202024	02 2381 659	Av. Amazonas 4545 y Panama - Edificio Centro Financiero - Ito	Quito - Ecuador	www.merck.com.ec	Venta al por mayor de productos químicos, farmaciales y cosméticos	QUIMICOS
1701408381001	METROTEK ECUADOR S.A.	COMERCIALIZADOR	Interconectores de Color Tubo, Carcasas, Conectores	Andrés Muejón, Juan Pablo Navas	59322266437	593 98461948	59322266437	Parque Amarcos Av. 9 de Octubre y Simaco	Quito - Ecuador		Venta al por menor de equipos de iluminación y refrigeración acondicionados	EQUIPOS DE FACILIDADES
170205142001	METROTEK ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Videoconferencia (Microfonos, Extensores de Micrófonos, etc)	Galo Lopez, Armando Nariño Gustavo Boga 2	500616	087835470	2 500616 ext 123	Av. 12 de Octubre N26-141 y Av. Chelara Edif. Jairo PB	Quito - Ecuador		VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES	EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES
170205142001	METROTEK ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medida (Volímetros, Amperímetros, Ohmímetros, Analizadores de Energía, Sonómetros)	Galo Lopez, Armando Nariño Gustavo Boga 2	500616	087835470	2 500616 ext 123	Av. 12 de Octubre N26-141 y Av. Chelara Edif. Jairo PB	Quito - Ecuador		VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TELECOMUNICACIONES	EQUIPOS E INSTRUMENTACIÓN
1701046190001	MH-OVERSEAS LIMITED	COMERCIALIZADOR	Químicos para Tratamiento de Curvo y Agua de Producción (Demulsificantes, Inhibidores de Corrosión e Inhibidores Biocida)	MARIO DOMÍNGUEZ GABRIELA SANDOVAL PABLO MURILLO	593-2225-5104	593-2225-5104	593-2225-5104	BLANCA E.16 Y REPUBLICA DEL SALVADOR	Quito - Ecuador	www.mhoverseas.com	SERVICIOS PETROLEROS, VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS PETROLEROS, VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA, PARTES Y PIEZAS	QUIMICOS
1701203830001	MIGUM MATERIALES INDUSTRIALES CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Accesorios Mecánicos	GALO DEL SALTO FANNY NAVIAEZ	241-793	0892-002-081	241-793	MIGUEL ALVAREZ CORTEZ 02-47	Quito - Ecuador		Venta al por mayor y menor de materiales operación	MATERIALES OPERACIÓN
1701046467001	MISSOURI PETROLEUM S.A	COMERCIALIZADOR	Accesorios para Fie	Emilio Cuevas, Yennifer Maitnez, Leopoldo Espin	087224600	086494135	087571555	República de El Salvador No. 491 Nacional Unidad - Edificio Saco Edificio Rimaza Plaza Saco, Of. Piso - Oficina 301	Quito - Ecuador	www.missionpetroleum.com	Venta al por mayor y menor de hidrocarburos, lubricación y reparación de partes, equipos y herramientas para el sector petrolero	TUBERIAS Y ACCESORIOS
1702264610001	MORKE SERVICES ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Protección, Celdas para Corriente Inversa	Luis Schwitz, Pabla Aluja	02 138323	084602378	02 138323	Av. De las Shivas 1035-174 y Saco Edificio Rimaza Plaza Saco, Of. Piso - Oficina 301	Quito - Ecuador	www.morkecuador.com	Actividades de los servicios relacionados con la industria hidrocarburofina	EQUIPOS DE PROTECCIÓN CATÓDICA E INSTRUMENTACIÓN
1702264610001	MORKE SERVICES ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Nivel, Fijación y Vibración	Luis Schwitz, Pabla Aluja	02 138323	084602378	02 138323	Av. De las Shivas 1035-174 y Saco Edificio Rimaza Plaza Saco, Of. Piso - Oficina 301	Quito - Ecuador	www.morkecuador.com	Actividades de los servicios relacionados con la industria hidrocarburofina	EQUIPOS E INSTRUMENTACIÓN
1702170130001	MULTICABLE DE ECUADOR SA	COMERCIALIZADOR	Cableado de Seguridad de Curvo	JOSE FABIAN NARANJO PASOUELE DOLORE	089 988 2584	2344102	089 988 2584	Av. De la Prensa N63-11 y Fco. De Oña	Quito - Ecuador	www.multicable.com.ec	Venta al por mayor y menor de cables	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
1702051462001	NARANJO PASOUELE JOSE FABIAN (EXTINXION)	COMERCIALIZADOR	Equipos Extintores para Agua Clasificados y No Clasificados (Interrupciones y Transmisiones para Cable, Puertas, Terminales, Empujes, Terminales de Acabado)	JOSE FABIAN NARANJO PASOUELE DOLORE	089 988 2584	2344102	089 988 2584	PIETRO FERREIRO 205 Y FCO DE ORELLANA LUMBACO	Quito - Ecuador		VENTA AL POR MENOR DE EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	MATERIAL ELECTRICO
160208090001	NAVIGA ARDITILUAS ARSECO (WANGSA)	DISTRIBUIDOR	Medidores Electrónicos, Empujes, Terminales de Acabado	Patricio Navas	02 246941	0819169414	0819169414	Principio Avenida Alameda La Olla y Libertad Ecuador	Quito - Ecuador		Venta al por mayor y menor de materiales eléctricos	MATERIAL ELECTRICO INDUSTRIAL
160208090001	NAVIGA ARDITILUAS ARSECO (WANGSA)	DISTRIBUIDOR	Medidores Electrónicos (Sensores de Temperatura, Presión y Contadores, Bobinas, Encendidos, Interrupciones)	Patricio Navas	02 246941	0819169414	0819169414	Principio Avenida Alameda La Olla y Libertad Ecuador	Quito - Ecuador		Venta al por mayor y menor de materiales eléctricos	MATERIAL ELECTRICO INDUSTRIAL
160208090001	NAVIGA ARDITILUAS ARSECO (WANGSA)	DISTRIBUIDOR	Medidores Electrónicos (Sensores de Temperatura, Presión y Contadores, Bobinas, Encendidos, Interrupciones)	Patricio Navas	02 246941	0819169414	0819169414	Principio Avenida Alameda La Olla y Libertad Ecuador	Quito - Ecuador		Venta al por mayor y menor de materiales eléctricos	MATERIAL ELECTRICO INDUSTRIAL
1702052620001	NCH ECUADOR SA	FABRICANTE	Químicos para Desinfección de Agua (Santano, Clorex, Heliaciones)	Eduar Romero	02 5464880	08348837	02 5464880	Juan Moirone E.1235 Y Av. Eloy Alfaro	Quito - Ecuador		Actividades de fabricación y comercialización de productos químicos	QUIMICOS
1702052620001	NEVIS DEL ECUADOR	DISTRIBUIDOR	Software para Monitoreo de Networking, Monitoreo de Servidores, Impresores, Equipos sin Agente, y Etc	Viviana Tobar, Sara Conzalez, Paul Boni	3979200 ext 3102	095656911	3979200 ext 3102	Juan Ramirez N25-20 Y Germán Alemán	Quito - Ecuador	www.nevis.com	Venta al por mayor y menor de programas para computadores	EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES

17500787001	NOPERTI O.L.T.D.A	FABRICANTE	Mesaje de Campanario (Cama, Colchones, etc)	NOPERTI	mediana@noPERTI.com; noPERTI@noPERTI.com; noPERTI@noPERTI.com	Nicklas Hacerici / Gato Espartero / Nicolas Huan	02 246145 / 089-266372 / 02 246145 / 089-250737	02 246145 / 089-266372 / 02 246145 / 089-250737	Las Mercedes 1141 y las Palmas	Quito - Ecuador	www.guapontel.com	MATERIALES OPERACION
175187542001	NOV DOWNHOLE DEL ECUADOR CA L.T.D.A.	DISTRIBUIDOR	Bocas para Condicionamiento (Walk Over)	NOV	pluriform@nov.com; marco.calle@nov.com; marco.calle@nov.com; marco.calle@nov.com; marco.calle@nov.com; marco.calle@nov.com; marco.calle@nov.com	MARCO CATOTA / NANCY CARREIA / PILAR TORRES	3360265	08420212 / 3360265	Av. Casapara de Viterbo E1021 Y Av. E10 (Edificatorio Edificio Pinar)	Quito - Ecuador	www.nov.com	MATERIALES OPERACION
155003801001	NOVACERO S.A	FABRICANTE	Estructuras Metálicas (Pala Back, Shovel, Bases)	NOVACERO	novacero@novacero.com; novacero@novacero.com; novacero@novacero.com; novacero@novacero.com; novacero@novacero.com; novacero@novacero.com; novacero@novacero.com	Ig. Alfredo Mazarura, Ig. Marco Torres, Victor Baezquez	3861900	0897463243 / 2254070	Av. de las Shyris 3841 Y Ro Coac	Quito - Ecuador	www.novacero.com	EQUIPOS DE FACILIDADES
175111731001	ORESA S.A	COMERCIALIZADOR	Uniformes y otros tipos de Indumentaria	FABRICACION LOCAL	oresa@oresa.com; oresa@oresa.com; oresa@oresa.com; oresa@oresa.com; oresa@oresa.com; oresa@oresa.com; oresa@oresa.com	Miriam Gamaralator con lic.ventas@oresa.com; LICENCIADA DOYCEA MANRIZA MILLER; JARIBNEZ AL SAN MARINA GABRIELA	02 2461620	0899452203 / 02 2437 720	AV. 6 DE DICIEMBRE N38161 Y AV. ELDY ALVARO	Quito - Ecuador	www.magnation.com.ec	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
175075364001	ORTANI DEL ECUADOR CAL.TDA	COMERCIALIZADOR	Motors de Acabado (Diesel) Repuestos y Accesorios	CUMMINS	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	SR PEDRO MONCAYO SRA. SILVIA DE MONCAYO	2260379	088-4068-3184 / 2463940	AV. 6 DE DICIEMBRE N38161 Y HUGO MONCAYO	Quito - Ecuador	-	EQUIPOS MATERIALES
175075364001	ORTANI DEL ECUADOR CAL.TDA	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ROSEMOUNT	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	SR PEDRO MONCAYO SRA. SILVIA DE MONCAYO	2260379	088-4068-3184 / 2463940	AV. 6 DE DICIEMBRE N38161 Y HUGO MONCAYO	Quito - Ecuador	-	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
175075364001	ORTANI DEL ECUADOR CAL.TDA	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Substancia	LINCOLN ELECTRIC	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	SR PEDRO MONCAYO SRA. SILVIA DE MONCAYO	2260379	088-4068-3184 / 2463940	AV. 6 DE DICIEMBRE N38161 Y HUGO MONCAYO	Quito - Ecuador	-	MATERIALES OPERACION
175075364001	ORTANI DEL ECUADOR CAL.TDA	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Inspección de Resqueamientos (Holiday Detector, Medidor de espesor de Pintura, P.U.I Off, Medidor de Resistividad)	MUTITUTOYO	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	RODRIGO OSWALDO ORTIZ SANTAGO JAVANILLO	2618462247 / 889223463 / 081	2618462247 / 889223463 / 081	Av. Lora de Flores Colorado N55 200 / Capitan Adriano Regal	Quito - Ecuador	www.aljapenta.com.ec	EQUIPOS MATERIALES
175075364001	ORTANI DEL ECUADOR CAL.TDA	DISTRIBUIDOR	Base, Revestimientos y Pinturas	SIGMA	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	RODRIGO OSWALDO ORTIZ SANTAGO JAVANILLO	2618462247 / 889223463 / 081	2618462247 / 889223463 / 081	Av. Lora de Flores Colorado N55 200 / Capitan Adriano Regal	Quito - Ecuador	www.aljapenta.com.ec	MATERIALES OPERACION
175140281001	OSPAC E	COMERCIALIZADOR	Herramientas de Producción Reciprocantes y No Reciprocantes (Empuñaduras, CEP, Intermuneras, Cuchillas, Bases, Pistolas, Cajas Distribuidoras, Llantas, RZC, O-Clips, Pul. Jobs, Mule Shoes, Buff Ring, ICD's,	TOP OIL TOOLS	ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com; ortani@ortani.com	Jens Klama, Jaime Herrera	2307242	08240393141 / 2235937	Manuel Iturry N2305 y Bello Horizonte, Of. Altes 2003 piso 1	Quito - Ecuador	www.adefpiero.com	MATERIALES OPERACION
1751919208001	P&A COMERCIO INDUSTRIAL DA L.T.D.A.	COMERCIALIZADOR	Transformadores Tipo Soco, Repuestos y Accesorios	General Electric	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Pablo Javier Incauca Almeida Miras de la Piz Huande Nury	02 2988 889	086-8675731 / 02 2988 882	URB SANISUERO EL CALLE CAMILO EGAS O48 123 Y MNEL GARRIDO	Quito - Ecuador	pba.com	EQUIPO ELECTROICO
1751919208001	P&A COMERCIO INDUSTRIAL DA L.T.D.A.	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión y Temperatura	HONEYWELL	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Pablo Javier Incauca Almeida Miras de la Piz Huande Nury	02 2988 889	086-8675731 / 02 2988 882	URB SANISUERO EL CALLE CAMILO EGAS O48 123 Y MNEL GARRIDO	Quito - Ecuador	pba.com	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
1751919208001	P&A COMERCIO INDUSTRIAL DA L.T.D.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Inspección de Resqueamientos (Holiday Detector, Medidor de espesor de Pintura, P.U.I Off, Medidor de Resistividad)	CRUISE HINDS	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Pablo Javier Incauca Almeida Miras de la Piz Huande Nury	02 2988 889	086-8675731 / 02 2988 882	URB SANISUERO EL CALLE CAMILO EGAS O48 123 Y MNEL GARRIDO	Quito - Ecuador	pba.com	MATERIAL ELECTROICO
175192477001	PC BROTHERS COMPANY PROMO CEVALLOS CAL. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Transformadores Tipo Soco, Repuestos y Accesorios	EATON	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Pablo Javier Incauca Almeida Miras de la Piz Huande Nury	02 2988 889	086-8675731 / 02 2988 882	URB SANISUERO EL CALLE CAMILO EGAS O48 123 Y MNEL GARRIDO	Quito - Ecuador	pba.com	EQUIPO ELECTROICO
175192477001	PC BROTHERS COMPANY PROMO CEVALLOS CAL. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Módulos de Electrónica (Semalización de Emergencia, Relés y Contactores, Bombas, Cuchillas, Intermuneras, Contactores, Bases Pistolas, Cajas Distribuidoras, Llantas, Arrancas, Neopulgas, Termistores, Relés, etc)	HUBLE	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Pablo Javier Incauca Almeida Miras de la Piz Huande Nury	02 2988 889	086-8675731 / 02 2988 882	URB SANISUERO EL CALLE CAMILO EGAS O48 123 Y MNEL GARRIDO	Quito - Ecuador	pba.com	EQUIPO ELECTROICO
189224020001	PDV ECUADOR S.A.	FABRICANTE	Acabados, Lubricantes y Grasas	CITGO	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Javier Prato; No Di a Piz Prato	02419022 / 02419124	02419022 / 02419124	Capitan Ramón Boja E10 154 y Eloy Alto	Quito - Ecuador	www.citgoecuator.com	MATERIALES OPERACION
175140469001	PETROBRAS WASHINGTON GUILLERMO (HERRANDI)	COMERCIALIZADOR	Equipos de Calibración / Duplicación	MVUTOYO	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Walter Prato; No Di a Piz Prato	02280494 / 02280531	02280494 / 02280531	Av. N. México S. Juan M. 201 Y Av. Diego de Montalvo E1 Amroha 2 PB Local 3	Quito - Ecuador	www.herrandibros.com	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
175140469001	PETROBRAS WASHINGTON GUILLERMO (HERRANDI)	DISTRIBUIDOR	Equipos y Herramientas Manuales de Taller (Esmal, Taladro, Engranajes, Muelles, etc) y sus accesorios	BOSSH	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Walter Prato; No Di a Piz Prato	02280494 / 02280531	02280494 / 02280531	Av. N. México S. Juan M. 201 Y Av. Diego de Montalvo E1 Amroha 2 PB Local 3	Quito - Ecuador	www.herrandibros.com	MATERIALES OPERACION
175201867001	PETROBT SERWOOD Y PETROLOS S.A (PETRO CLEAN)	DISTRIBUIDOR	Equipos para Recuperación de Petróleo y Accesorios (Barreras, Bombas de Sución, Tramos de Mangueras de Sución, de Desagüe, Fast Tanks, Hieleros, Bombas, etc)	COX	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	PATRICIO VACA G. RUTH CAJAS MARIA FERNANDA VACA G	087111374	2365680	AV. RIO AMAZONAS E INGATERRA #3279	Quito - Ecuador	www.petro-clean.net	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE ACEITES Y GRANAS LIBRICANTES
175201867001	PETROBT SERWOOD Y PETROLOS S.A (PETRO CLEAN)	DISTRIBUIDOR	Químicos para Tratamiento de Cudry / Agua de Inyección, Bombas, Intercambios de Calor y e Inyección (Brodas)	SOC	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	PATRICIO VACA G. RUTH CAJAS MARIA FERNANDA VACA G	087111374	2365680	AV. RIO AMAZONAS E INGATERRA #3279	Quito - Ecuador	www.petro-clean.net	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE ACEITES Y GRANAS LIBRICANTES
1751307145001	PETROCONSULTANT S.A.	DISTRIBUIDOR	Bombas de Desplazamiento Positivo (Reciprocantes y de Tornillo)	BORNEMANN PUMPS	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Ig. Manuel Vlas G	2491752	0899721086 / 2493393	FRANCSICO DE COVANY 132 FRENEDY, Urb. Los Capases 1	Quito - Ecuador	www.petroconsultant.com	EQUIPOS DE FACILIDADES
175141008001	PETROENERGY CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Protección Catódica por Corriente Impresa	TOW	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Enrique Maldonado, Eduardo Lucchetti, Jaciro Carab	023657864	0895222382 / 023657864	Av. Aminga F 2010 y Phipper	Quito - Ecuador	-	EQUIPOS DE PROTECCION CATODICA E INSTRUMENTACION
175204107001	PETROLOS SUMMA PET COMPANIA ANONIMA	DISTRIBUIDOR	Unidades de Tratamiento de Gases y Accesorios (Compresores y Filtros)	PECO	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Chris Diaz, Alexander Ylvez, Yoana Sotoca	022231765	0890008089 / 022503336	Gonzalez Suarez N27232 Y Rafael Leñi Lanza	Quito - Ecuador	www.peco.com.ec	EQUIPOS MATERIALES
175204107001	PETROLOS SUMMA PET COMPANIA ANONIMA	DISTRIBUIDOR	Quemadores a Fuego Directo (Fuel, GL, Gas, Cudry)	BHI	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Chris Diaz, Alexander Ylvez, Yoana Sotoca	022231765	0890008089 / 022503336	Gonzalez Suarez N27232 Y Rafael Leñi Lanza	Quito - Ecuador	www.peco.com.ec	EQUIPOS DE FACILIDADES
1750013561001	PINTURAS CONDOR SA	FABRICANTE	Base, Revestimientos y Pinturas	CONDOR	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Mari Jacome	3865600 / 2223551	0897032487 / 089524281	Quisambato Ojal 385 Y Mangrabo	Quito - Ecuador	www.pinturascondor.com	MATERIALES OPERACION
095005498001	PINTURAS ECIOTORMAS S.A. PINTEC	COMERCIALIZADOR	Base, Revestimientos y Pinturas	INTERNATIONAL PAINT	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Chito Velezquez; Chito Jurado	043731800	089400389 / 089525242	Av. Elias Muñoz Vuelta de Y Chitani Malvas	Guayaquil - Ecuador	www.pinturas.com.ec	MATERIALES OPERACION
175202520001	PISOYS Y VALVULAS TECNOLOGIA PVALTEC S.A.	COMERCIALIZADOR	Geométricos	GEORIBUG	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Ig. Fausto Miranda; Sra. Mariana Diaz	023241677	089972081	Av. de las Shyris N33-134 Y República de El Salvador	Quito - Ecuador	www.geometros.com	MATERIALES OPERACION
175140888001	PRIMA COMERCIAL DEL ECUADOR S.A	DISTRIBUIDOR	Acabados, Lubricantes y Grasas	SHELL, PENZOL	pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com; pacama@pba.com	Rivy Romero S.; Carlos Vela	6521395 / 089336184 / 089373134 / 3133	6521395 / 089336184 / 089373134 / 3133	Luzero Garcia E 16501 Av. 12 de Octubre, Edificio Ando Heggin, Olinda SA	Quito - Ecuador	www.prima.com.ec	MATERIALES OPERACION

17020194001	PROANO REPRESENTACIONES S.A	COMERCIALIZADOR	Quilotes de Protección Individual EPP: Bata de Mascallita, Chubasco Reflectivo, Chubasco Sólido, etc)	HONEYWELL	giles@proano.com.ec; asigpina@proano.com.ec;proano@proano.com.ec	Sa. Celso Calvache, S. Carlos Pizarro	02 2 475 702 / 0 2475 777 / 2 5 108 000 / 0 2475 788 / 2 478 474	Domingo Requiza 1164-116 / Zapala Machacon	Quito - Ecuador www.proano.com	Venta al por mayor de equipo de seguridad, incluso partes, piezas y materiales	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
17020246001	PROANO SILVA ALEXANDRO XAVIER	DISTRIBUIDOR	Materiales de Limpieza	GRUPO RECALEX	alexco@l720.com	Ing. Giovanna Fernandez	02866699 / 083681790	Calle Alvarado y Los Cerros diagonal al Colegio Antillas Casa N°5	Quito - Ecuador	Venta al por Mayor de Trapos de Limpieza Industrial	MATERIALES OPERACION
05060731001	PRODUCTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGURIDAD INDUSTRIAL CHAPRWASE S.A	COMERCIALIZADOR	Accesorios para Sistemas de Control Fuentes, Convenores de Conmutación, Barreras, Relés de Intersección, Barreras, Panel View	Audit	mariaibetad@chaprwase.com; marcey@chaprwase.com	Aq. Mariana López de Tejeda Ing. Nancy Victoria Ibarra	06280631- / 04280760	Calle Kennedy Bva. Orosky Av. San Jorge cont. 2001 local A8 planta baja	Quajupal - Ecuador www.chaprwase.com	Venta al por mayor de equipos de seguridad industrial. Venta al por mayor y menor de partes y piezas hidráulicas y neumáticas para hidráulicas y neumáticas para	MATERIAL ELECTRICO
05060731001	PRODUCTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGURIDAD INDUSTRIAL CHAPRWASE S.A	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadoras, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ASHCROFT	marcey@chaprwase.com; marcey@chaprwase.com	Aq. Mariana López de Tejeda Ing. Nancy Victoria Ibarra	06280631- / 04280760	Calle Kennedy Bva. Orosky Av. San Jorge cont. 2001 local A8 planta baja	Quajupal - Ecuador www.chaprwase.com	Venta al por mayor de equipos de seguridad industrial. Venta al por mayor y menor de partes y piezas hidráulicas y neumáticas para hidráulicas y neumáticas para	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17010609001	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS INDUSTRIAL PROSEN CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadoras, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ISA	jadidomec@prosen.com.ec; jadidomec@prosen.com.ec	ANDRES ORDÓÑEZ / MERCY DIAZ	2660 707 / 097 239434	Alemania N26-80 / Eloy Alfaro	Quito - Ecuador -	IMPORTADORA COMERCIAL	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17010609001	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS INDUSTRIAL PROSEN CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Equipos de Protección Individual EPP: Bata de Caucho, Cascos, Guantes, Protectoras Auditivas, Guantes, Aire Acondicionado y Respiratos	ISA	jadidomec@prosen.com.ec; jadidomec@prosen.com.ec	ANDRES ORDÓÑEZ / MERCY DIAZ	2660 707 / 097 239434	Alemania N26-80 / Eloy Alfaro	Quito - Ecuador -	IMPORTADORA COMERCIAL	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
17010609001	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS INDUSTRIAL PROSEN CA. LTDA	COMERCIALIZADOR	Phare de sistemas HVAC Calefacción, Ventilación Aire Acondicionado y Respiratos	PANASONIC	ventas@prosen.com.ec	Antonio Fialdo, Richard Rueda	02 244227 / 096078349 - / 096078349 -	Av. 10 de Agosto 603-34 / Av. América	Quito - Ecuador www.prosen.com.ec	Venta al por mayor y menor de electrodomésticos y equipos de audio vídeo	EQUIPOS MATERIALES
17010609001	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS INDUSTRIAL PROSEN CA. LTDA	COMERCIALIZADOR	Sistemas: Teléfono, Alarma y Repuestos (Cables, Baterías, Velocidad, Accesorios, Sensores de Comisión) Cables de Comisión, Circuitos para Alar	PANASONIC	ventas@prosen.com.ec	Antonio Fialdo, Richard Rueda	02 244227 / 096078349 - / 096078349 -	Av. 10 de Agosto 603-34 / Av. América	Quito - Ecuador www.prosen.com.ec	Venta al por mayor y menor de electrodomésticos y equipos de audio vídeo	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17012418001	PROTECOMPU CA.	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Monitoreo y Control de Comisión (Cables de Comisión, Circuitos para Alar	AKCP	maria zambrano@procompu.com; comercial@procompu.com	María Zambrano	02 3398-783 / 08470162	Wimpey 788 / Av. B de Diciembre	Quito - Ecuador www.procompu.com	Provisión e instalación de equipos de cómputo y redes de datos, centros de cómputo y áreas críticas	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17014023101	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS ANALITICOS E INDUSTRIALES PHONISTRA S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición de Proceso: Especializables (Conaligado, Conalistas, Conalistas, etc)	Pelvis Ether	victor.dupe@phonistra.com;compra@phonistra.com	EDWIN MONTENEGRO VICTOR DUQUE	292267 ext 102 / 3072496-566	LA TERRA EB-157 AV. DE LOS SHRYS	Quito - Ecuador www.phonistra.com	VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE EQUIPOS DE CONTROL DE CALIDAD	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17014023101	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS ANALITICOS E INDUSTRIALES PHONISTRA S.A.	DISTRIBUIDOR	Solución para Monitoreo de Niveles, Monitoreo de Selvidores, Impresoras, Equipos sin Agenda, y Etc)	Pelvis Ether	victor.dupe@phonistra.com;compra@phonistra.com	EDWIN MONTENEGRO VICTOR DUQUE	292267 ext 102 / 3072496-566	LA TERRA EB-157 AV. DE LOS SHRYS	Quito - Ecuador www.phonistra.com	VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE EQUIPOS DE CONTROL DE CALIDAD	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17014023101	PROTECTORA DE INSTRUMENTOS ANALITICOS E INDUSTRIALES PHONISTRA S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos, Aparatos y Accesorios de Laboratorio (Cámaras de Neblina; Equipos de Control de Calidad; Horno)	THOMAS	victor.dupe@phonistra.com;compra@phonistra.com	EDWIN MONTENEGRO VICTOR DUQUE	292267 ext 102 / 3072496-566	LA TERRA EB-157 AV. DE LOS SHRYS	Quito - Ecuador www.phonistra.com	VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE EQUIPOS DE CONTROL DE CALIDAD	EQUIPOS MATERIALES
17020716001	PROYECTORA METAL MECANICA SA PHOMELSA	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de medición (vibración, temperatura, fuerza, etc) para mantenimiento y diagnóstico de maquinaria industrial y agrícola	Fuke	ru@proyectora.com.ec; ru@proyectora.com.ec	Ing. Roberto Velasco Ing. Eduardo Rodríguez	3443700343 / 09612658 / 09612658 / 09612658	DEPARTAMENTO DE INGENIERIA DE LA TIERRA FRANCISCO SAMUEL	Quito - Ecuador www.proyectora.com	Importación y venta al por mayor de artículos de venta al por mayor de	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
17020716001	PROYECTORA METAL MECANICA SA PHOMELSA	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Lavado de Vehículos	KADCHER	ru@proyectora.com.ec; ru@proyectora.com.ec	Ing. Roberto Velasco Ing. Eduardo Rodríguez	3443700343 / 09612658 / 09612658 / 09612658	DEPARTAMENTO DE INGENIERIA DE LA TIERRA FRANCISCO SAMUEL	Quito - Ecuador www.proyectora.com	Importación y venta al por mayor de artículos de venta al por mayor de	EQUIPOS MATERIALES
170141916001	PROYECTOINTELEM CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Módulos Eléctricos y Maquinarias de Medida y Fija Tensión, Reparatrices y Accesorios	DISCO DRIVES	miem@proyectora.com	Byron Maldonado, Berna Jaramila	2238102 / 2238303 / 2238303	Av. Interamericana Km 21-1/2 Vía (Instituto Campalio Industrial DE WACON)	Quito - Ecuador www.proyectora.com	Venta al por mayor de maquinarias y repuestos para la industria petrolera	MATERIAL ELECTRICO
170141916001	PROYECTOINTELEM CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Equipos de Protección Individual EPP: Bata de Mascallita, Chubasco Reflectivo, Chubasco Sólido, etc)	DISCO DRIVES	miem@proyectora.com	Byron Maldonado, Berna Jaramila	2238102 / 2238303 / 2238303	Av. Interamericana Km 21-1/2 Vía (Instituto Campalio Industrial DE WACON)	Quito - Ecuador www.proyectora.com	Venta al por mayor de maquinarias y repuestos para la industria petrolera	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
17018477001	PROYECTOS INTEGRALES DEL ECUADOR PLS S.A	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Protección, Catálisis por Corriente Impulsa	AP PLUS	ventas@plsa.com.ec; cristian.gargueta@plsa.com.ec; raul.cabrera@plsa.com.ec	RAUL CACERES, CRISTIAN GARGUETA, ELSA MARQUEZ SANTAMARIA, ELIZABETH VARGAS	459222634 / 592202698 / 3E41111- / 459222606 / 84	AV. AMAZONS N°33-82 Y PERERA	Quito - Ecuador www.plsa.com.ec	BASICA DE DETALLE Y CONSTRUCCION EN AREAS DE AUTOMATIZACION, AREAS DE INSTRUMENTACION, ELECTRICA, MECANICA, TELECOMUNICACIONES, PROCESOS Y CIVIL	EQUIPOS DE PROTECCION INDUSTRIAL, ELECTRICA, MECANICA, TELECOMUNICACIONES, PROCESOS Y CIVIL
17018477001	PROYECTOS INTEGRALES DEL ECUADOR PLS S.A	COMERCIALIZADOR	Accesorios de Tubera Acero Inoxidable	HIGHLANDS	ventas@plsa.com.ec; cristian.gargueta@plsa.com.ec; raul.cabrera@plsa.com.ec	RAUL CACERES, CRISTIAN GARGUETA, ELSA MARQUEZ SANTAMARIA, ELIZABETH VARGAS	459222634 / 592202698 / 3E41111- / 459222606 / 84	AV. AMAZONS N°33-82 Y PERERA	Quito - Ecuador www.plsa.com.ec	BASICA DE DETALLE Y CONSTRUCCION EN AREAS DE AUTOMATIZACION, AREAS DE INSTRUMENTACION, ELECTRICA, MECANICA, TELECOMUNICACIONES, PROCESOS Y CIVIL	TUBERIA Y ACCESORIOS
17018477001	PROYECTOS INTEGRALES DEL ECUADOR PLS S.A	COMERCIALIZADOR	Sold de Aire Comprimido	PL	ventas@plsa.com.ec; cristian.gargueta@plsa.com.ec; raul.cabrera@plsa.com.ec	RAUL CACERES, CRISTIAN GARGUETA, ELSA MARQUEZ SANTAMARIA, ELIZABETH VARGAS	459222634 / 592202698 / 3E41111- / 459222606 / 84	AV. AMAZONS N°33-82 Y PERERA	Quito - Ecuador www.plsa.com.ec	BASICA DE DETALLE Y CONSTRUCCION EN AREAS DE AUTOMATIZACION, AREAS DE INSTRUMENTACION, ELECTRICA, MECANICA, TELECOMUNICACIONES, PROCESOS Y CIVIL	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
17021417001	QUIMY CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Filtros Regenerativos No Regenerativos, Cuadros y Accesorios	GRACE	maricelacamen@quimym.com.ec; rosa.morales@quimym.com.ec	Ing. Maria Del Carmen Mejía	02 33024639 / 095273757	Av. de los Shrys N°33-134 / Av. República de El Salvador	Quito - Ecuador -	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS E INSUMOS DE LABORATORIO Y MATERIALES	EQUIPOS MATERIALES
17021417001	QUIMY CA. LTDA	DISTRIBUIDOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc)	CHEMETRICS	maricelacamen@quimym.com.ec; rosa.morales@quimym.com.ec	Ing. Maria Del Carmen Mejía	02 33024639 / 095273757	Av. de los Shrys N°33-134 / Av. República de El Salvador	Quito - Ecuador -	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS E INSUMOS DE LABORATORIO Y MATERIALES	QUIMICOS
1714897051001	QUEPZO OSORIO ELIANA ALEXANDRA	FABRICANTE	Tela Perfil para Areas de Mantenimiento		maricelacamen@quimym.com.ec	Eliana Alexandra Quezo Osorio	2873000 / 095246324	Av. de los Shrys N°33-134 / Av. República de El Salvador	Superagil - Ecuador	Venta al por mayor y menor de productos textiles	MATERIALES OPERACION
17002447001	REPRESENTACIONES METALMECANICAS C.A.	DISTRIBUIDOR	Grupo Eléctrico: Haisas 500 AW (Conjunto Motor Alternador) Compra Local	WES EQUIPMENTS	maricelacamen@quimym.com.ec; elisa.marquez@quimym.com.ec	ING. EDISON MORALES YEPF, NATALIA ESTRELLA	099468897 / 099422861 / 2463051	Av. Abujaya 1115 / Avenida Pizarro	Superagil - Ecuador	Venta al por mayor de artículos de productos textiles	EQUIPOS MATERIALES
17002447001	REPRESENTACIONES METALMECANICAS C.A.	DISTRIBUIDOR	Switcheos de Baja y Media Tensión (Haisa 34.5 KV), Requestrs (Membranas, Celdas de Medida, etc)	WES EQUIPMENTS	elisa.marquez@quimym.com.ec; nataalia.estrella@quimym.com.ec	ING. EDISON MORALES YEPF, NATALIA ESTRELLA	099468897 / 099422861 / 2463051	Av. Abujaya 1115 / Avenida Pizarro	Superagil - Ecuador	Venta al por mayor de artículos de productos textiles	EQUIPO ELECTRICO

17086413301	RIERA ROBLES MARIA RIFENA	COMERCIALIZADOR	Materiales de Limpieza	N/A	marierira17@shoos.es	Maria Riera	02287625	08/25/4534	02287601	Arequatá, calle Poma Vélez, 10 entre Soana y Aguias.	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR Y MENOS DE MAQUINARIA EN TIEMPOS	MATERIALES OPERACIÓN
090605043001	ROCHEM DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Protección Individual EPI o EPP. Botas de Caucho. Cascos. Cables. Protectores Auditivos. Guantes. Botas de Seguridad. Cintas Reflectoras. Cinturón Seguridad. etc.	UNITOR	mery@andinamer.net; jorgue@rochem-ecuador.com	SRTA. MARY ROMERO CABRILARCOS	593-042-441913	08193510	593-042-441913	El Olon 1301 y Guaranda	Guayaquil - Ecuador	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA TRATAMIENTO DE AGUAS	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
090605043001	ROCHEM DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Químicos para Laboratorio (Catalizadores, Reactivos, etc.)	UNITOR	mery@andinamer.net; jorgue@rochem-ecuador.com	SRTA. MARY ROMERO CABRILARCOS	593-042-441913	08193510	593-042-441913	El Olon 1301 y Guaranda	Guayaquil - Ecuador	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA TRATAMIENTO DE AGUAS	QUIMICOS
090605043001	ROCHEM DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos y Accesorios para Soldadura	UNITOR	mery@andinamer.net; jorgue@rochem-ecuador.com	SRTA. MARY ROMERO CABRILARCOS	593-042-441913	08193510	593-042-441913	El Olon 1301 y Guaranda	Guayaquil - Ecuador	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA TRATAMIENTO DE AGUAS	MATERIALES OPERACIÓN
17093935001	ROCKWELL AUTOMATION ECUADOR CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Sistemas para Control, Supervisión y Monitoreo (SCADA, LOGIC, AUTOMATOS)	COMERCIALIZADOR	braillo@rockwell.com.ec; rockwell.ec.com	BRAILLO QUIRONES ABRIL RAFAEL VILAMAR	02-467-946	02-467-946	02-467-946	Manuel Valdesos	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17093935001	ROCKWELL AUTOMATION ECUADOR CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Accesorios para Sistemas de Control, Fuentes, Conexores de Comunicación, Barreras, Relés de Protección, Contactos, Puntos de Venta)	COMERCIALIZADOR	braillo@rockwell.com.ec; rockwell.ec.com	BRAILLO QUIRONES ABRIL RAFAEL VILAMAR	02-467-946	02-467-946	02-467-946	Manuel Valdesos	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	MATERIAL ELECTRICO
09021970001	ROMANESA S.A.	DISTRIBUIDOR	Sistemas para Control, Supervisión y Monitoreo (SCADA) Wordwars	DISTRIBUIDOR	dandy@romanesa.com; romanesa.com	DANDY TORRES LUNA ROLARRICA MEDINA	04080932	09/513365	04080932	Av. Kennedy Norte 2423	Guayaquil - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
17040345001	ROSEBO ORBE PABLO ANTONIO	COMERCIALIZADOR	Unidades de Enfriamiento y Refrigeración	Both	ing.pablo@orbe.com	ING. PABLO ROSEBO MARGARITA CALJE	2042138	03983339	2042138	Av. Pío IX y Avenida N. 18 y 102	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	EQUIPOS MATERIALES
170209719001	S.O.P. SERVICIOS QUIMICOS PETROLEROS CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos, Aparatos y Accesorios de Laboratorio (Cámara de Neblina; Equipos de Control de Calidad; etc.)	Robinson	rober@sercosop.com	ROBERTO YANZA	099-427121	099-427121	3215414	Av. Pío IX y Avenida N. 18 y 102	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	EQUIPOS MATERIALES
170209719001	S.O.P. SERVICIOS QUIMICOS PETROLEROS CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Químicos para Tratamiento de Curdo y Agua de Frenos, Líquidos para Limpieza, Líquidos de Limpieza, etc.	VARIAS MARCAS	rober@sercosop.com	ROBERTO YANZA	099-427121	099-427121	3215414	Av. Pío IX y Avenida N. 18 y 102	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	QUIMICOS
17050640001	SAMPERO CIA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Bombas Sistema Contra Incendios (SLFM)	PERLESS	perless@sampero.com	PERLESS	099-0101914	099-0101914	266936	Av. Pío IX y Avenida N. 18 y 102	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	EQUIPOS DEL SO
170181941001	SAN ANTONIO SERVICES LTD.	COMERCIALIZADOR	Recursos de Producción, Suministros y Materiales (Engrapes, Cables, etc.)	Washford	washford@sanantonioservices.com	WASHFORD	2381802	08/23/8180	2381802	Av. Amazonas 1809 y Av. Bolívar	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	TUBERIA Y ACCESORIOS
17013747001	SANVEY ELECTROINDUSTRIAL CIA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Requisitos para Velocidades de Velocidad, Amortiguadores, Sistemas de Mida y Fuga (Leak)	CUTLER HAMMER	sanvey@sanveyelectroindustrial.com	LUIS DE LA TORRE	02-2699901	08970194	02-2699901	Av. Pío IX y Avenida N. 18 y 102	Quito - Ecuador	VENTA AL POR MAYOR DE MOTORES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE SOFTWARE	MATERIAL ELECTRICO
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Panques No Velocistas (PVP, Frenos Vidrio, P.V.C)	Varías marcas	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	EQUIPOS DE FACILIDADES
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Bombas Booster AP 610	Goulds Pumps	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	TUBERIA Y ACCESORIOS
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Protección, Calentador por Corriente Inducida	COBRO	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	EQUIPOS DE PROTECCION CATASTROFICA E INSTRUMENTACION
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Presión, y Temperatura	ALLEN BRADLEY	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Equipos y Productos de Lucha contra Incendios, Bombas, Perforación y Bombas Frenos (Hidráulicas, Motor)	DANFOSS	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	EQUIPOS DEL SO
170129073001	SANTOSCM S.A.	COMERCIALIZADOR	Materiales de Conexión para Malla de Puertas a Terra, Medidores de Tierra, Pastillas (SCDA)	Applbo	santoscm@sanetoscm.com	NARE DUAR	099-914922	269814	269814	Av. Eloy Alfaro N33.341 y Av. Amazonas - Edificio Frandes	Quito - Ecuador	ACTIVIDADES LICITAN EN EL CAMPO DE LA INGENIERIA CIVIL, POCERA Y CONSTRUCCION	MATERIAL ELECTRICO
170238942001	SCHLIMBERGER DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Control, Velocidad y Frenos, Transformadores, Frenos de Amortigos	Baco	schlimberger@schlimberger.com	JAMES PABLO CONTACTO PIPALDI ANDRÉS	09-97693257	09-97693257	09-97693257	Av. Shyris y Sucre esquina Ed. Rencozo Plaza, pas 8, 12, 13	Quito - Ecuador	SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA PATRÓNICA	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
170238942001	SCHLIMBERGER DEL ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Videoconferencia (Microfones, Extensiones de Microfonos, etc.)	Baco	schlimberger@schlimberger.com	JAMES PABLO CONTACTO PIPALDI ANDRÉS	09-97693257	09-97693257	09-97693257	Av. Shyris y Sucre esquina Ed. Rencozo Plaza, pas 8, 12, 13	Quito - Ecuador	SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA PATRÓNICA	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
170238942001	SCHLIMBERGER DEL ECUADOR S.A.	FABRICANTE	Medidores Multifuncos	Schumberger	schlimberger@schlimberger.com	JAMES PABLO CONTACTO PIPALDI ANDRÉS	09-97693257	09-97693257	09-97693257	Av. Shyris y Sucre esquina Ed. Rencozo Plaza, pas 8, 12, 13	Quito - Ecuador	SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA PATRÓNICA	EQUIPOS DE FACILIDADES
170238942001	SCHLIMBERGER DEL ECUADOR S.A.	FABRICANTE	Químicos para Tratamiento de Curdo y Agua de Frenos, Líquidos para Limpieza, Líquidos de Limpieza, etc.)	Schumberger	schlimberger@schlimberger.com	JAMES PABLO CONTACTO PIPALDI ANDRÉS	09-97693257	09-97693257	09-97693257	Av. Shyris y Sucre esquina Ed. Rencozo Plaza, pas 8, 12, 13	Quito - Ecuador	SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA PATRÓNICA	QUIMICOS
17012764001	SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A. SCHNEIDER ELECTRIC	DISTRIBUIDOR	Químicos para Tratamiento de Curdo y Agua de Frenos, Líquidos para Limpieza, Líquidos de Limpieza, etc.)	Schneider Electric	schneider@schneider.com	ING. GALO SHIN	2465792	09-9708828	2465794	Av. República de El Salvador N5-204 y Sucre Ed. Data, pas 5 y 6	Quito - Ecuador	CONEXIONAMIENTO EQUIPO ELECTRICO EN MEDIO Y BAJA TENSION	INTEGRADOR DE EQUIPOS FACILIDADES FABRICACION EXTERIOR
17012764001	SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A. SCHNEIDER ELECTRIC	DISTRIBUIDOR	Accesorios Electricos para Areas Clasificadas y No Clasificadas, Terminales para Cables, Esquemas, Terminaciones para Cables, etc.)	Schneider Electric	schneider@schneider.com	ING. GALO SHIN	2465792	09-9708828	2465794	Av. República de El Salvador N5-204 y Sucre Ed. Data, pas 5 y 6	Quito - Ecuador	CONEXIONAMIENTO EQUIPO ELECTRICO EN MEDIO Y BAJA TENSION	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
17012764001	SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A. SCHNEIDER ELECTRIC	DISTRIBUIDOR	Transformadores de Distribución, y Pda. Muebles, Requeses y accesorios	SCHNEIDER ELECTRIC	schneider@schneider.com	ING. GALO SHIN	2465792	09-9708828	2465794	Av. República de El Salvador N5-204 y Sucre Ed. Data, pas 5 y 6	Quito - Ecuador	CONEXIONAMIENTO EQUIPO ELECTRICO EN MEDIO Y BAJA TENSION	MATERIAL ELECTRICO
17012764001	SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A. SCHNEIDER ELECTRIC	FABRICANTE	Químicos para Tratamiento de Curdo y Agua de Frenos, Líquidos para Limpieza, Líquidos de Limpieza, etc.)	SCHNEIDER ELECTRIC	schneider@schneider.com	ING. GALO SHIN	2465792	09-9708828	2465794	Av. República de El Salvador N5-204 y Sucre Ed. Data, pas 5 y 6	Quito - Ecuador	CONEXIONAMIENTO EQUIPO ELECTRICO EN MEDIO Y BAJA TENSION	EQUIPO ELECTRICO
17017362001	SERMI SERVICIOS DE INGENIERIA INDUSTRIAL USUO CONSTRUCCION Y MONTAJE S.C.	FABRICANTE	Químicos para Tratamiento de Curdo y Agua de Frenos, Líquidos para Limpieza, Líquidos de Limpieza, etc.)	SEMI	sermi@sermi.com	RENE BENEDICTO CIEVER	02083480	09/17/3286	02083480	Sangolquí - Ecuador	Sangolquí - Ecuador	Planos, Consultoría, Montaje de Equipos, Cables y Montaje Electromecánico	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES



1791167104001	SUPERDEBER DIENAS GUTIERREZ CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Neuróticos / Baterías / Accesorios	BRIDGESTONE	fuera@durseguluz.com	FABRICO CUENCA CABRERA	2766746	099-9888632	Santo Domingo de los Tsáchilas 32 - Ecuador	COMERCIALIZACION DE CAÑONES Y LANTAS	REPUESTOS Y ACCESORIOS PERIFERICOS	
1792235413001	SURFCECUADOR CAL. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Mejoras de equipos de seguridad. Cable de protección de PROLINE CONTROL. Seguridad, cable control, accesorios	PROLINE CONTROL	reparacion@focusecuador.com; repara@focusecuador.com	Naheta Schreder / Juan Rivera	02-252-2636	098243389 / 098243773	Av. República del Salvador 339 y Av. de los Shyris, Edificio Dyrgh, Quito - Ecuador	Fabricación de herramientas y maquinaria para la industria	EQUIPOS DE FACILIDADES	
1792235413001	SURFCECUADOR CAL. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Sistemas y Sistemas de Comunicación. Videobus de Inocencia (Cableado, Señales, Señalización)	videobus technology	nasas@durseguluz.com; juan@focusecuador.com	Naheta Schreder / Juan Rivera	02-252-2636	098243389 / 098243773	Av. República del Salvador 339 y Av. de los Shyris, Edificio Dyrgh, Quito - Ecuador	Fabricación de herramientas y maquinaria para la industria petrolera y minas.	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE	
1791809590001	SURGE INGENIERIA CAL. LTDA	DISTRIBUIDOR	Equipos y Productos de Lucha contra Incendios. Bombas Portátiles y Bombas Portátiles. Motores, Bombas, Extinguidores. Pólvora Químico Sabor. Mangueras, Accesorios, Señales, Linternas, Espuma contra incendios, etc.	APC	mpone@siguicom.ec	MARGARITA PONCE	3383463	09-9830532	3383464	INFRAESTRUCTURA DE CENTROS DE COMPUTO	EQUIPO ELECTRO	
1791809590001	SURGE INGENIERIA CAL. LTDA	DISTRIBUIDOR	Baterías Estacionarias	APC	mpone@siguicom.ec	MARGARITA PONCE	3263463	09-9830532	3263464	INFRAESTRUCTURA DE CENTROS DE COMPUTO	MATERIAL ELECTRO	
1791732871001	SYGNALISE S.A.	COMERCIALIZADOR	Software de Finanzas, Lógica y Contas	ORACLE	maria@sygnal.com	MARGARITA PONCE	2638491	098459225	2453422	Servicio de Consultoría Especializada y Desarrollo en Sistemas	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE	
1791942191001	SYGNEM QUMICOS Y SERVICIOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Químicos para Tratamiento de Agua de Bodegas, Molinos de Concreto e Incineración (Biodiésel)	SUNWISE	sygnem@sygnem.com; sygnem@sygnem.com; sygnem@sygnem.com	Pianguelli Mora Sr. Remio Correa	2411330	098464887	Av. Rafael Ángel Naranjo y Av. de las Naciones Unidas y Quito - Ecuador	Venta al por mayor de Productos Químicos	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	
1791691477001	TAPA MELO EDGAR JAVIER	DISTRIBUIDOR	Equipos y Productos de Lucha contra Incendios. Bombas Portátiles y Bombas Portátiles. Motores, Bombas, Extinguidores. Pólvora Químico Sabor. Mangueras, Accesorios, Señales, Linternas, Espuma contra incendios, etc.	ANSUL	edgar@sygnem.com; edgar@sygnem.com; edgar@sygnem.com	Edgar Tapa	02259591	098913386	7ma y Balbastro N6113 y Bernardo Legueta	Servicios de Instalación, Mantenimiento y Reparación de Sistemas de Extinción Químicos	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	
1791728820001	CONTROL S.A.	COMERCIALIZADOR	Repuestos para Centros de Control de Medida de Medida y Tensión	CUTLER HAMMER	control@control.com	Pianguelli Mora Sr. Remio Correa	59322802462	093338865	59322474636	DISEÑO, PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE SISTEMAS ELECTRICOS	EQUIPO ELECTRO	
1791728820001	CONTROL S.A.	FABRICANTE	Teléfonos de Distribución, Sincronización y Centros de Carga de Baja Tensión (de Fabricación Local)	CONTROL	control@control.com	ING. CESAR CARDONA	59322802462	093338865	59322474636	DISEÑO, PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE SISTEMAS ELECTRICOS	MATERIAL ELECTRO	
1791728820001	CONTROL S.A.	FABRICANTE	Grupo de Control Eléctrico Conmutado y Transportable (PCR), los equipos electrónicos (VCR, MCC, UPS, etc.), los equipos con iluminación, Av. de las Naciones Unidas y Quito - Ecuador	CONTROL	control@control.com	ING. CESAR CARDONA	59322802462	093338865	59322474636	DISEÑO, PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE SISTEMAS ELECTRICOS	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES	
0992140320001	TECENSA S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores Industriales, Sensores y Transmisores de Presión, y Temperatura	PARKER	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Alva Gabriela	04088910	098639232	Kennedy Norte, Pinar Roa 104 - Guayaquil - Ecuador	Venta al por mayor y menor de diversos productos.	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION	
0992140320001	TECENSA S.A.	DISTRIBUIDOR	Filtros para Mantenimiento (Aceite, Combustible, Aire)	PARKER	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Alva Gabriela	04088910	098639232	Kennedy Norte, Pinar Roa 104 - Guayaquil - Ecuador	Venta al por mayor y menor de diversos productos.	EQUIPOS MATERIALES	
1791318960001	TECHCOMPUTER CAL. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Equipos de Impresión Hewlett Packard Impresoras Laser, Multifuncionales y Multifuncionales	Hewlett Packard	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Isabel Cordero Flores Rosa Jan. Shanna Espinoza	09-9980353	-	Willa E 107-73 / Av. 12 de Octubre	Venta al por mayor y menor de equipos y suministros de software	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE	
1791099780001	TECH EQUIPOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores Industriales, Sensores y Transmisores de Presión, y Temperatura	FOXBORO	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Ig. Orlando Pineda Sa. Cristina Flores	26207713	099014705	225915	Av. Amazonas N361177 Y NUNU, Edificio El Torero	Comercialización de equipos de automatización industrial y sistemas de control	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
1791099780001	TECH EQUIPOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Accesorios para Sistemas de Control (Fuentes, Sensores, Centros de Control, Relés de Interacción de Control, Relés de Interacción de Control, Panel, etc.)	MTL	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Ig. Orlando Pineda Sa. Cristina Flores	26207713	099014705	225915	Av. Amazonas N361177 Y NUNU, Edificio El Torero	Comercialización de equipos de automatización industrial y sistemas de control	MATERIAL ELECTRO
1791099780001	TECH EQUIPOS S.A.	DISTRIBUIDOR	Tubos, Filtros, Válvulas de Aire Industrial y para Instrumentación	FOXBORO	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	Ig. Orlando Pineda Sa. Cristina Flores	26207713	099014705	225915	Av. Amazonas N361177 Y NUNU, Edificio El Torero	Comercialización de equipos de automatización industrial y sistemas de control	TUBERIA Y ACCESORIOS
1791824420001	TECOMESA S.A.	DISTRIBUIDOR	Sonómetros, Densímetros, Luómetros, Refractómetros, Medidores de Flujo de Riesgo	METTLER TOLEDO	tecnica@tecnica.com; tecnica@tecnica.com	ANA GUERRERO / JORGE VALENZA	2580077	09-9915042	3278382	Cristal (Garganta) N2-18 y Empaques, Ito. Páez	Venta al por mayor y menor de equipos de laboratorio, insumos para y piezas	EQUIPOS MATERIALES
0991010960001	TECNOLOGIA AVANZADA DEL ECUADOR TECNACAL. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Software Clima MedFrame	Chik	mercado@tecna.com; tecna@tecna.com; tecna@tecna.com	Yvelina Martínez Barco, Vladimir Manc	0429-4019	-	Guayaquil - Ecuador	Venta al por menor de programas de computadora.	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE	
1791262418001	TECNOLOGIA TOTAL TECOTAL CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Equipos y Accesorios para Protección Colectiva para Control de Ingresos	MATOR	eduardo.manzano@tecotal.com; eduardo@tecotal.com; eduardo@tecotal.com	Eduardo Manzano, David Meléndez, Veronica Paredes, Balmar Viter	593228662	593225321	Vialtagua Edif. Amazonas 100	INGENIERIA, PROVISION DE EQUIPOS Y ACCESORIOS PARA ADMINISTRACION Y MANTENIMIENTO DE MARCHA	EQUIPOS DE PROTECCION CATASTRO E INSTRUMENTACION	
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	COMERCIALIZADOR	Repuestos y Accesorios Gashel Demer	Gashel Demer	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Av. República de Bolívar	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, PLANIFICACION Y MANTENIMIENTO DE GESTION	EQUIPOS MATERIALES
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	DISTRIBUIDOR	Módulos Eléctricos, Mantenimiento de Medida y Páez Tensión, Repuestos y Accesorios	Lister Pabst	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Edificio Añes, Piso 4	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION	EQUIPO ELECTRO
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	DISTRIBUIDOR	Módulos de Aceite / Diesel, Repuestos y Accesorios	Lister Pabst	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Edificio Añes, Piso 4	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION	EQUIPOS MATERIALES
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	DISTRIBUIDOR	Instrumentos de Medición y Sensores Industriales, Sensores y Transmisores de Presión, y Temperatura	MURPHY	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Edificio Añes, Piso 4	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	DISTRIBUIDOR	Equipos de Protección Individual EPI o EPP, Bata de Caucho, Casaca, Protección Auditiva, Guantes, Botas, Cintas Reflectoras, Chalecos Reflectivos, etc.	Talpi	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Edificio Añes, Piso 4	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
1791240460001	TECNOLOGIA, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES PETROLERAS PETROTECH SA	DISTRIBUIDOR	Químicos para Limpieza de Equipo Medicos (Sternguard)	Romgoli	marco.santos@petrotechgroup.com; marco.santos@petrotechgroup.com	MARCO SANTOS CALVACHI, DINA ENDECA OR	593-2-2251-003	098-927086	593-2-2460-353	Edificio Añes, Piso 4	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION	QUIMICOS
1791262418001	TECOMPARTES CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Sistemas de Radio Comunicación Repetidor y Accesorios: Tubos, Paredes, Linternas, Radio Base	AMPEVOL	victor@tecompartes.com; victor@tecompartes.com	VICTOR NUÑEZ MONTALVO	2581884	0993941028	2561455	Luisenita Páez N1-202 / Páez	Venta al por mayor y menor de repuestos electrónicos	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE
1791262418001	TECOMPARTES CA. LTDA.	DISTRIBUIDOR	Materiales de Conexión para Malla de Puente a Tierra, Materiales de Conexión para Puente de Puente (SPDN)	ELECTROCALLES	victor@tecompartes.com; victor@tecompartes.com	VICTOR NUÑEZ MONTALVO	2581884	0993941028	2561455	Luisenita Páez N1-202 / Páez	Venta al por mayor y menor de repuestos electrónicos	MATERIAL ELECTRO
1791713300001	TELECOMUNICACIONES FULLTA CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Accesorios de Bateria, Puñetas, Radio, Base	MOTOROLA	yanet@fullta.com.ec; yanet@fullta.com.ec	JORGE YANEZ, FERNANDO YANEZ	2779550	096517138	244972	ISLA PINCÓN N43-61 Y ENLLO ZOLA (ESQUINA)	Venta al por mayor y menor de repuestos electrónicos	EQUIPOS DE TELECOMY SOFTWARE
1791713300001	TELECOMUNICACIONES FULLTA CA. LTDA.	COMERCIALIZADOR	Cables de Comunicación (Fabricación Local) y Accesorios	FABRICACION LOCAL	yanet@fullta.com.ec; yanet@fullta.com.ec	JORGE YANEZ, FERNANDO YANEZ	2779550	096517138	244972	ISLA PINCÓN N43-61 Y ENLLO ZOLA (ESQUINA)	Venta al por mayor y menor de repuestos electrónicos	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES

89526383001	TELEVENT (SCADA) TELEVENT	Sistemas para Control Supervisión y Monitoreo (SCADA)	Daniel Xavier Pacheco Sarango, Miláred Méndez Zambrano Zambrano	-593-2-2465- 09-9248-233 / -593-2-2465- 09-9191-314 794	Av. República de El Salvador No. 527, P.O. Box, Edif. Doble, Piso 6	Quito - Ecuador www.televent.com	ACTIVIDADES DE INSTALACION, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE EQUIPO DE CONTROL DE PROCESOS	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
1791801460001	TEWARDS GLOBAL SERVICES ECUADOR S.A.	Tuberías de Revestimientos (Casing, Liner, Ramurab), Tuberías de Producción (Tubing), Couplings y Cross Overs	SANTIAGO SOSA ACOSTA, FRANCISCO TORRICO	5932398600 593 395427401 5932398600	Av. 12 de Octubre N28-97 y Alvarado Lincoln	Quito - Ecuador www.tewards.com	Comercialización de Productos, Instalación y Servicio de clientes de la industria petrolera	TUBERÍA Y ACCESORIOS
1790764930001	TERPROMEC TECNOLOGIA Y SERVICIOS MECANICOS CA LTDA	Mantidors de Producción y Prueba	IVONE SARMIENTO ORTIZ, JUAN GAITARUO JUAN VILLOTA	24823395	Av. 6 de Diciembre Lot. 83 y Industrial 19/19/19	Quito - Ecuador www.terpromec.com.ec	Diseño, fabricación y comercialización de estructura metálicas para el área petrolera e industrial (grupos)	INTEGRADOR EQUIPO FACILIDADES
1791052430001	TERMAUECA LTDA	Estructuras para Estanques	Celso Torres	02274692	Rumiñahui Cot. 60 y 10 de Agosto	Quito - Ecuador www.termaueca.com	Venta al por menor de equipo industrial y accesorios	MUEBLES, ALUMINIO Y VIDRIO
1791402383001	TESCO CORPORATION	Equipos de Filtración (Zapatas Rotatorias, Centralizadores, Anillos de Torque, etc)	Washington Prieto, Gabriela Aguirre, Edmundo Sarango	2339305 0899 832418 / 0897 883938	Catania Aldaz 134-155 y Paraguri P.O. 4, Ofic. 110	Quito - Ecuador www.tesco.com	Compra, Venta, Arrendamiento de equipo industrial y accesorios para ind. Petrolera	EQUIPOS MATERIALES
1792359710001	TEST MANTENIMIENTO REARLACIONES TIARS DAL TIDA LIMITADA	Sistemas de Medida (Volímetros, Inyectores, Motores, Hoopovers, Hoop Pistas, Gases Diferenciales, Analizadores de Energía, Separadores)	Seda Acranales	02-2478963	Milagro Pazo N7-48 y José Andrade	Quito - Ecuador www.megar.com	La responsabilidad de la instalación y mantenimiento de equipos como vena a instalación de equipos eléctricos	EQUIPOS DE INSTRUMENTACION
1791272170001	TEWASA TELECOMUNICACIONES S. C. C.	Sistemas de Radio Comunicación (Radio Móvil y Accesorios: Bases, Puertos, Radios, Antenas, Radio Base)	Seda Acranales	244 1867 / 243 6882	Lisa Floresta 681-74 y Av. De Los Shyres	Quito - Ecuador www.tewasa.com.ec	Servicios de instalación, mantenimiento y reparación de Redes de Comunicación	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
1790824670001	TEXTIQUIM CIA. LTDA.	Químicos para Detección de Agua (Santitas, Cocinas, Nacionales)	PALLINA ROSAÑA	02474983	VIENTE DUEQUE N77-443 Y AV. JUAN DE SELS	Quito - Ecuador www.txtquim.com	Industria Química	QUIMICOS
1792751650001	TIPANTASO CHANATAS MARIA ISABEL / SERVICIOS TECNICOS INDUSTRIALES	Tuberías con y sin Oclusa Acero Carbono	MANNESMANN	2997165	ANTONIO DE ILLONA N241 Y AV. MARIANA DE JESUS	Quito - Ecuador -	Venta al por mayor y menor de artículos de ferretería.	TUBERÍA Y ACCESORIOS
1791828620001	TIV DE VENEZUELA S.A.	Componentes para Series de Producción (Pierres de Banderas, Banderas, Bajas, Compensadores (Baterías, Submarinos)	JAMES BONILLA @WOODS.COM, JAMES BONILLA @WOODS.COM, JAMES BONILLA @WOODS.COM	02 2727973 0892433894 02-2463948	República de El Salvador 685 y Calle 19 de Mayo, QUITA P.O. OF. 53	Quito - Ecuador -	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTÍCULOS INDUSTRIALES EN FERRETERIA	TUBERÍA Y ACCESORIOS
1712161820001	TORRES QUINTERO GUSTAVO ALONSO (PY O CONFECIONES)	Roas de Trabajo (Armas, Cintas, etc)	GUSTAVO TORRES, PAULINA DIAZ	02-22828891 0883039372	Estrada Llano Grande - Parque Primavera, Cota No. 101	Quito - Ecuador -	Fabricación de Prindas de Vestir INDUSTRIAL	EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
8929278570001	TOTAL M.S.A.	Margaritas	EDUARDO OCELANA, ALONSO JAVIER ZHANG	042-389105 0898595679	Av. Juan Taca Mamopo y Calle F. Victor Hugo Scurat S24	Guayaquil - Ecuador www.totallms.com	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE ALIMENTACION	MATERIALES OPERACION
8921467610001	TRANSIERQUIUM DE ECUADOR S.A.	Químicos para Perforación (Compleción KCL, Bentonitas, Anti Corrosivos, Anti Escala, Demulicantes, Hidratos Viscosos)	GUSTAVO VELASCO PALACIOS	3362620 089529370 3826381	REPÚBLICA DEL SALVADOR N5-69 Y PORTUGAL, EDF. VITRA	Quito - Ecuador www.transierquim.com	COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA EL SECTOR PETROLERO	QUIMICOS
1791334740001	TUBOSCOPE VETCO INTERNATIONAL INC	Herramientas de Producción Recuperables y No Recuperables (Empuñaduras, CEP, Intermómetros de Temperatura de Contacto, VCO'S, Líquidos, GEL, DZ, O-Rings, Juntas, Múltiplos, Shells, GPR, FCS, Mallas)	Daniel Ayoung (Representante Legal) / James Joynt (Apoderado Especial) / Ademar Alguita (Gerente de Operaciones)	244 880-2 / 259 700-2 / 259 817-2 / 259 818-2 / 277 434-2	Av. Amazonas No. 3655 y Juan Pablo Sanz	Quito - Ecuador www.vetco.com	Venta al por mayor de Maquinaria y Equipo de Minería, Industrias pesadas y pesadas	TUBERÍA Y ACCESORIOS
1791334740001	TUBOSCOPE VETCO INTERNATIONAL INC	Instrumentos de Medición y Sensores, Indicadores, Switches y Transmisores de Nivel, Flujo y Vibración	Daniel Ayoung (Representante Legal) / James Joynt (Apoderado Especial) / Ademar Alguita (Gerente de Operaciones)	244 880-2 / 259 700-2 / 259 817-2 / 259 818-2 / 277 434-2	Av. Amazonas No. 3655 y Juan Pablo Sanz	Quito - Ecuador www.vetco.com	Venta al por mayor de Maquinaria y Equipo de Minería, Industrias pesadas y pesadas	EQUIPOS E INSTRUMENTACION
1791334740001	TUBOSCOPE VETCO INTERNATIONAL INC	Químicos para Perforación (Compleción (KCL, Bentonitas, Anti Corrosivos, Anti Escala, Demulicantes, Hidratos Viscosos)	Daniel Ayoung (Representante Legal) / James Joynt (Apoderado Especial) / Ademar Alguita (Gerente de Operaciones)	244 880-2 / 259 700-2 / 259 817-2 / 259 818-2 / 277 434-2	Av. Amazonas No. 3655 y Juan Pablo Sanz	Quito - Ecuador www.vetco.com	Venta al por mayor de Maquinaria y Equipo de Minería, Industrias pesadas y pesadas	QUIMICOS
1791155940001	TURBO MOTORES ECUATORIANOS TURBOBAJOS S.A	Unidades Hidráulicas y Accesorios	Jorge Mejía, Andrés Larrea, Yvelo Blanco, Aparedado, Juan Finonso Jaramillo, Héctor	022679605 089793387 029820397	Av. Páez Vicoza Melitónab 10, 324 y Quinque	Quito - Ecuador www.gupromo.com	Servicio de instalación, Mantenimiento y reparación de Maquinaria de uso agrícola	MATERIALES OPERACION
1791155940001	TURBO MOTORES ECUATORIANOS TURBOBAJOS S.A	Visitas de Velocidad, Arranques Surtees Medida y Baja Tracción	Jorge Mejía, Andrés Larrea, Yvelo Blanco, Aparedado, Juan Finonso Jaramillo, Héctor	022679605 089793387 029820397	Av. Páez Vicoza Melitónab 10, 324 y Quinque	Quito - Ecuador www.gupromo.com	Servicio de instalación, Mantenimiento y reparación de Maquinaria de uso agrícola	EQUIPO ELECTRO
1791155940001	TURBO MOTORES ECUATORIANOS TURBOBAJOS S.A	Corte de Control Equipo Centrifugado y Transportes (CPD), Interiores Silenciosos (SVOR)	Jorge Mejía, Andrés Larrea, Yvelo Blanco, Aparedado, Juan Finonso Jaramillo, Héctor	022679605 089793387 029820397	Av. Páez Vicoza Melitónab 10, 324 y Quinque	Quito - Ecuador www.gupromo.com	Servicio de instalación, Mantenimiento y reparación de Maquinaria de uso agrícola	INTEGRADOR EQUIPO
1791885170001	UNION ELECTRO S.A	Sistema de Control de Acceso S3A	Jorge Mejía, Andrés Larrea, Yvelo Blanco, Aparedado, Juan Finonso Jaramillo, Héctor	02 8008777 089830965 02 2554349	Av. Páez Vicoza Melitónab 10, 324 y Quinque, Jesús Edilio Morales, Clínica 3.	Quito - Ecuador www.union.com	Servicio de instalación, Mantenimiento y reparación de Maquinaria de telecomunicaciones	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
1791712501001	UNIVERSAL PETROLEUM SERVICES S.A UNPE SA	Motors Eléctricos y Motorizaciones de Malla y Paja (Ventiladores y Accesorios)	Juan Páez / Carlos Ynez / Juan Torres / José de la Cruz	08108956 089805767 089 2441193	Av. de los Shyres 1644 y República de Salvador	Quito - Ecuador www.unipea.com	Servicios Petroleros	EQUIPOS MATERIALES
895298790001	USO SOLUCIONES ECUADOR S.A	Equipos para Análisis de Laboratorio (Comitiquia, Espectrofotómetros, Determinación de Azúcar, Cebadas para extracción de Cebada, etc)	MARCO LAGUILLIO	04-8501088 082828190	Cta. Alamos 2, Mz. K. S. 11	Guayaquil - Ecuador www.usosoluciones.com	Venta al por mayor de equipos y suministros médicos y de laboratorio	EQUIPOS MATERIALES
1791312370001	VAL TULSA Y SERVICIOS S DEL ECUADOR SA	Tuberías con y sin Oclusa Acero Carbono	MCS FERRANDO CALDERON Z. Y/O ESTEFANIE	2567119 2956 7190 / 722- 083089402 239 8823	AV. COLOMBIA 1937 Y AV 6 DE DICIEMBRE	Quito - Ecuador www.cocorint.com	Comercialización de suministros médicos y de laboratorio	TUBERÍA Y ACCESORIOS
1790869340001	VEGA RON RAFAEL ALBERTO (COMERSA)	Motors Eléctricos y Motorizaciones de Malla y Paja (Ventiladores y Accesorios)	comersa@uol.com.br, david.ayala@comersa.com, alfonso.alonso@comersa.com	022893384 089469997 028935328	Quito - Ecuador www.comersa.com	Quito - Ecuador www.comersa.com	Comercialización de Maquinaria y Accesorios ELECTRO MOTORES	EQUIPOS MATERIALES
1790818500001	VEGA QUINTANA ASOCIADOS CIA. LTDA.	Software para Sistema de Compresión de Archivos, Adobe Flash Pro CS3, Herramientas para Diseño Web	MARIA DEL CARMEN LUNA	593 92386670 593 2594479	AV 9 DE OCTUBRE 2624 Y ELOY ALFARO	Quito - Ecuador www.vegaqntana.net	Comercialización de Software y Hardware, asesoría y capacitación especializada	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE

1791361023001	VIDORTES S.A	DISTRIBUIDOR	Sistema de Control de Accesos SCA	SYNEL	talara@vidortec.com.ec	Teresa Alava / Carmen Salcedo	2981058 2981888	084617288	2321398	Av. Amazonas 4545 y Pwinea - Edificio Centro Financiero Piso 1 - Quito - Ecuador	venta de programadores de computadora y equipo de oficina	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
170303419001	VILLAMAR LOPEZ LUIS ENRIQUE	COMERCIALIZADOR	Equipos de Proyección, Repuestos (Proyectores y Pantallas)	Epson	villamare@hotmail.com/janestasia@gmail.com	JANNETH INES LUSTRA	02322408	089345302 / 0899861132	0899861132	JUANLAGOS No.333 ANTONIO CAJEDO Quito - Ecuador 2	VENTA DE REPUESTOS Y MAQUINARIA	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
170303419001	VILLAMAR LOPEZ LUIS ENRIQUE	COMERCIALIZADOR	Métodos de Control para Maquinaria y Herramientas de Tierra, Pasaobjetos (SCDA)	VILLAMAR LOPEZ	villamare@hotmail.com/janestasia@gmail.com	JANNETH INES LUSTRA	02322408	089345302 / 0899861132	0899861132	BANLAGOS No.333 ANTONIO CAJEDO Quito - Ecuador 2	VENTA DE REPUESTOS Y MAQUINARIA	MATERIAL ELECTRICO
170303419001	VILLAMAR LOPEZ LUIS ENRIQUE	COMERCIALIZADOR	Análisis, Lubricantes y Gases	CYCO	villamare@hotmail.com/janestasia@gmail.com	JANNETH INES LUSTRA	02322408	089345302 / 0899861132	0899861132	JUANLAGOS No.333 ANTONIO CAJEDO Quito - Ecuador 2	VENTA DE REPUESTOS Y MAQUINARIA	MATERIALES OPERACIÓN
170310278001	WARTSILA ECUADOR S.A.	DISTRIBUIDOR	Generadores y Repuestos para el grupo electrógeno, sin motor para Mantenimiento	WARTSILA	Juan Cobres@wartsila.com, mariale@wartsila.com, pablo.cabre@wartsila.com, janestasia@wartsila.com	JANNETH INES LUSTRA	02-281215	087508105 - 087505084	03-3280785	Las Forpandias No.7-20 y Leonido Muldoon Quito - Ecuador	VENTA DE REPUESTOS Y SERVICIOS DE MANTENIMIENTO	EQUIPO ELECTRICO
179100779001	WEATHERFORD SOUTH AMERICA LLC	COMERCIALIZADOR	Espumas, Pines y Turcos	CANERON	Contrata.Licitaciones@la.weatherford.com	Patricio Hinojosa, Maria Jose Basillas, Elizabeth Arco	02382400, 023880723	089583763	2263810	AVENIDA AMAZONAS 1014 Y LA PREVISORA TORRE A PISO 6 OF. 602 QUITO - ECUADOR	SERVICIOS DE TROLES EN GENERAL	TUBERIA Y ACCESORIOS
179100779001	WEATHERFORD SOUTH AMERICA LLC	FABRICANTE	Químicos para Perforación (KCL, Bactericidas, Anti Corrosivos, Anti Escala, Demulsificantes, Píloros, Viscosas	WEATHERFORD	Contrata.Licitaciones@la.weatherford.com, maria.joselb@weatherford.com, maria.basillas@weatherford.com	Patricio Hinojosa, Maria Jose Basillas, Elizabeth Arco	02382400, 023880723	089583763	2263810	AVENIDA AMAZONAS 1014 Y LA PREVISORA TORRE A PISO 6 OF. 602 QUITO - ECUADOR	SERVICIOS DE TROLES EN GENERAL	QUIMICOS
179241077001	ZUBERTECH ENLACE DIGITAL S.A.	COMERCIALIZADOR	Servidores de Red y Almacenamiento Hewlett Packard; Servidores de Rack (High Performance), Tipo Blade, Estaciones de Trabajo, Almacenamiento, Accesorios, etc	CISCO	acurite@zubertechdigital.com.ec; acurite@hotmail.com	Irig Andria Zurita, Irg Alejandra Bermeo, Irg Jafetha Collage	2463322	089518117 ext. 201	089518117	Francisco de Ibarra No.45-07 y Pto. Wadswaeso	Análisis, diseño y programación de sistemas de computación	EQUIPOS DE TELECOM Y SOFTWARE
179241077001	ZUBERTECH ENLACE DIGITAL S.A.	COMERCIALIZADOR	Servidores Portátiles de Aluminio y Accesorios (Charnales, etc)	B.LINE	acurite@zubertechdigital.com.ec; acurite@hotmail.com	Irig Andria Zurita, Irg Alejandra Bermeo, Irg Jafetha Collage	2463322	089518150 ext. 201	089518117	Francisco de Ibarra No.45-07 y Pto. Wadswaeso	Análisis, diseño y programación de sistemas de computación	MATERIAL ELECTRICO