

46 368



**DINECOM'S**

## **GESTIÓN EMPRESARIAL**

### **INFORME ANUAL**

### **JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

**DIVISIÓN: SERVICIOS**

**EMPRESA: DINECOM'S**

**PERÍODO: ENERO - DICIEMBRE 2006**

## **1.- RESUMEN DEL PLAN OPERATIVO DEL AÑO 2006.**

El Plan Operativo 2006 se basa en la Planificación Estratégica realizada en el 2005 con alcances 2006 al 2010; así como también en el Balanced Scorecard implementado a inicios del año.

El año 2006 puede ser considerado un año irregular para la empresa Dinecom's en lo que concierne al desarrollo de su actividad empresarial, debido a que se transfirió tres líneas de negocio a las fábricas (municiones, explosivos y chatarra) razón por la cual la aplicabilidad, alcance y ejecución del plan operativo varió, para lo cual se realizaron las coordinaciones pertinentes con la Gerencia de Gestión de la Estrategia perteneciente a la matriz.

Con la finalidad de evaluar las actividades del año 2006, a manera de plan operativo se presentan a continuación los principales **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS** identificados y alineados a la Corporación, con su respectiva gestión.

**OPTIMIZAR LOS RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS:** Dentro de la perspectiva de Resultados Financieros y evaluado por dos KPI's:

- ✓ **Eva:** 121.700,00 Se registra el EVA de la gestión de la empresa considerando Asistencia Técnica más arriendo del patio de chatarra. Se comercializaron vajillas para la FT que generó un margen del 46%. En otros ingresos se reversaron provisiones para cuentas incobrables e inventarios. No hay desviaciones con la meta esperada a Diciembre, se superaron las expectativas.
- ✓ **Porcentaje de variación del presupuesto:** - 1% Es el resultado de gestión sin incluir factura de DINE por \$86.4 mil de arriendo. Hierro supero el presupuesto en el 19%. La conciliación tributaria del impuesto a la renta incrementa dicho gasto

**INCREMENTAR VENTAS:** Dentro de la perspectiva de Resultados Financieros y medido por el KPI:

- ✓ **Porcentaje de incremento de ventas:** 2.15% Se participó en la licitación de vajillas para la FT. Hierro superó el presupuesto en el 19%. No hay desviaciones son los resultados a diciembre según forecast 9+3.

**OFRECER SERVICIO PERSONALIZADO AL CLIENTE:** Dentro de la perspectiva de Valor para Clientes y evaluado por el KPI:

- ✓ **Porcentaje de satisfacción global del cliente:** 88% relacionado a la línea de negocio de hierro. Ha mejorado el servicio de ventas, atención telefónica y asesoramiento comercial.

**EVALUACIÓN DE TIEMPO DE CICLO:** Dentro de la perspectiva de Eficiencia de Procesos y medido por los KPI's:

- ✓ **Tiempo de ciclo de venta (pedido-entrega):** 2 días para lo cual se han realizado las coordinaciones pertinentes con Andec para manejar un stock adecuado del producto y despachos oportunos desde la fábrica.
- ✓ **Tiempo de ciclo de recuperación de cartera:** 43 días se están realizando las gestiones necesarias para disminuir este indicador, mediante notificaciones por escrito de carteras vencidas a los clientes, visitas personales a los clientes de nivel ejecutivo, manteniendo al día el sistema implementado en el patio del sur, solicitando respaldos para el cobro, no únicamente las facturas.

#### **EFICIENCIA EN OPERACIONES:**

- ✓ **Costos variables / Costos Totales: 94%** Los costos variables se incrementaron por la compra de vajillas a China principalmente.
- ✓ **Disponibilidad de capital de trabajo : 1.010 mil** Se incrementa el capital de trabajo por la recuperación de cartera, venta de inventario, venta de activos, y pagos a HDINE y DINE.

#### **INCURSIONAR EN NUEVAS LINEAS ALTAMENTE RENTABLES:**

- ✓ **Porcentaje de cumplimiento del cronograma de avance de la nueva línea: 95%** Se contrató a una empresa consultora para el afinamiento del proyecto hasta la implementación

#### **CUMPLIR NORMAS Y REGULACIONES:**

- ✓ **Porcentaje de recomendaciones de la matriz cumplidas/ emitidas: 95%** Se cumplieron las resoluciones y recomendaciones emitidas por el Comisario, Inspector y recomendaciones puntuales emitidas por la matriz.

Estrategia Central	#	KPI	FORMULA	Niveles	Metas 2010	Metas 2006	Frecuencia verificación	RESULTADO A DICIEMBRE	Situación Actual ¿en qué se ha avanzado?
1. Optimizar los recursos económicos y financieros	1	Valor Económico Agregado EVA (BDT-(Costo de recursos propios (ROE)*Patrimonio neto al inicio))	(BDT-(Costo de recursos propios (ROE)*Patrimonio neto al inicio))	\$ 70.000	\$ 80.000	\$ 28.000	trimestral	\$ 217.000	Se registra el EVA de la gestión de la empresa considerando Asistencia Técnica más arriendo del peño de chatarra Se comercializaron vajillas para la FT que generó un margen del 48%. En otros ingresos se reversaron provisiones para cuentas incobrables e inventarios
	2	% de variación del presupuesto (FORECAST)	Cumplimiento real / presupuesto	83%		10% variación	mensual	120%	Es el resultado de gestión sin incluir factura de DINE por \$86.4 mil de arriendo Hiero supero el presupuesto en el 10% La conciliación tributaria del impuesto a la renta incrementa dicho gasto
2. Incrementar ventas	3	% de incremento de ventas	Venta de periodo / Venta periodo anterior	6%	5%	1%	mensual	115%	Se participó en la licitación de vajillas para la FT Hiero supero el presupuesto en el 18%
3. Ofrecer servicio personalizado al cliente	4	% satisfacción integral del cliente (autoevaluación mensual)	N/A	88%	90%	80%	trimestral	90%	Mejorado servicio de ventas, atención telefónica y asesoramiento comercial
4. Evaluación de tiempo de ciclo	5	Tiempo de ciclo de venta (desde pedido hasta entrega)	Suma de días de pedido, días de facturación y días de entrega	6 días	4 DIAS	6 días	mensual	7 días	Control de los procesos que integran el tiempo de ciclo
	6	Tiempo de ciclo de recuperación de cartera	Días de recuperación de cartera desde la entrega	30 días	30 días	30 días	mensual		Flexibilización de política de cobros en algunos clientes Incumplimiento de los créditos asignados por parte de los clientes
5. Eficiencia en operaciones	7	Costos variables / Costos Totales	Costos variables / Costos Totales	83%	80% - 90%	87%	mensual	81%	Los costos variables se incrementaron por la compra de vajillas a China principalmente
	8	Disponibilidad de capital de trabajo con un índice de solvencia (1.5)	Activo corriente - Pasivo corriente	577 mil	800 mil	582 mil	mensual	1216 mil	Se incrementa el capital de trabajo por el registro de cuentas por cobrar a la FT, FMSB, venta de activos, y pagos a HDNE y DINE
6. Incursionar en nuevas líneas altamente rentables	9	% de cumplimiento del cronograma de avance de la nueva línea	% avance cronograma del proyecto	0%	N/A	100%	trimestral	95%	Se contrató a una empresa consultora para el afinamiento del proyecto hasta la implementación
7. Cumplir normas y regulaciones	10	% de recomendaciones de la matriz cumplidas/ emitidas	recomendaciones de la matriz cumplidas/ emitidas	43%	100%	85%	trimestral	97%	Se cumplieron las resoluciones y recomendaciones emitidas por el Comisario

## **2.- COMERCIALIZACION**

### **UEN MUNICIONES Y EXPLOSIVOS**

- Debido a la transferencia de la comercialización de municiones y explosivos a las respectivas fábricas el presente informe, considera en la línea de municiones y explosivos únicamente hasta el mes de julio.
- Las ventas físicas del año permitieron un cumplimiento 92% versus lo presupuestado, mientras las ventas valoradas permitieron un cumplimiento de 86% versus lo presupuestado.
- El bajo cumplimiento se debió especialmente al control estricto por parte del COMACO, que restringió la compra por parte de los clientes afectando principalmente a la venta del cartucho de cacería cal. 16 x BB que era el producto estrella.
- Las ventas en unidades físicas en el mismo período del año anterior son superiores a las de este año, no así las ventas valoradas que superan en este período al mismo del año anterior.
- Dentro de los clientes se puede observar que la cartera es diversificada y no se encuentra concentrada en alguno en particular, mientras el principal segmento son los distribuidores, en los cuales se encuentra concentradas el 74.51% de las ventas.

### **UEN CHATARRA**

- Debido a la transferencia de la comercialización de chatarra hacia Andec el presente informe considera a la línea únicamente hasta el mes de septiembre.
- Las compras físicas permitieron un cumplimiento 84 % versus lo presupuestado, mientras las compras valoradas permitieron un cumplimiento de 86% versus lo presupuestado.
- El bajo cumplimiento se debió principalmente a la falta de competitividad respecto del precio de nuestra competencia, lo cual desencadena que las compras del mismo período del año anterior sean superiores a las de este año.
- Dentro de los clientes (proveedores) se puede observar que la cartera no fue muy diversificada y se encuentra concentrada en un reducido grupo, mientras el principal segmento fueron los proveedores generales con un 83.24% de las ventas acumuladas.

### **UEN HIERRO**

- Las ventas físicas del último trimestre permitieron un cumplimiento 110 % versus lo presupuestado, mientras las ventas valoradas permitieron un cumplimiento de 122% versus lo presupuestado; sin embargo los valores acumulados del año son de 107% y 115% respectivamente lo que demuestra la gestión realizada y las condiciones de mercado favorables para ello.

- Las ventas tanto en unidades físicas como valoradas son muy superiores a las correspondientes al mismo período del año anterior, con un crecimiento de ventas por toneladas del 57%.
- Dentro de la cartera de clientes se puede observar que es extensa, sin concentraciones mayores que indiquen gran dependencia; mientras el principal segmento son claramente los distribuidores con el 71.48% de las ventas totales de la línea.

## COMERCIO EXTERIOR

- La venta de Comercio Exterior a la Fuerza Terrestre se registra en el cuarto trimestre del año 2006 con ventas físicas de 12000 unidades y ventas valoradas por USD 456.120,00.
- Tanto la clasificación de clientes ABC como de segmento no es aplicable al existir un solo cliente: Fuerza Terrestre.

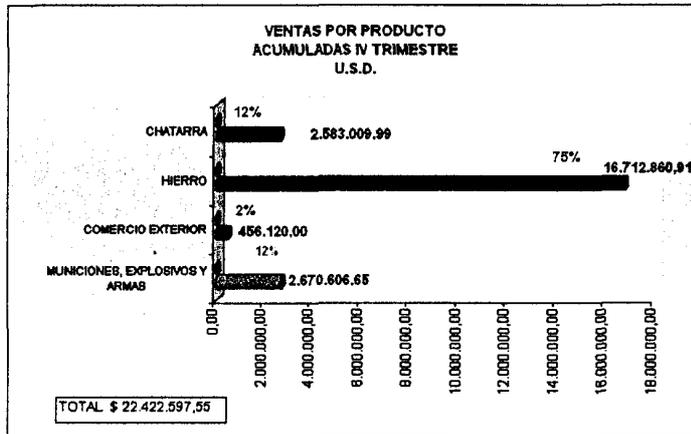
CUADRO 3.2

### VENTAS POR PRODUCTO ACUMULADAS

PRODUCTO	UNIDAD	VENTAS ACUMULADAS AL CUARTO TRIMESTRE AÑO 2006									
		PRESUPUESTO		EJECUCION			VARIACION		CUMPLIMIENTO		
		0	U.S.D.	0	U.S.D.	%	0	VALORES	0	VALORES	
MUNICIONES, EXPLOSIVOS Y ARMAS	Unidades	10.153.515	3.115.211,26	9.342.052	2.670.606,65	12%	-811.463	-444.604,61	92%	86%	
COMERCIO EXTERIOR	Unidades	N/A	N/A	12.000	456.120,00	2%	N/A	N/A	N/A	N/A	
HIERRO	Toneladas	22.894	14.577.426,98	24.493	16.712.860,91	75%	1.600	2.135.433,93	107%	115%	
CHATARRA	Toneladas	23.100	2.583.009,00	19.412	2.583.009,99	12%	-3.688	-410.990,01	84%	86%	
<b>TOTAL</b>			<b>20.886.598,24</b>		<b>22.422.597,55</b>	<b>100%</b>		<b>1.278.879,31</b>		<b>108%</b>	

\* SE CONSIDERAN LAS VENTAS DE MUNICIONES, EXPLOSIVOS Y CHATARRA ÚNICAMENTE POR EL PERÍODO QUE CADA UNA DE ELLAS PERMANECIÓ EN DINECOM'S

GRAFICO 3.2



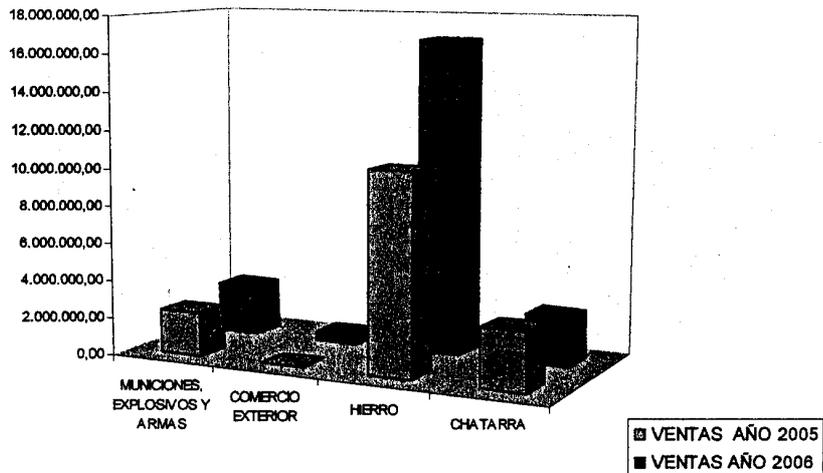
CUADRO 3.3

VENTAS POR PRODUCTO RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

PRODUCTO	VENTAS AÑO 2005		VENTAS AÑO 2006		VARIACION	
	O	U.S.D.	O	U.S.D.	O	U.S.D.
MUNICIONES, EXPLOSIVOS Y ARMAS	9.495.070	2.324.876,07	9.342.052,00	2.670.606,65	-153.018	345.730,58
COMERCIO EXTERIOR	0	0,00	12.000,00	456.120,00	12.000	456.120,00
HIERRO	15.639,14	10.542.934,58	24.493,39	16.712.860,91	8.854	6.169.926,33
CHATARRA	24.774	3.107.842,80	19.412,00	2.583.009,99	-5.362	-524.832,81
TOTAL		15.975.653,45		22.422.597,55		6.446.944,10

\* Para las líneas de Chatarra, Municiones y Explosivos se contempla hasta el tiempo que permanecieron en Dinecom's

VENTAS USD POR LÍNEA COMPARATIVO  
2005-2006



CUADRO 3.4.1

CLASIFICACION ABC DE CLIENTES MUNICIONES Y EXPLOSIVOS AÑO 2006

CLIENTE	VENTAS U.S.D	% SOBRE VENTAS	% ACUMULADO	% CLIENTE ACUMULADO	CLASIFICACION	No. CLIENTES POR TIPO
CISNEROS VALENZUELA FERNANDO	172.290,00	6,45%	6,45%	0,25%		1
SALAZAR SANCHEZ ROMULO E.	171.151,84	6,41%	12,86%	0,50%		2
ALLAUCA CLAVIJO WASHINGTON	167.131,40	6,26%	19,12%	0,75%		3
IMPORBARSA S.A.	131.190,00	4,91%	24,03%	1,01%		4
ALMACENES LUIS B. CORNEJO	130.391,26	4,88%	28,91%	1,26%		5
PILCO JANETA JOSE IGNACIO	130.110,50	4,87%	33,79%	1,51%		6
LOZADA MENESES DOMINGO LUIS	87.205,76	3,27%	37,05%	1,76%		7
CAMPOVERDE CAMPOVERDE SANTOS	86.121,47	3,22%	40,28%	2,01%		8
ORTEGA SALINAS OSCAR V.	82.292,12	3,08%	43,36%	2,26%		9
VALVERDE POLMI	80.079,00	2,95%	46,31%	2,51%		10
QUJUE GUARANDA ARACELI	52.610,00	1,97%	47,28%	2,76%		11
CHAVEZ VILLAVENCIO RAMON A.	51.945,00	1,95%	49,23%	2,92%		12
VASQUEZ BRITO SERGIO FRANCISCO	47.877,29	1,80%	51,03%	3,27%		13
AGUILAR PINEDA ANGEL POLMI	44.135,21	1,65%	52,37%	3,52%		14
CIA. MINANCA C.A.	43.343,84	1,62%	54,00%	3,77%		15
ENPEC	42.854,70	1,60%	55,19%	4,02%		16
LLERENA CONDOR JOSE GUILLERMO	41.730,50	1,56%	56,75%	4,27%		17
AGUIRRE ROGEL ROBER ERNESTO	34.370,53	1,29%	58,04%	4,52%		18
BADILLO GUERRA CARLOS RUBEN	33.861,00	1,27%	60,31%	4,77%		19
MACHUCA ANDRES	32.713,64	1,22%	61,53%	5,03%		20
CASTELO CARRASCO JULIO	31.081,11	1,16%	62,70%	5,28%		21
PERALTA PERALTA PEDRO R.	30.965,00	1,16%	63,86%	5,53%		22
SANCHEZ ARDITO	29.668,83	1,11%	64,97%	5,78%		23
PERALTA PERALTA JOSE DANIEL	29.315,00	1,10%	66,06%	6,03%		24
GONZALEZ B. JORGE	28.184,11	1,06%	67,12%	6,28%		25
EMINZA S.A.	27.076,75	1,01%	68,13%	6,53%		26
MOSQUERA ESPINOZA CESAR E.	26.378,75	0,99%	69,12%	6,78%		27
ANASCO TORRES OFELIA JUDITH	26.054,22	0,96%	70,10%	7,04%		28
CAJ TINGO JULIO SEGUNDO	25.260,00	0,96%	71,04%	7,29%		29
PESANTES RAMOS CARLOS FERNANDO	24.890,00	0,93%	71,98%	7,54%		30
CORNEL SARMIENTO VICENTE	23.243,17	0,87%	72,85%	7,79%		31
SOMINUR CIA. LTDA.	22.533,06	0,85%	73,67%	8,04%		32
PEÑA DUMAN VICENTE MARIO	21.180,00	0,79%	74,46%	8,29%		33
CIA. JORNI S.A.	20.037,26	0,75%	75,21%	8,54%		34
SION ZAMBRANO MIRELLY DEL ROCIO	19.460,00	0,73%	75,94%	8,79%		35
ARMUOS PILLAJO GONZALO	18.751,10	0,70%	76,64%	9,05%		36
REYES CORDOVA CAYO	17.254,71	0,65%	77,29%	9,30%		37
PAZMINO BYRON HERNAN	17.188,88	0,64%	77,93%	9,55%		38
ACOSTA TERAN ROBERTO AMADOR	17.082,45	0,64%	78,57%	9,80%		39
QUEZADA CABRERA LUIS MARIO	16.422,13	0,61%	79,19%	10,05%		40
SRS. EXPALUSA	15.221,43	0,57%	79,76%	10,30%		41
BARZALLO TORRES ASTERIO V	15.194,30	0,57%	80,33%	10,56%		42
SOC. MIN. PARAISO	15.023,24	0,56%	80,89%	10,80%		1
AGRICOLAS MINERA AGRIMROC	14.151,86	0,53%	81,42%	11,06%		2
ARGUELLO NORMA	14.000,00	0,53%	81,95%	11,31%		3
ROMERO LOANZA JOSE MIGUEL	13.280,11	0,50%	82,44%	11,56%		4
SOC. SAN ANTONIO	13.163,19	0,49%	82,94%	11,81%		5
ORELLANA NERY	12.369,80	0,46%	83,40%	12,05%		6
ORTIZ PENAFIEL GALO VICENTE	11.269,28	0,42%	83,82%	12,31%		7
PRODUMINSA	10.403,42	0,39%	84,21%	12,56%		8
ARMUOS JUAN FIDEL	10.286,56	0,39%	84,60%	12,81%		9
AVILA CARVALLO ANGEL M.	10.129,42	0,38%	84,97%	13,07%		10
RODRIGUEZ VILLAFUERTE MARIA	9.440,00	0,35%	85,32%	13,32%		11
LOPEZ JOSE	8.157,85	0,31%	85,67%	13,57%		12
SEGARRA ESPINOZA CESAR A.	8.078,03	0,30%	85,95%	13,82%		13
PILAGUANO MENESES ANGELICA	8.180,00	0,31%	86,26%	14,07%		14
ALDAS CALAS CLEVER MANUEL	8.110,00	0,30%	86,60%	14,32%		15
SANGURIMA BARRETO EUCLIDEZ	8.058,73	0,30%	86,90%	14,57%		16
CAPELO SALAZAR CLAUDIO	8.027,11	0,30%	87,20%	14,82%		17
MOLINA TAMAYO CARLOS ALFONSO	7.200,00	0,27%	87,47%	15,08%		18
SEGDEFENSA	7.100,00	0,27%	87,74%	15,33%		19
SR. LUIS ANTONIO GUAMAN	7.083,88	0,27%	88,00%	15,58%		20
RUPERTO ERASMO FRANCO	7.080,06	0,26%	88,26%	15,83%		21
ELIZALDE ELIZALDE EDUARDO	7.022,43	0,26%	88,53%	16,08%		22
VALVERDE PESANTES LUIS MARIO	7.003,00	0,26%	88,79%	16,33%		23
LOPEZ SALAZAR RAUL	6.347,07	0,24%	89,03%	16,58%		24
ESPINOZA ESPINOZA LUIS A.	6.280,00	0,23%	89,26%	16,83%		25
BALCAZAR ULLOA MARTHA EL	6.127,19	0,23%	89,49%	17,08%		26
ESPINOZA M. FAUSTO	6.036,09	0,23%	89,72%	17,34%		27
ESPIN SANCHEZ JUAN FRANCISCO	6.031,60	0,23%	89,94%	17,59%		28
PESANTEZ HERAS ELADIO REMIGIO	6.005,07	0,22%	90,17%	17,84%		29
GORDILLO ARMUOS ALDOES	6.001,44	0,22%	90,39%	18,09%		30
GRANIA BALLADARES MARCELO	6.510,00	0,24%	90,60%	18,34%		31
MARIN SEGUNDO	6.507,16	0,24%	90,81%	18,59%		32
FORTUIS CIA. LTDA.	6.480,00	0,24%	91,01%	18,84%		33
DISTRIBUIDORA J.M.C.	6.405,00	0,24%	91,21%	19,10%		34
THE SECURITY WORLD CIA. LTDA.	6.380,00	0,24%	91,41%	19,36%		35
SOC. LOS INCAS	6.280,65	0,23%	91,61%	19,60%		36
TEVCO S.A.	6.130,00	0,23%	91,80%	19,85%		37
MINERA NEVADA	6.110,02	0,23%	92,00%	20,10%		38
REMACHE GABOR MARCO A.	6.080,00	0,23%	92,19%	20,35%		39
VITERI SAMBONINO ALFREDO	6.026,00	0,23%	92,37%	20,60%		40
PABLO ENRIQUE GARCIA CEVALLOS	4.841,40	0,18%	92,55%	20,85%		41
ARMUOS FIDEL JUAN	4.288,92	0,16%	92,71%	21,11%		42
ORELLANA JOSE	4.162,47	0,16%	92,86%	21,36%		43
BOLANOS BALAS JAIMÉ EDUARDO	4.080,00	0,15%	93,02%	21,61%		44
MENESES SANCHEZ ENMA TRANSITO	4.060,00	0,15%	93,17%	21,86%		45
ORTEGA VICENTE	4.037,86	0,15%	93,32%	22,11%		46
SEGURIDAD 2000 CIA. LTDA.	3.844,00	0,14%	93,46%	22,36%		47
PINEDA LABANDA NARCISA	3.640,92	0,13%	93,59%	22,61%		48
RAMIREZ JUVENAL	3.405,66	0,13%	93,72%	22,86%		49
ESPINOZA DURAN JOSE ALDOES	3.388,32	0,13%	93,84%	23,12%		50
MARTINEZ LOANZA CAROLINA	3.344,07	0,13%	93,97%	23,37%		51
BLACIO TINOCO JORGE	3.300,20	0,12%	94,09%	23,62%		52
SOC. 31 DE OCTUBRE	3.269,89	0,12%	94,21%	23,87%		53
AMERPRIV CIA. LTDA.	3.215,00	0,12%	94,33%	24,12%		54
SEGUNDO POMPILLO OLMEDO	3.183,75	0,12%	94,45%	24,37%		55
VASQUEZ VASQUEZ FERNY	3.178,88	0,12%	94,57%	24,62%		56
LOPEZ RIOS CARLOS HUGO	3.177,62	0,12%	94,69%	24,87%		57
AREVALO QUESADA LEONARDO	3.136,01	0,12%	94,81%	25,13%		58
AVILA CORDOVA ANGEL ASIS	3.101,36	0,12%	94,93%	25,38%		59
ESPINOZA M. JUAN	3.070,19	0,11%	95,04%	25,63%		60

A

B

VALAREZO JOSE RAMON	3.009,07	0,11%	95,15%	25,89%
SOC. EL ENCANTO	2.882,29	0,11%	95,26%	26,13%
SIMON VELLI JAJME	2.850,00	0,11%	95,37%	26,38%
YACHUZA GRANIDA ANDRES D.	2.850,00	0,11%	95,37%	26,38%
SEGUSUR S.A.	2.809,75	0,11%	95,28%	26,09%
ANDA VICENTE	2.808,78	0,11%	95,88%	27,14%
EQUADOR BUILDING COMPANY CORP.	2.700,00	0,10%	95,86%	27,84%
LOAZA MENeses FABIOLA	2.700,00	0,10%	95,86%	27,84%
MOLINA CARVALLO ZARITA INES	2.676,00	0,10%	95,96%	27,89%
AGUILAR BLACIO RENE	2.636,40	0,09%	96,09%	28,14%
LUISO A. RAMAN ALVAREZ	2.335,89	0,08%	96,33%	29,35%
MINICSA S.A.	2.261,38	0,08%	96,25%	29,24%
TAPIA CARDENAS CARLOS ALBERTO	2.240,00	0,08%	96,35%	29,69%
SEGARRA TENORIO JULIO TOBIAS	2.221,99	0,08%	96,42%	29,15%
ALMACEN CORTAN PENA	2.189,50	0,08%	96,50%	29,49%
PRGADMA CIA. LTDA	1.888,00	0,07%	96,87%	29,85%
LUCRECIA PINEDA VALAREZO	1.870,56	0,07%	96,84%	29,90%
MAZA JUAN CRISTINO	1.865,85	0,07%	96,71%	30,15%
CORREA WASHINGTON SOC. ROCA	1.864,48	0,07%	96,76%	30,40%
VIMASE CIA. LTDA	1.780,00	0,07%	96,84%	30,85%
MINALTA S.A.	1.721,09	0,06%	96,91%	30,90%
PRIMERA DIVISION SHIRYS	1.719,75	0,06%	96,97%	31,15%
SOC. EL INCA SAN GERARDO	1.705,17	0,06%	97,05%	31,41%
PROVPIRE CIA. LTDA	1.660,00	0,06%	97,09%	31,65%
SANCHEZ JORGE JAIME	1.635,18	0,06%	97,16%	31,91%
GRUMINTOR	1.570,73	0,06%	97,21%	32,20%
PALS ECUADOR C.A.	1.518,80	0,06%	97,26%	32,41%
CUEVA SOLIVAR (SOC. SAN ANTONIO)	1.515,86	0,06%	97,32%	32,65%
ROMERO HILTI DEAR GILBERT	1.512,37	0,06%	97,37%	32,91%
GRANDA JARAMILLO NERY O.	1.507,80	0,06%	97,43%	33,17%
LOAYZA ESPINOZA EDUARDO U.	1.500,40	0,06%	97,49%	33,42%
SOC. JESUS DEL GRAN PODER	1.489,14	0,06%	97,56%	33,67%
LUISA HUMBERTO ELADIO	1.481,71	0,06%	97,63%	33,93%
CISEPRO CIA. LTDA	1.416,00	0,05%	97,85%	34,17%
CANACHO S. JAIME EDUARDO	1.394,00	0,05%	97,70%	34,44%
INDUSTRIAS ALBES	1.375,50	0,05%	97,78%	34,67%
PERA CANGA JOSEFINA GENOVEVA	1.370,00	0,05%	97,83%	34,87%
PALACIOS CEVALLOS RICARDO J.	1.360,00	0,05%	97,88%	35,15%
OROMING S.A.	1.348,84	0,05%	97,91%	35,43%
ZINGUNA VIVIANA JOSE MARIA	1.335,00	0,05%	97,97%	35,69%
ZARATA CASTRO SEGUNDO	1.278,37	0,05%	98,00%	36,03%
ESPINOZA ASANZA EVEN	1.209,93	0,05%	98,06%	36,18%
PIMENTEL ROMERO LUIS	1.143,36	0,04%	98,09%	36,43%
ESPINOZA VALAREZO MANUEL	1.134,83	0,04%	98,16%	36,69%
CORONEL JIMENEZ DARIO	1.102,93	0,04%	98,18%	36,93%
COBOS MALDONADO TANNER	1.087,86	0,04%	98,22%	37,19%
AGUIRRE TORAL GIBELA	1.004,16	0,04%	98,26%	37,45%
IMACELA VERA FRANCISCO	961,00	0,04%	98,31%	37,71%
SOCIEDAD EL PROGRESO	940,73	0,04%	98,33%	37,84%
HERRERA POZO MARIA ELENA	924,25	0,03%	98,36%	38,19%
REMACHE PUERTO JOSE ANTONIO	900,00	0,03%	98,40%	38,45%
MALES DE LA TORRE ALBERTO	900,00	0,03%	98,40%	38,45%
REMACHE LOPEZ DARIO XAVIER	902,00	0,03%	98,45%	38,64%
LOPEZ ROMAN JOSE	796,74	0,03%	98,49%	38,90%
WACHENING S.A. ECUADOR	740,00	0,03%	98,53%	39,15%
GRUMERCAN CIA. LTDA	707,00	0,03%	98,54%	39,70%
CABRERA ENRIQUE	699,39	0,03%	98,57%	39,85%
RIVERA IDROVO MAXIMO E	692,43	0,03%	98,59%	40,20%
MARIO HUMBERTO EL SALTO	682,19	0,03%	98,61%	40,55%
CASTELO CARRASCO FANNY PIEDAD	640,00	0,02%	98,64%	40,75%
COBO CRESPO DIEGO F.	605,00	0,02%	98,67%	40,95%
GRUMINTOR CIA. LTDA	600,00	0,02%	98,69%	41,21%
ORONIZ LEBENA FRANCISCO	600,00	0,02%	98,70%	41,26%
CUEVA JIMENEZ MANUEL	590,30	0,02%	98,73%	41,71%
MONTENEGRO LEONSO	679,29	0,02%	98,75%	41,96%
TORRES ALVARADO MEDARDO	678,00	0,02%	98,78%	42,21%
MARCILLA RUIZ JOSE FELIX	676,00	0,02%	98,80%	42,45%
JIL LIZPERGER JUAN	660,00	0,02%	98,82%	42,71%
SANCHEZ MARTINEZ PEDRO G.	642,50	0,02%	98,84%	42,95%
SR. RAMIRO CALANCA CASTILLO	641,69	0,02%	98,85%	43,20%
PENARRETA ESPINOZA SANDRA	641,68	0,02%	98,86%	43,47%
ING. RUEBA ANDRADE HUGO	634,60	0,02%	98,90%	43,72%
MAYO (B) SALINAS GONZALEZ	634,50	0,02%	98,92%	43,97%
EMAPCO	631,82	0,02%	98,93%	44,23%
SANMARTIN REINOSO MANUEL	626,14	0,02%	98,96%	44,47%
RAMIREZ GALLARDO LUZ EDITH	625,86	0,02%	98,98%	44,72%
TOLEDO SAMANIEGO FANNY ALICIA	620,00	0,02%	98,99%	45,00%
BALBON CABRERA JOSE ANTONIO	493,00	0,02%	99,02%	45,23%
CABRERA OCHOA GERMAN H.	488,13	0,02%	99,03%	45,48%
DURAN DURAN JOSE LEONARDO	488,14	0,02%	99,05%	45,73%
PROYIGES CIA. LTDA	486,00	0,02%	99,06%	46,00%
CALDERON QUINALUIZA LUIS	485,00	0,02%	99,08%	46,25%
ECOSOL CIA. LTDA	488,84	0,02%	99,10%	46,49%
SAN ANTONIO PEDRO LADISLAO	481,89	0,02%	99,12%	46,73%
CANTERAS VICHUL	478,00	0,02%	99,14%	46,98%
TECSININVEST CIA. LTDA	402,00	0,02%	99,16%	47,24%
ARMILEO CIA. LTDA	392,80	0,01%	99,17%	47,49%
MORQUERA ESPINOZA CESAR E.	390,00	0,01%	99,19%	47,74%
ANDRADE E. ROGUE IVAN	388,19	0,01%	99,20%	47,99%
TAMARIZ CHIRIBOGA FRANCISCO E.	387,00	0,01%	99,21%	48,24%
LANDAZURI MORA LUIS	380,00	0,01%	99,22%	48,49%
NOBQA NAVARRETE JORGE O.	380,00	0,01%	99,24%	48,74%
IVAREN SIDERURGICA INDUSTRIAL	379,50	0,01%	99,25%	48,98%
VARGAS VELIZ JOSE LUIS	376,00	0,01%	99,27%	49,23%
ALBERDI CIA. LTDA	374,00	0,01%	99,28%	49,48%
CUFORTI CIA. LTDA	360,00	0,01%	99,29%	49,73%
SR. PUMAYUGRA CARLOS	348,00	0,01%	99,31%	50,00%
SR. VILLACHES OVIEDO GUSTAVO	348,00	0,01%	99,32%	50,25%
CAYDIA MICHENS RODRIGO	330,00	0,01%	99,34%	50,50%
REMACHE DOMINGUEZ LUIS	334,00	0,01%	99,36%	50,75%
AMBASEO CIA. LTDA	328,00	0,01%	99,38%	51,01%
WORLD SECURITY CIA. LTDA	327,89	0,01%	99,37%	51,26%
EXPRESO UNIDIE CIA. LTDA	322,19	0,01%	99,39%	51,51%
JAYA MANUEL RAMON	321,48	0,01%	99,39%	51,76%
PAVON REASCOB PAUL VICENTE	320,00	0,01%	99,41%	52,01%
RAMIREZ VILAROR CARLOS	320,00	0,01%	99,41%	52,26%
RODRIGUEZ ESPINOZA PAUL	320,00	0,01%	99,43%	52,51%
DINBAGROS	310,00	0,01%	99,44%	52,76%
CHIRIBOGA RIVAS JOSE ALEJANDRO	307,75	0,01%	99,45%	53,02%
SAN ANTONIO	306,61	0,01%	99,45%	53,27%
FRANCO TORRES ARMANGEL	293,20	0,01%	99,48%	53,62%
SAN MARTIN CARRION AGUSTIN	291,87	0,01%	99,49%	53,77%
CAMACHO SMOBODA ANDRES	290,00	0,01%	99,50%	54,02%
SALAZAR ANBATO TERESA DE JESUS	290,00	0,01%	99,51%	54,27%
BATAILLON DE INGS. 67 MONTUFAR	286,00	0,01%	99,52%	54,52%
JOSE DARIO CEPILLO GUAMAN	283,64	0,01%	99,53%	54,77%
BONILLA PEDRO	282,75	0,01%	99,54%	55,02%
VILLEGAS ANIE BLANMIR	282,00	0,01%	99,54%	55,27%
TRANS FORMER CIA. LTDA	280,00	0,01%	99,56%	55,53%
MALDONADO TITO MANUEL	263,32	0,01%	99,67%	55,78%
SEGRIAMAN CIA. LTDA	257,00	0,01%	99,69%	56,03%
PENAHERRERA RODRIGUEZ ED	257,00	0,01%	99,69%	56,28%
ELTEIMBASEG S.A.	221,00	0,01%	99,80%	56,63%
DISPETRO	220,00	0,01%	99,80%	56,78%
MAGAS VICTOR ANGEL	219,88	0,01%	99,81%	57,03%
FERNANDEZ COBO PATRICIO	218,75	0,01%	99,81%	57,28%
LOAIZA PAEZ MIGUEL ORLANDO	212,50	0,01%	99,83%	57,64%
FRIAS HERNANDEZ REYER	205,00	0,01%	99,84%	57,79%
CARRERA ALVAREZ PEDRO A.	205,00	0,01%	99,84%	57,79%
MEJIA ARTEAGA NELSON	195,51	0,01%	99,86%	58,29%
AGUIRRE MOROCHO ROLANDO	195,31	0,01%	99,86%	58,44%
GOMEZ DE LA TORRE CALISTO	188,00	0,01%	99,87%	58,75%
FEVISE	188,00	0,01%	99,87%	58,75%
GUARDIANAS ECUATORIANAS CIA.	183,80	0,01%	99,88%	59,30%
ARE SAN FERNANDO T	179,00	0,01%	99,89%	59,55%
GUEVARA NUNEZ NIGAMOR	178,00	0,01%	99,90%	59,79%
MUNICIPIO DE PORTOVELO	174,00	0,01%	99,90%	60,05%
UNDA AGUIRRE LUIS ALBERTO	174,00	0,01%	99,91%	60,30%
EALCUDO LOYA JAIME GUSTAVO	169,00	0,01%	99,91%	60,55%
REY SEGUR	169,00	0,01%	99,91%	60,55%
SEGURITAL CIA. LTDA	163,60	0,01%	99,92%	61,05%
EMINER CIA. LTDA	160,00	0,01%	99,93%	61,31%
LAERSEC S.A.	160,00	0,01%	99,94%	61,56%

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100
101
102
103
104
105
106
107
108
109
110
111
112
113
114
115
116
117
118
119
120
121
122
123
124
125
126
127
128
129
130
131
132
133
134
135
136
137
138
139
140
141
142
143

C

ARELLANO DAVID	165.00	0.01%	99.74%	81.81%
PHANTERBEG CIA LTDA	165.00	0.01%	99.75%	82.06%
PLASCOS CARLOS CIA LTDA	165.00	0.01%	99.75%	82.06%
LEONARDO ROMERO CIA LTDA	165.00	0.01%	99.75%	82.06%
BALGAZO SERRANO RAUL GUSTAVO	165.00	0.01%	99.75%	82.06%
RODRIGO FUJER ANIBAL EDUARDO	142.00	0.01%	99.76%	82.52%
HERNANDEZ ANTONIO	142.00	0.01%	99.76%	82.52%
GONZALEZ ARTIGAS BUSTAMANTE	142.00	0.01%	99.76%	82.52%
ESPIRITOSA OSCAR GONZALEZ	140.00	0.01%	99.76%	82.52%
JACIMON JORGE MIGUEL MAURICIO	140.00	0.01%	99.76%	82.52%
SANCHEZ SORIA JOSE LUIS	140.00	0.01%	99.76%	82.52%
FERRERA ALDO CRISTIAN	130.00	0.01%	99.81%	81.81%
ZAPATA AURITA JOSE FERNANDO	130.00	0.01%	99.81%	81.81%
CARRION BOLIVAR DE JESUS	120.00	0.01%	99.82%	86.55%
SR ORTIGUA GABRIEL CRISTOBAL	120.00	0.01%	99.82%	86.55%
VINUEZA VARRIN LUIS F	112.00	0.01%	99.83%	86.63%
CALISPA LEON DENNIS PUOTARCO	111.00	0.01%	99.83%	86.63%
SR ZASATY INGA JUAN RICARDO	107.00	0.01%	99.84%	86.63%
CANTERAS SHOBOL CENTRAL	100.00	0.01%	99.84%	86.63%
CRICATA PEDRO MACALAM	98.00	0.01%	99.84%	86.63%
JAYRUBEN RIQUEZ MARIO CIA LTDA	98.00	0.01%	99.84%	86.63%
JIMENEZ AGUILAR WILLIAN	92.23	0.01%	99.85%	87.34%
MACROFONTS S A	92.00	0.01%	99.85%	87.34%
PERALTA ENRIQUEZ G	92.00	0.01%	99.85%	87.34%
CAJEDO CANTOS CARLOS I	87.00	0.01%	99.86%	88.09%
COMANDO AEREO DE TRANSPORTES	87.00	0.01%	99.86%	88.09%
JARIN TORRES EDIRON F	85.00	0.01%	99.87%	88.24%
VIGARSE CIA LTDA	82.00	0.01%	99.87%	88.84%
MORENO GORDOVEZ ANDRES	78.44	0.01%	99.87%	88.10%
CAPELO GARCIA EDUARDO	77.77	0.01%	99.88%	88.60%
GUASCOTA QUIMBIAMBA EDUARDO	72.50	0.01%	99.89%	89.24%
TENORIO TINOCO MA GUIBERDO	72.50	0.01%	99.89%	89.24%
RONIS FERRANDEZ SEBASTIAN	68.00	0.01%	99.89%	89.24%
HANNA BADRAN GEORGES JOSEPH	68.00	0.01%	99.89%	89.24%
CORONEL MALDONADO NESTOR	68.00	0.01%	99.89%	89.24%
F M GUALTIERI	59.00	0.01%	99.89%	91.11%
PIETRO MOTTIN LUNARDON	59.00	0.01%	99.89%	91.11%
RAVSESEGURIDAD CIA LTDA	51.00	0.01%	99.89%	91.11%
BARBA ANDREA MARCO PATRICIO	51.00	0.01%	99.89%	91.11%
VIGIL ALMAZAR CIA LTDA	49.50	0.01%	99.90%	91.85%
FARGO CIA LTDA	49.50	0.01%	99.90%	91.85%
CEVALLOS ARVEY NAPOLEON	48.50	0.01%	99.90%	92.81%
FLORES PULLES JULIO ABRAMAN	48.50	0.01%	99.90%	92.81%
NARANJO ANDA FERNANDO F	48.50	0.01%	99.90%	92.81%
BARRABAN PARRA MARIO ANIBAL	48.50	0.01%	99.91%	93.37%
PIEDRA SALAS PETRONIO ANIBAL	48.50	0.01%	99.91%	93.37%
TRANSWACIENHUT	48.50	0.01%	99.91%	93.37%
AURITA GUERRA EDUARDO	44.50	0.01%	99.91%	94.12%
CAPILO ERNESTO ING	44.50	0.01%	99.91%	94.12%
SR PADILLA BUREBANO TROSKY	44.50	0.01%	99.91%	94.12%
HACINPIERRE PASTOR TOMAS	43.50	0.01%	99.92%	94.87%
HERREIRA ENRIQUEZ JOSE R	43.50	0.01%	99.92%	94.87%
QUEDA AGUIRRE LUIS FABIAN	43.50	0.01%	99.92%	94.87%
SANCHEZ YANEZ CARLOS	43.50	0.01%	99.92%	94.87%
BRAZO YANEZ CARLOS	43.50	0.01%	99.92%	94.87%
SUPERMERCADOS LA FAVORITA SA	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
URB LOS BARRIOS UPAMBA	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
MUNOZ MARGUEL ALEXIS	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
COGAROL CIA LTDA	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
SR EDIMAN TELMO	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
ESPIRITOSA LIPANI JOSE ANTONIO	38.74	0.01%	99.92%	95.85%
GUTIERREZ BALAZAR DIEGO	34.75	0.01%	99.92%	97.29%
COMUNICACIONES	33.00	0.01%	99.92%	97.29%
SECOIN CIA LTDA	33.00	0.01%	99.92%	97.29%
SILVA BALAZAR CESAR A	33.00	0.01%	99.92%	97.29%
LUJAN REYES LUIS A	33.00	0.01%	99.92%	97.29%
TUOZ GUTIERREZ PIO MANUEL	31.00	0.01%	99.92%	97.29%
POLDOS CIA LTDA	31.00	0.01%	99.92%	97.29%
HERREIRA ENRIQUEZ	30.00	0.01%	99.92%	97.29%
BOB HERREZ ALVAREZ RODRIGO	30.00	0.01%	99.92%	97.29%
GIA CRESCO CHRISTIAN MARCELO	30.00	0.01%	99.92%	97.29%
SR DUCUAY DONATO JOSE	30.00	0.01%	99.92%	97.29%
SR VIERI CHICA PABLO ADRIAN	30.00	0.01%	99.92%	97.29%
COELLO COELLO SILVIO	29.23	0.01%	99.92%	98.40%
LEON GANZA LUIS ENRIQUE	29.23	0.01%	99.92%	98.40%
SR GANZA LUIS ENRIQUE	29.23	0.01%	99.92%	98.40%
ALEMAN MARMOL ROBERTO P	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
ANARA ROMO HEDDY FERREKA	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
SR DE SANCHEZ CARLOS CIRINO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
JACOME PEDRO MANUEL	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
LABRADOR LUIS ENRIQUE	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
DRIDON LUIS ENRIQUE PATRICIO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
PADILLA RODRIGUEZ EDISON	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
RECADE GALAZA LUIS	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
RELAGO CHIHENO GILBERTO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
DURANGO ALLAN RAFAEL DARWIN	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
HEREDIA BARRIOS LUIS A	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
MARURI CEVALLOS MARCO A	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
DRIDON RAMOS HERMINIO MAN	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
PEREZ CARLOS FREDY WILU	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
RODRIGUEZ BARROSO MARCO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
ESPIRITOSA JULIO D	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
OPOR SA	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
MAYO SANCHEZ TAPIA MIGUEL	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
BOGOSI GABRIEL BARTOLO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
SCORREI GABRIEL BARTOLO	29.00	0.01%	99.92%	98.40%
HERREIRA CAMACHO JOSE MANU	21.75	0.01%	99.92%	98.40%
ORTIGUA CRUZ MARCOS CELIANO	21.75	0.01%	99.92%	98.40%
INTI RODRIGUEZ JORGE F ONGO	21.75	0.01%	99.92%	98.40%
INTI MURILLO C FREDY F	21.75	0.01%	99.92%	98.40%
PROANO LOZANO ROMEL	21.75	0.01%	99.92%	98.40%
CHIFA MANJIN	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
MACHUCA GRANDA JUAN ANTONIO	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
ENRIQUEZ VARELA JOSE MAURICIO	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
MARTINEZ MONTES MANUEL	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
BORTILLA CAMBIZACA SEGUNDO	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
RION PAMINO DIEGO FERNANDO	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
SANTANA NAVAS ALEX	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
SR NAVARREZ FAUSTO	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
SR RICARDO SUAREZ JOSE	19.49	0.01%	99.92%	98.40%
CEVALLOS CUEVA HERNAN ANTONIO	17.50	0.01%	99.92%	98.40%
SEOS GALLARDO ORILANA	17.50	0.01%	99.92%	98.40%
MERA CRIGILLO ONAR FERNANDO	17.50	0.01%	99.92%	98.40%
DE LA TORRE PAES MAURICIO	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
MENDOZA LUIS RENAN	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
PLAZA ESTUPINAN MARCOS J	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
SR ARENDS L HINKE	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
BOB CRDZGO LUCIANO DIEGO	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
LOZADA MUNOZ VICTOR ISBEN	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
MENDOZA QUIROX JORGE HUMBERTO	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
MUNIVE PATA MANUEL STALIN	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
REAL ORTIZ FERNANDO RUBEN	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
SACA ZARI CHACHA LUIS HUMBERTO	16.50	0.01%	99.92%	98.40%
ALVAREZ ROMAN WILMAN POLIBIO	14.79	0.01%	99.92%	98.40%
AROLO AGUILAR COSME	14.79	0.01%	99.92%	98.40%
ORDONEZ RAMIREZ MARIO	14.79	0.01%	99.92%	98.40%
ARMUO ANGUILO JOSE LITO	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
AYCHAFIHO AGROS SA	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
ESFORSET	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
GUERRA TAPIA JOSE R	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
PAEZ SIMBA PABLO GUSTAVO	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
REIN TREVELLO MILTON JOSE	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
SR JIMENEZ BRAVO JOSE	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
SHIGUANGO TUNAY HECTOR	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
INTI ALVARO B RAMIRO A	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
VIERI BANO MEBIAS	14.50	0.01%	99.92%	98.40%
YAZCHIREMA JIMENEZ SARA A	14.50	0.01%	100.00%	98.40%
DRILQUIN CAYTA FRANCISCO	14.50	0.01%	100.00%	98.40%
ALMACHE CONSTANTE WELLINGTON	14.50	0.01%	100.00%	98.40%
GUTIERREZ VASCO MANUEL	14.00	0.01%	100.00%	97.24%
DRILQUIN CAYTA FRANCISCO	9.50	0.01%	100.00%	97.24%
BOB GUERTI JIMENEZ GONSO	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
SR CORNEJO MARIN JOSE O	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
SR MERINO JOSE	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
SR VILACRES WILSON RAMIRO	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
CHUIQUIMARCA CHASIPANTA LUIS	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
SRAC SEVILLATA RUBEN ILARIO	7.50	0.01%	100.00%	97.24%
SRUZ VINUEZA FRANCISCO	7.00	0.01%	100.00%	98.80%
SUAREZ CARLOS	6.25	0.01%	100.00%	98.80%
SALVA RODRIGUEZ LEONSO JOE	6.25	0.01%	100.00%	98.80%
TOTAL	2,679,696.68			

\* Se considera a la línea de Municiones y Explosivos hasta el mes de Julio

C

CUADRO 3.4.2

CLASIFICACION ABC DE CLIENTES HIERRO AÑO 2006

CLIENTE	VERITAS TON	% SOBRE VERITAS	% ACUMULADO	% CLIENTE ACUMULADO	CLASIFICACION	INCL. CLIENTES POR TPO
DIACELECTRA LTDA	5289	24.40%	24.40%	0.80%	A	1
GUERRON MACHUCA PAUL ALDRIN	4757	21.90%	46.30%	1.59%		
INSTRUMENTAL S.A.	4000	18.30%	64.60%	2.39%		
CONSTRUCCION SUEVA MARCO	3750	17.20%	81.80%	2.99%		
UNIDAD EJECUTORA DE VIVIENDA DEL ISEPOL	3650	16.70%	98.50%	3.49%		
ALGO DEL VALLE S.A.	3500	16.00%	100.00%	3.79%		
BANCO PARCO EDITA AURORA	3350	15.30%		4.19%		
ALCALDES VILLALBA SANTIAGO VINCICIO	3250	14.90%		4.59%		
ESTRUCTURAS Y CONCRETO ESTRUCCO S.A.	3200	14.70%		4.99%		
INDUSTRIALIZACION SERRA	3150	14.50%		5.39%		
ASOCIACION MUTUALIYA FICHINCHA PARA LA VIVIENDA	3100	14.30%		5.79%		
PROYECTO PUERTO WASHINGTON WILFRIDO	3050	14.10%		6.19%		
SEVA VILLALBA SANTIAGO VINCICIO	3000	13.90%		6.59%		
CONCRETO TORRANO DISEÑO Y CONSTRUCCION CIA LTDA	2950	13.70%		6.99%		
CASTRO RAMIRO JAIRO OMAR	2900	13.50%		7.39%		
BO DIAZ Y ASOCIADOS	2850	13.30%		7.79%		
ESTRUCIA LTDA	2800	13.10%		8.19%		
MOYA DEL MOLINA MARCIA LTDA	2750	12.90%		8.59%		
INSTRUMENTAL CORRAL C.I.V.O.	2700	12.70%		8.99%		
INSTRUMENTAL	2650	12.50%		9.39%		
INSTRUMENTAL PATRICIO ING	2600	12.30%		9.79%		
ALTA DE LA CRUZ	2550	12.10%		10.19%		
ALTA DE LA CRUZ	2500	11.90%		10.59%		
ALTA DE LA CRUZ	2450	11.70%		10.99%		
ALTA DE LA CRUZ	2400	11.50%		11.39%		
ALTA DE LA CRUZ	2350	11.30%		11.79%		
ALTA DE LA CRUZ	2300	11.10%		12.19%		
ALTA DE LA CRUZ	2250	10.90%		12.59%		
ALTA DE LA CRUZ	2200	10.70%		12.99%		
ALTA DE LA CRUZ	2150	10.50%		13.39%		
ALTA DE LA CRUZ	2100	10.30%		13.79%		
ALTA DE LA CRUZ	2050	10.10%		14.19%		
ALTA DE LA CRUZ	2000	9.90%		14.59%		
ALTA DE LA CRUZ	1950	9.70%		14.99%		
ALTA DE LA CRUZ	1900	9.50%		15.39%		
ALTA DE LA CRUZ	1850	9.30%		15.79%		
ALTA DE LA CRUZ	1800	9.10%		16.19%		
ALTA DE LA CRUZ	1750	8.90%		16.59%		
ALTA DE LA CRUZ	1700	8.70%		16.99%		
ALTA DE LA CRUZ	1650	8.50%		17.39%		
ALTA DE LA CRUZ	1600	8.30%		17.79%		
ALTA DE LA CRUZ	1550	8.10%		18.19%		
ALTA DE LA CRUZ	1500	7.90%		18.59%		
ALTA DE LA CRUZ	1450	7.70%		18.99%		
ALTA DE LA CRUZ	1400	7.50%		19.39%		
ALTA DE LA CRUZ	1350	7.30%		19.79%		
ALTA DE LA CRUZ	1300	7.10%		20.19%		
ALTA DE LA CRUZ	1250	6.90%		20.59%		
ALTA DE LA CRUZ	1200	6.70%		20.99%		
ALTA DE LA CRUZ	1150	6.50%		21.39%		
ALTA DE LA CRUZ	1100	6.30%		21.79%		
ALTA DE LA CRUZ	1050	6.10%		22.19%		
ALTA DE LA CRUZ	1000	5.90%		22.59%		
ALTA DE LA CRUZ	950	5.70%		22.99%		
ALTA DE LA CRUZ	900	5.50%		23.39%		
ALTA DE LA CRUZ	850	5.30%		23.79%		
ALTA DE LA CRUZ	800	5.10%		24.19%		
ALTA DE LA CRUZ	750	4.90%		24.59%		
ALTA DE LA CRUZ	700	4.70%		24.99%		
ALTA DE LA CRUZ	650	4.50%		25.39%		
ALTA DE LA CRUZ	600	4.30%		25.79%		
ALTA DE LA CRUZ	550	4.10%		26.19%		
ALTA DE LA CRUZ	500	3.90%		26.59%		
ALTA DE LA CRUZ	450	3.70%		26.99%		
ALTA DE LA CRUZ	400	3.50%		27.39%		
ALTA DE LA CRUZ	350	3.30%		27.79%		
ALTA DE LA CRUZ	300	3.10%		28.19%		
ALTA DE LA CRUZ	250	2.90%		28.59%		
ALTA DE LA CRUZ	200	2.70%		28.99%		
ALTA DE LA CRUZ	150	2.50%		29.39%		
ALTA DE LA CRUZ	100	2.30%		29.79%		
ALTA DE LA CRUZ	50	2.10%		30.19%		
ALTA DE LA CRUZ	0	0.00%		30.59%		

## CLASIFICACION ABC DE PROVEEDORES CHATARRA AÑO 2006

CLIENTE	VENTAS U.S.D	% SOBRE VENTAS	% ACUMULADO	% CLIENTE ACUMULADO	CLASIFICACION	No. CLIENTES POR TIPO
CAMPANA MAYRA	1065074,43	50,10%	50,10%	1,25%	A	1
CAMPANA CAMPANA INES	412062,65	19,03%	69,12%	2,50%		2
CEVALLOS SARANGO JONHY	74500,66	3,44%	72,56%	3,75%		3
CEVALLOS JOSE	49509,91	2,29%	74,85%	5,00%		4
GUANO MAROTO LUCILA	45441,14	2,10%	76,95%	6,25%		5
ECUATORIANA DE ARTEFACTOS	34874,84	1,61%	78,56%	7,50%		6
JAYA LARRAGA LORENA	31847,20	1,47%	80,03%	8,75%		7
AGIP ECUADOR	27633,49	1,28%	81,30%	10,00%	B	1
ANDRANGO ROSA	21502,92	0,99%	82,30%	11,25%		2
NAVARRETE CARLOMAGNO ENRIQUE	20464,76	0,94%	83,24%	12,50%		3
BRAVO CALVA MILTON	20259,09	0,94%	84,18%	13,75%		4
VELIZ PABLO	19691,12	0,91%	85,09%	15,00%		5
SANCHEZ SIMBANA HUGO	17697,44	0,82%	85,90%	16,25%		6
VALENCIA MEDINA LUIS	16478,72	0,76%	86,66%	17,50%		7
ABAD TINOCO SILVIO	14519,96	0,67%	87,33%	18,75%		8
RIOS ANGEL	14454,96	0,67%	88,00%	20,00%		9
VELASQUEZ WASHINGTON	13979,00	0,65%	88,65%	21,25%		10
PILAMUNGA BERRONES ESTEBAN	13212,71	0,61%	89,26%	22,50%		11
TAPIA MARIA IBELEA	12770,99	0,59%	89,85%	23,75%		12
ANDINO CHONATA MARIBEL	12341,01	0,57%	90,42%	25,00%		13
CHONTA RECMACHE LUIS	11273,57	0,52%	90,94%	26,25%		14
PARDO GUALAN ANGEL	10530,46	0,49%	91,42%	27,50%		15
MACHUCA TOLEDO LUIS	10117,65	0,47%	91,89%	28,75%		16
ACOSTA CHADAN MARIA	10112,86	0,47%	92,36%	30,00%		17
VILCAMAYGUA MARIA	9682,60	0,46%	92,81%	31,25%		18
CAIZA CATOTA HUMBERTO	9493,99	0,44%	93,25%	32,50%		19
GUERRERO TOBAR MANUEL	9237,06	0,43%	93,68%	33,75%		20
RECICLAJES	8776,91	0,41%	94,08%	35,00%		21
CAIZA LLANO ELIZA	7375,90	0,34%	94,42%	36,25%		22
LAMAR LLANO JAIME	7174,62	0,33%	94,76%	37,50%		23
RECINTER	6692,70	0,32%	95,07%	38,75%		24
PUENTE JOSELITO	6680,52	0,32%	95,39%	40,00%	1	
BRAVO HUGO ANGEL	6562,08	0,30%	95,69%	41,25%	2	
ESPINOZA GABRIELA	6009,25	0,28%	95,97%	42,50%	3	
VELIZ REZABALA PABLO	4524,46	0,21%	96,18%	43,75%	4	
VALENZUELA NELSON	4467,23	0,21%	96,39%	45,00%	5	
NARANGO LUIS	4364,50	0,20%	96,59%	46,25%	6	
TECNOESA	4346,10	0,20%	96,79%	47,50%	7	
PONCE AVILA NELSON	4226,13	0,20%	96,98%	48,75%	8	
CRUZ GALARZA JUAN	4219,60	0,19%	97,18%	50,00%	9	
LARRAGA ANA MARCELA	4188,55	0,19%	97,37%	51,25%	10	
BARRERA VICTOR	3618,75	0,16%	97,53%	52,50%	11	
LOPEZ SALAS HECTOR	3477,88	0,16%	97,69%	53,75%	12	
CASTILLO RUALES SILMA	3363,86	0,15%	97,85%	55,00%	13	
ZAMBRANO MAURO	2919,00	0,13%	97,98%	56,25%	14	
LASCANO GUSTAVO	2704,00	0,12%	98,11%	57,50%	15	
BIGONI PABLO	2396,25	0,11%	98,22%	58,75%	16	
LASCANO LARA DIEGO	2386,80	0,11%	98,33%	60,00%	17	
MONCAYO GILBERTO	2324,26	0,11%	98,44%	61,25%	18	
GUANO LUISA ROSA	2267,20	0,10%	98,54%	62,50%	19	
HOLCIM ECUADOR	2189,25	0,10%	98,64%	63,75%	20	
LARRAGA MUNOZ AIDA	1955,00	0,09%	98,73%	65,00%	21	
BRONCES ECUATORIANOS	1946,95	0,09%	98,82%	66,25%	22	
VALENCIA JACKELINE	1943,75	0,09%	98,91%	67,50%	23	
QUINTANILLA MARIA	1926,40	0,09%	99,00%	68,75%	24	
MERCHAN YESSYCA	1440,95	0,07%	99,07%	70,00%	25	
CELTEL CONSTRUCCIONES	1401,30	0,06%	99,13%	71,25%	26	
CARDENAS GUILLERMO	1337,45	0,06%	99,19%	72,50%	27	
GUILCAMAYGUA MARIA	1224,00	0,06%	99,25%	73,75%	28	
TOAGUIZA FAUSTO	1213,30	0,06%	99,31%	75,00%	29	
CHONTA ONATA MARTHA	1181,35	0,05%	99,36%	76,25%	30	
AGUILAR ANGEL	1155,98	0,05%	99,41%	77,50%	31	
GAONA JOSE	1153,90	0,05%	99,47%	78,75%	32	
ORIENTOIL	1112,05	0,05%	99,52%	80,00%	33	
COELLO IZA RUTH	1088,04	0,05%	99,57%	81,25%	34	
VENEGAS VENEGAS MARTHA	1043,59	0,05%	99,62%	82,50%	35	
GUALOTO MARTHA	973,35	0,04%	99,66%	83,75%	36	
PEREZ VEGA JAIME	931,25	0,04%	99,71%	85,00%	37	
VILEMA EDWIN	881,10	0,04%	99,75%	86,25%	38	
LARA NESTOR	866,80	0,04%	99,79%	87,50%	39	
CASTULO PEREZ	781,00	0,04%	99,82%	88,75%	40	
QUINTANILLA ANGEL	765,90	0,04%	99,86%	90,00%	41	
LARCO HUGO	761,25	0,04%	99,89%	91,25%	42	
ESAIN S.A.	650,00	0,03%	99,92%	92,50%	43	
GALARZA GUSTAVO	520,00	0,02%	99,94%	93,75%	44	
LOPEZ SANDRA	420,00	0,02%	99,96%	95,00%	45	
FUNDIRECICLAR	352,80	0,02%	99,98%	96,25%	46	
UCHI PINDUCASA MARIA	241,82	0,01%	99,99%	97,50%	47	
AGUILAR DILON	180,00	0,01%	100,00%	98,75%	48	
DISMERINT CIA LTDA	59,36	0,00%	100,00%	100,00%	49	
TOTAL	2.165.890,59					

\* En el caso de chatarra se clasifica a proveedores y no clientes, ya que se tiene el único cliente ANDEC. Por lo tanto el total se refiere a las compras realizadas, por lo cual el valor es distinto al del cuadro 3.2 referente a las ventas.

\*\* La línea de Chatarra se contempla hasta el mes de septiembre incluido.

GRAFICO 3.4.1



GRAFICO 3.4.2

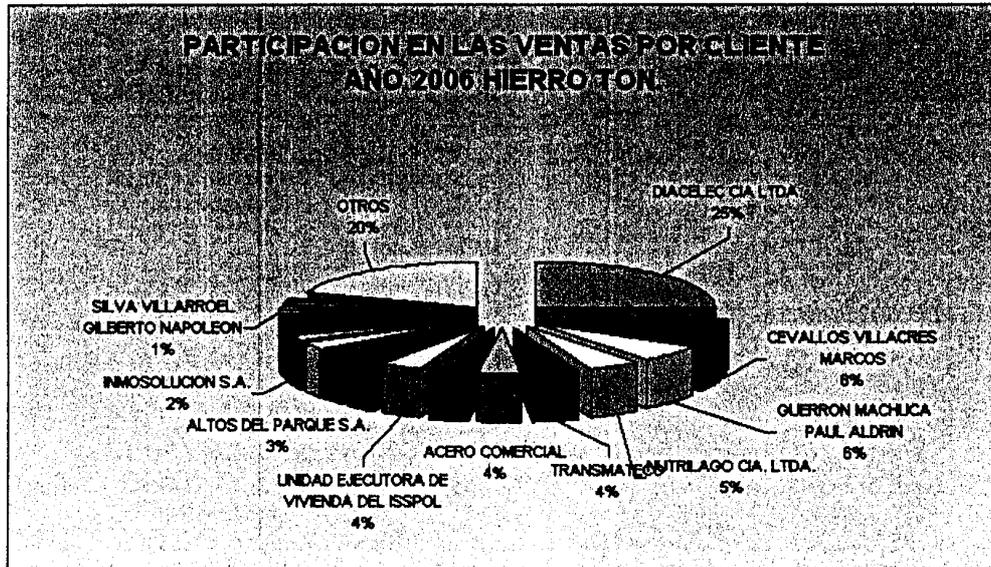
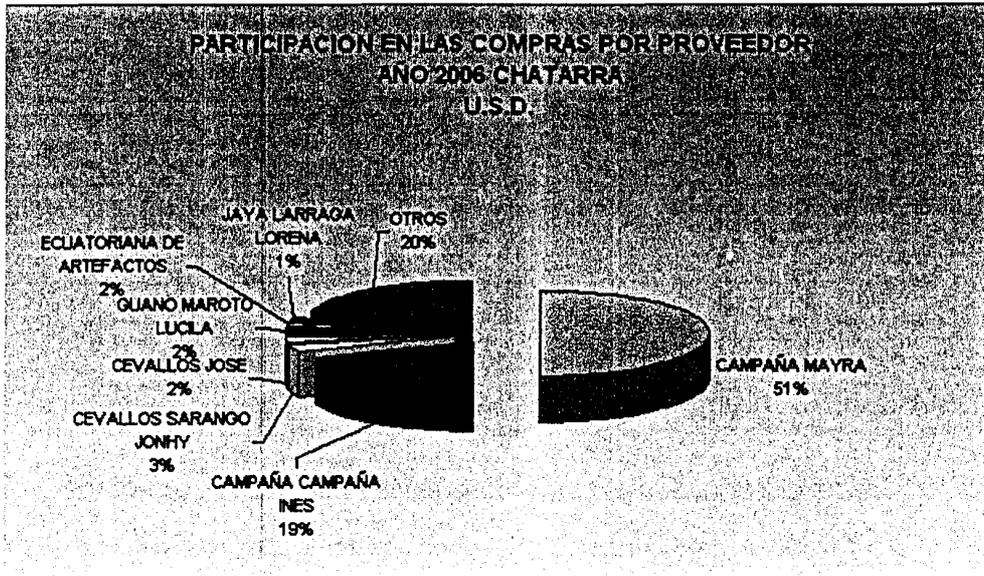


GRAFICO 3.4.3



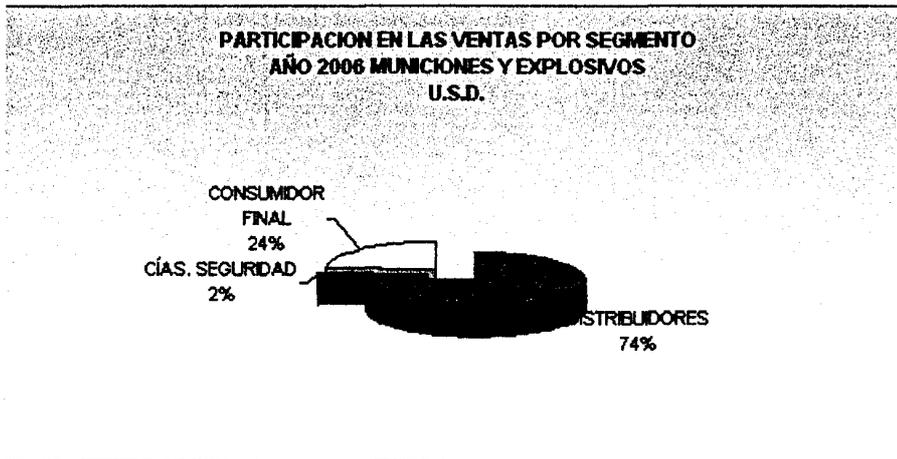
CUADRO 3.5.1

**VENTAS POR SEGMENTO AÑO 2006 MUNICIONES Y EXPLOSIVOS**

SEGMENTO	VENTAS U.S.D	%. POR SEGMENTO
DISTRIBUIDORES	1.989.760,69	74,51%
CÍAS. SEGURIDAD	52.568,64	1,97%
CONSUMIDOR FINAL	628.277,32	23,53%
TOTAL	2.670.606,65	100,00%

\* Se contempla la línea de Municiones y Explosivos hasta el mes de julio que permaneció en E

GRAFICO 3.5.1

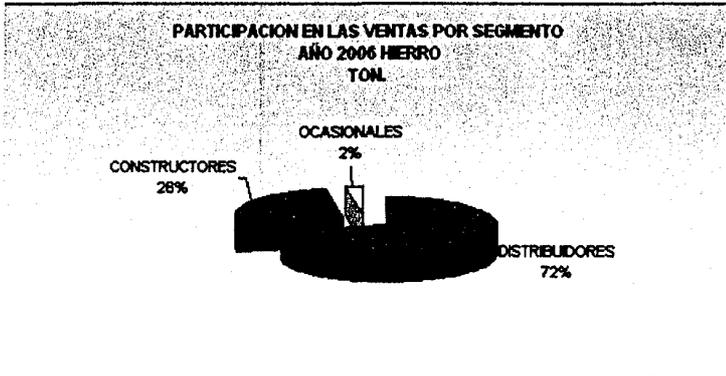


CUADRO 3.5.2

VENTAS POR SEGMENTO AÑO 2006

SEGMENTO	VENTAS TON.	%. POR SEGMENTO
DISTRIBUIDORES	17.508	71,48%
CONSTRUCTORES	6.375	26,03%
OCASIONALES	611	2,49%
TOTAL	24.493	100,00%

GRAFICO 3.5.2

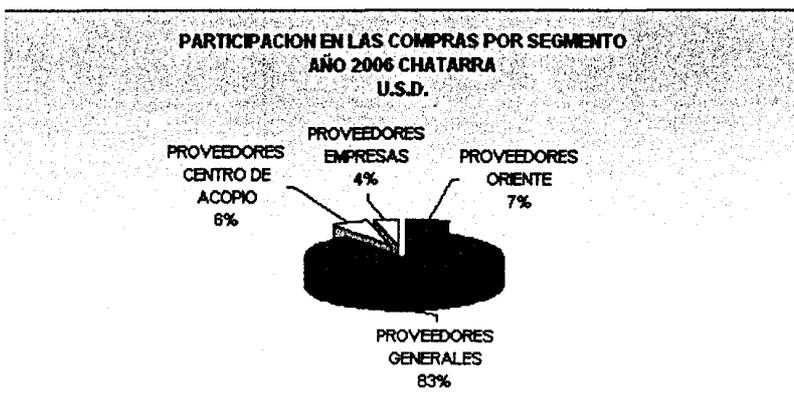


CUADRO 3.5.3

COMPRAS POR SEGMENTO AÑO 2006 CHATARRA

SEGMENTO	COMPRAS U.S.D.	%. POR SEGMENTO
PROVEEDORES ORIENTE	144.905,84	6,93%
PROVEEDORES GENERALES	1.740.838,71	83,24%
PROVEEDORES CENTRO DE ACOPIO	118.579,65	5,67%
PROVEEDORES EMPRESAS	87.065,75	4,16%
TOTAL	2.091.389,95	100,00%

GRAFICO 3.5.3

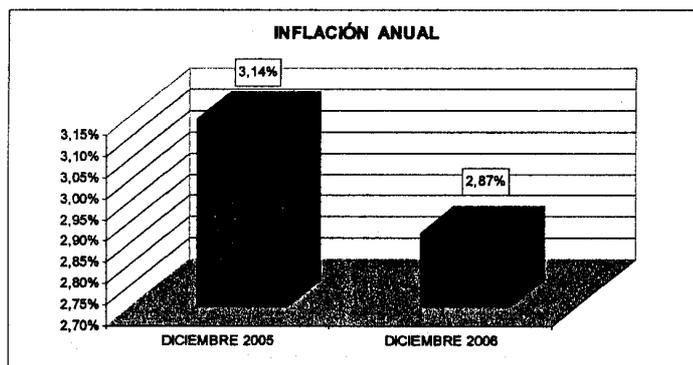


## INTRODUCCIÓN

### ESCENARIOS EXTERNOS

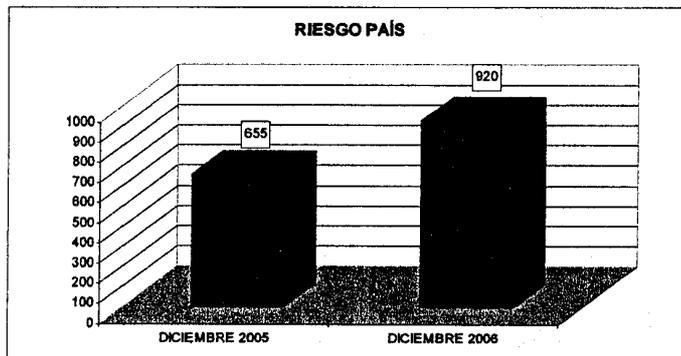
#### INFLACION

La inflación acumulada anual es de 2.87%, mientras que la del mes de diciembre fue de -0.03%. Este índice pese a ser moderadamente alto para una economía dolarizada se encuentra en un nivel aceptable, y por debajo de aquel registrado a diciembre de 2005 el cual se situó en 3.14%. Se debe tomar en cuenta también que fue un año de elecciones y eso generó cierta incertidumbre que de una u otra manera puede llegar a repercutir en el índice inflacionario.



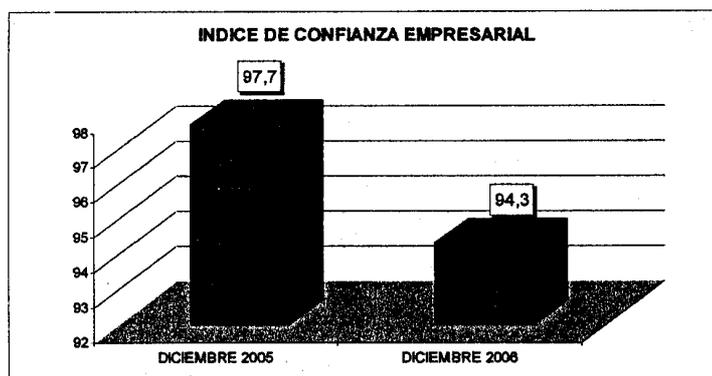
#### RIESGO PAIS

El Riesgo País se ha incrementado sustancialmente como se puede observar en el gráfico correspondiente al comparativo de los meses de diciembre 2005 vs. Diciembre 2006. Se dice que este comportamiento debe principalmente a la expectativa que genera el cambio de gobierno y las políticas tanto sociales como económicas.



## INDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL

Otro de los indicadores macroeconómicos locales es el ICE o Índice de Confianza Empresarial, el cual se mide mediante una encuesta a los empresarios ecuatorianos, especialmente de las ciudades de Quito y Guayaquil, quienes otorgan su calificación sobre un total de 200 puntos posibles. Los puntajes para diciembre 2005 vs. Diciembre 2006 se pueden observar en la gráfica adjunta y reflejan una ligera disminución atribuible al cambio de gobierno y sus políticas económicas o previos anuncios de una posible incursión en moratoria respecto de la deuda externa, el déficit presupuestarios que deja el gobierno saliente, así como la negativa a la firma de un TLC con Estados Unidos de América lo cual repercute negativamente y de forma directa en el sector exportador de nuestro país.



---

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Indicadores Económicos  
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, Índice de Precios al Consumidor 2005  
DELOITTE, [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

## **ESCENARIOS INTERNOS**

### **EN LA UEN MUNICIONES Y EXPLOSIVOS**

Es importante resaltar que mediante oficio 2061237 H-DINE del 7 de julio de 2006 se comunica que por decisión del alto mando militar de la Fuerza Terrestre y el órgano de gobierno de la Corporación HOLDINGDINE S.A. se instruye a la Gerencia del Proceso de Comercialización DINECOM'S que se limite hasta el 31 de julio del año 2006 la comercialización de los productos de las empresas Santa Bárbara y Explocen, instrucción que se cumplió a cabalidad por lo cual el presente informe contempla a la unidad estratégica de negocios de Municiones y Explosivos hasta el pasado mes de julio.

En lo que a municiones se refiere, y al existir la autorización por las autoridades competentes para importar productos así se produzcan en nuestro país, esto permitió la presencia de gran cantidad de este tipo de producto en el mercado nacional, los mismos que proceden de diferentes nacionalidades, La medida citada afecto especialmente a la venta del cartucho cal. 16, "estrella" de la línea.

Adicionalmente es oportuno mencionar que, se redujeron las ventas principalmente del cartucho de cal. 16, por el hecho de que se incrementaron los controles por parte del COMACO y la PPNN.

La competencia de explosivos hasta el mes de julio mantuvo productos para la venta, lo que produjo un impacto negativo en la venta de los mismos.

### **EN LA UEN DE CHATARRA**

Debido a la competencia agresiva, especialmente por parte de Adelca y sus proveedores especiales y exportadores, con precios más altos que Dinecom's se dificultó la gestión referente al acopio de chatarra durante el tiempo de permanencia de esta línea de negocio en la empresa.

En referencia a la principal competencia de Dinecom's, Adelca mantuvo sus centros de acopio estratégicos en la que fue nuestra zona de influencia (Latacunga, Santo Domingo de los Colorados, Lago Agrio), además de Portoviejo, Cuenca Y Guayaquil, todos estos puntos equipados con básculas electrónicas, con capacidad para pesos de 80 toneladas de material, adicional a la red que mantiene con sus proveedores especiales en todo el país, con precios y ventajas preferenciales.

En cuanto al precio cabe mencionar que debido a la presión ejercida por la competencia Dinecom's a medida de la flexibilidad y de acuerdo a las negociaciones mantenidas con Andec, incrementó el precio de compra, sin embargo de lo cual éste aún se mantuvo en niveles inferiores a aquellos ofertados por la competencia: Adelca, Novacero, Siderex, Recinter, entre otros.

La unidad estratégica de negocio de Chatarra formó parte de Dinecom's hasta el 30 de septiembre del año en curso, ya que por recomendación de la corporación esta línea pasó a formar parte de Andec. Dicha decisión fue comunicada a la Gerencia del Proceso de Comercialización el seis de septiembre de 2006 mediante oficio 2061522 HDINE-GOS.

## **EN LA UEN DE HIERRO**

En cuanto a la situación internacional del presente año cabe mencionar que los precios de los productos del acero y sus derivados se mantuvieron relativamente estables durante el primer semestre, sin embargo partir del mes de julio su tendencia fue a la alza por la elevación significativa de los precios de la chatarra en un 20 %; situación que afectó directamente en el precio de la palanquilla y por ende en todos los productos derivados del hierro.

El mercado interno presentó un comportamiento regular, hasta el mes de junio, luego del cual manifestó una clara tendencia alcista, presionada por la situación internacional anteriormente descrita. Como consecuencia de ello los actores del mercado nacional se vieron forzados a revisar sus políticas de comercialización retirando inicialmente descuentos y disminuyendo créditos.

Las tres productoras nacionales y los importadores con el objeto de mantener los precios del mercado interno inalterables, absorbieron el porcentaje de incremento del precio internacional, situación que fue manejable hasta finales del septiembre en que se puso en vigencia una nueva lista universal de precios con un incremento general del 5% en todos los productos terminados.

Sin embargo de este incremento y de que, el país vivió un largo período electoral que provocó un natural ambiente de incertidumbre que se creía iba a afectar al mercado de la construcción, la demanda de hierro no disminuyó, mas bien se notó un claro incremento, especialmente durante los meses de agosto, septiembre, octubre y noviembre para luego decrecer en algo durante el mes de diciembre como tradicionalmente ha sucedido en este mes por diferentes motivos como lo son: conclusión de proyectos, festividades de navidad y año nuevo, cierre del periodo anual ,etc.

Dentro de este contexto los protagonistas del mercado han reaccionado de diferente manera de acuerdo a sus propias debilidades y fortalezas, que determinaron su participación en el mercado global del país, en donde Andec como es de conocimiento general, sigue como Líder.

## **COMERCIO EXTERIOR**

El año 2006 ha tenido varios hitos que han marcado el tema de comercio exterior durante el período, entre ellas las principales que se deben mencionar está que tras las elecciones realizadas en noviembre finalmente se define el panorama respecto de la política a adoptarse frente a la negociación de un TLC ya que los candidatos presentaban propuestas antagónicas en este tema, con el triunfo de Correa se sella el compromiso de campaña de no negociar un

TLC. Sin embargo de ello los Estados Unidos conceden una ampliación del ATPDA que vencía en diciembre 2006 como reconocimiento a la labor de nuestro país en cuanto a la lucha antidrogas.

Si bien es cierto un TLC puede traer consecuencias negativas, las consecuencias de no suscribir uno con nuestro principal socio comercial pueden ser devastadoras; ya que las compras norteamericanas al Ecuador alcanzaron 6000 millones de dólares durante el año 2006.

Como medida complementaria, e independiente a la firma o no del tratado es necesario que el Ecuador como país empiece a desarrollar otros mercados como el europeo y el asiático para no mantener la debilidad actual de dependencia en un solo mercado: el americano; si se aplican esfuerzos en este sentido, a un mediano plazo se puede lograr resultados satisfactorios para el sector exportador, mientras tanto todo es pura especulación.

La CAN con los impases suscitados entre los países miembros, especialmente con el polémico gobierno de Chávez, ha tenido una época muy difícil que se debe superar con la finalidad de consolidar el bloque andino para negociaciones futuras que permitan una mejor posición negociadora en función del volumen que representa toda la Comunidad Andina.

Otras negociaciones de tratados de libre comercio con regiones interesadas como Europa se mantienen en stand by pese a que las conversaciones iniciales mantenidas informalmente por la no suscripción del tratado con Estados Unidos, ya que ello da indicios de la tendencia que se mantuvo a finales del gobierno anterior y con el nuevo gobierno se reafirma la tesis de la no firma basados en la desigualdad de las condiciones así como de los beneficios de las partes.



**CUMPLIMIENTO PLAN OPERATIVO Y  
PRESUPUESTO 2006**

## COMERCIO EXTERIOR

En comercio exterior se han realizado varias gestiones durante el año entre las cuales cabe mencionar:

Por disposición del Holding Dine se inician los intentos por tratar de comercializar camarón de Soccasa y banano de Dineagro's. Para ello se realizan varias gestiones para familiarizarse con cada uno de los productos, y su sistema de comercialización, estos productos al ser de carácter acuícola y agropecuario requieren de autorizaciones y sistemas especiales para su comercialización; especialmente con el tema de marcas al ser productos de exportación. En este sentido se tuvo un inconveniente ya que el trámite para marcas es largo, tomando en cuenta que en ese entonces ninguna de las dos empresas contaba con su propia marca para vender, ya que entregaban a un tercero quien con marca propia enviaba el producto al extranjero.

Sin embargo se contactó con varios posibles clientes de los cuales Latin Usa mostraba un gran interés para colocar el camarón de Soccasa, quienes ya cuentan con una amplia red de distribución en cuatro estados de los Estados Unidos de Norteamérica y comercializan frutas del Ecuador, así como también son los representantes de Zhumir; con el gran inconveniente que por más que se negoció al precio más bajo que nos podía dar la productora no se podía competir con los precios que la competencia ya manejaba en ese mercado. Otro intento de comercialización fue con LESA, empresa centroamericana que tenía la puerta abierta al mercado de mariscos de la costa Atlántica de los Estados Unidos, pero que lamentablemente por el mismo motivo anteriormente expuesto no pudo ingresar competitivamente al mercado americano.

En el banano se contaba con el cliente GDM de Chile quienes querían para iniciar cinco contenedores por semana, mientras Dineagro's no contaba con esa producción disponible ya que mediante contrato tenía su producción comprometida a excepción de 1500 cajas aproximadamente, por lo que para atender este cliente se debía montar toda la infraestructura que requiere una comercializadora de banano en la zona del El Oro y comprar producción de otros productores.

Paralelamente al desarrollo de estos proyectos se implementó el BSC y se sugirió como parte de la focalización del negocio que no se realice ese tipo de esfuerzos que podían ser asumidos directamente por las productoras y que por lo tanto enfoquemos la energía en la rama de comercialización en la cual tenemos experiencia.

De manera complementaria a las actividades mencionadas se preparó lo requerido para las licitaciones de juguetes y artefactos eléctricos de la Fuerza Terrestre, en cuestión de selección de proveedores y artículos, documentación y muestras pertinentes. Al participar en la licitación 003 de artefactos eléctricos para el agasajo navideño de la Fuerza Terrestre, se adjudica a Dinecom's el artículo vajilla para 12000 unidades correspondiente a \$456.120,00 más IVA.

### **3.- ADMINISTRACION Y TALENTO HUMANO**

Actualmente contamos con un Gerente del Proceso de Comercialización con la modalidad de Honorarios Profesionales, y 16 personas en Nómina bajo la modalidad de Relación de Dependencia.

En el mes de marzo del 2006 las personas del HOLDINGDINE que se encontraban apoyando la gestión financiera y administrativa de la Empresa pasan a ser procesos directos de DINECOM'S C.A.

Por disposición del HOLDINGDINE S.A, en el mes de julio se dispone que la Línea de Municiones y Explosivos pase a las productoras tanto la FMSB y EXPLOCEN, , esta línea contaba con 6 personas, de las cuales 3 pasan a EXPLOCEN y dos a la FMSB, la otra fue liquidada reconociéndole todos los años de servicio (despido intempestivo), así como, del Centro de Acopio se liquida a dos personas y uno falleció, 11 personas de la Línea de Chatarra pasan a prestar los servicios a la Empresa ANDEC y las seis restantes también fueron liquidadas.

Durante los meses de julio y agosto se levantaron los perfiles de cargo de la Empresa, y los respectivos anexos bajo los lineamientos del HOLDINGDINE S.A, que fueron enviados para la revisión y aprobación del mismo.

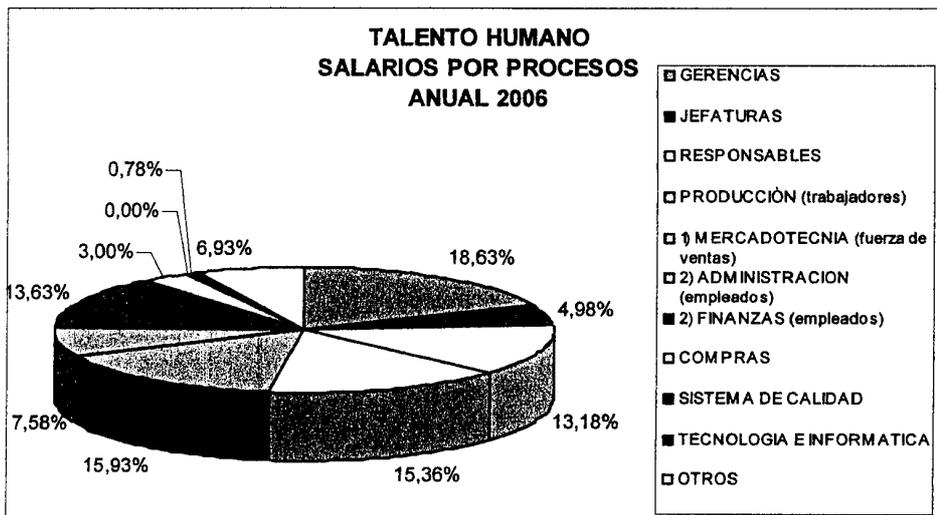
Desde el mes de julio por disposición del HOLDINGDINE S.A., la Empresa pasa a operar en las nuevas instalaciones del Complejo Industrial, mediante Contrato de Arrendamiento con la FMSB, los gastos incurridos en los arreglos y adecentamiento del edificio están siendo deducidos del canon de arrendamiento.

#### **REMUNERACIONES**

En el mes de octubre se opera el incremento del 3.5% presupuestado para el presente año, con carácter de retroactivo desde el mes de enero.

**GESTION DEL PROCESO DE TALENTO HUMANO**  
**DINECOM'S C.A.**  
**CUADRO No. 4.1**  
**ANUAL 2006**

PROCESOS	NUMERO A DICIEMBRE 2006	VALOR GLOBAL USD\$	%
GERENCIAS	1	33.600,00	18,63%
JEFATURAS	1	8.980,32	4,98%
RESPONSABLES	2	23.775,28	13,18%
PRODUCCIÓN (trabajadores)	0	27.701,82	15,36%
1) MERCADOTECNIA (fuerza de ventas)	3	28.727,62	15,93%
2) ADMINISTRACION (empleados)	2	13.669,92	7,58%
2) FINANZAS (empleados)	3	24.582,13	13,63%
COMPRAS	1	5.414,07	3,00%
SISTEMA DE CALIDAD	0	-	0,00%
TECNOLOGIA E INFORMATICA	0	1.415,52	0,78%
OTROS SERVICIOS GENERALES	4	12.490,95	6,93%
<b>TOTAL NÓMINA</b>	<b>17</b>	<b>180.357,63</b>	<b>100%</b>



**CAPACITACION**

En el primer semestre se capacitó al personal de acuerdo a las necesidades.

**ROTACION**

La rotación se refleja en 36%, debido a la salida del personal de la Línea de Explosivos y Municiones, Chatarra y personal que no fue enrolado a las Productoras.

Al 30 de septiembre pasa la Línea de Negocio Chatarra a ANDEC, de las 17 personas, únicamente fueron contratadas 11 personas por ANDEC. También pasa una persona a prestar los servicios en SEPRIV como Contador.

El rubro de pago por horas suplementarias y complementarias se registra por el personal del Centro de Acopio porque laboran los días sábados, de enero a septiembre cuando se contaba con esta Línea de Negocio.

De conformidad al presupuesto de nómina del año 2006, se ha ejecutado el 93.67%.

CUADRO No. 4.3  
INDICADORES DE GESTION DE TALENTO HUMANO  
ANUAL 2006

INDICADOR	FORMULA / VARIABLE	INTERPRETACION
VALOR ASIGNADO EN CAPACITACION	GTC	UNICAMENTE HUBO CAPACITACION EL PRIMER SEMESTRE, LUEGO SE SUSPENDIO POR EL BSC
	NTT	
	GTC	
	NTT	
	RC	
NUMERO DE HORAS DE CAPACITACION POR TRABAJADOR	NTC	12,09
	NTT	
	GTC	
	NTT	
HORAS EXTRAS EN EL PERIODO	NHE	0,41
	NHN	
	NHE	
	NHN	
SALARIOS	Sp	93,67
	SP	
	Sp	
	SP	
ROTACION DE PERSONAL	NSP	36%
	NTT	
	NSP	
	NTT	

#### SERVICIOS GENERALES Y DE BIENESTAR SOCIAL

Dentro de los servicios generales y de bienestar social se ha podido definir lo siguiente:

#### SEGUROS

Continúa vigente el Contrato del Seguro de Asistencia Médica y de Vida, a través de la prestadora de asistencia médica HUMANA y Seguros del Pichincha, cuyo contrato está vigente hasta febrero del 2007.

El personal ha sido atendido en forma regular todos los trámites de reembolsos por la atención de medicina ambulatoria y hospitalaria.

Se realizó los trámites correspondientes para el reembolso del Seguro de Vida del señor Oscar Cruz, quien falleció el 1 de septiembre del 2006, el cual ya fue pagado a la beneficiaria.

#### **SERVICIOS MEDICOS**

Contamos con la asistencia médica del Profesional de Humana en el Centro Médico del Complejo Industrial, así como, un Profesional del IESS.

#### **ALIMENTACIÓN**

El personal de DINECOM'S C.A. contó con el servicio de alimentación en las mismas instalaciones de la Empresa hasta finales de diciembre fecha en la cual se cumplió el contrato de servicios, y desde entonces el servicio se lo recibe en el comedor del Complejo Industrial.

#### **TRANSPORTE**

La Empresa preocupada por la seguridad y bienestar del personal facilita el servicio de transporte a partir del 1 de julio del 2006, a través de una persona natural.