

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL

**“ESTUDIO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y
TEMA: SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA REPRESENTACIONES J. LEONARDO
SORIA L. C.A.”**

**Trabajo de Titulación
Previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en
Gerencia Financiera Empresarial**

**Autora: Dra. Rutth Jeakeline Fernández Fernández
Director: Ing. Víctor Hugo Córdova Aldás, Dr.**

**Ambato – Ecuador
2014**

Al Consejo de Posgrado de la Universidad Técnica de Ambato

El Tribunal de Defensa del trabajo de titulación presidido por el Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magister, Presidente del Tribunal, e integrado por los señores: Ingeniero Santiago Xavier Peñaherrera Zambrano Magister, Ingeniero Edissón Fernando Viera Alulema Magister, Doctora Mary Elizabeth Cruz Lascano Doctora, Miembros del Tribunal de Defensa, designados por el Consejo de Posgrado de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor la defensa oral del trabajo de titulación para graduación con el tema: “ESTUDIO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.”, elaborado y presentado por la señora Doctora Rutth Jeakeline Fernández Fernández, para optar por el Grado Académico de Magister en Gerencia Financiera Empresarial.

Una vez escuchada la defensa oral el Tribunal aprueba y remite el trabajo de titulación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal de Defensa

Ing. Santiago Xavier Peñaherrea Zambrano, MBA.
Miembro del Tribunal

Ing. Edissón Fernando Viera Alulema, Mg.
Miembro del Tribunal

Dra. Mary Elizabeth Cruz Lascano, Dra.
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el trabajo de titulación con el tema: “ ESTUDIO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.”, le corresponde exclusivamente a la Doctora Rutth Jeakeline Fernández Fernández, Autora bajo la Dirección del Ingeniero Víctor Hugo Córdova Aldás Doctor, Director del trabajo de titulación, y el patrimonio intelectual del mismo a la Universidad Técnica de Ambato.

Dra. Rutth Jeakeline Fernández Fernández
AUTORA

Ing. Víctor Hugo Córdova Aldás, Dr.
DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga uso de este trabajo de titulación como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los Derechos de mi trabajo de titulación, con fines de difusión pública, además autorizo su reproducción dentro de las regulaciones de la Universidad.

Dra. Rutth Jeakeline Fernández Fernández
c.c. 050180743-2

DEDICATORIA

A Dios

Por su infinito amor.

A mis padres María y (+) Aníbal

Por su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, a mi padre que desde el cielo me escucha, a quién lo amo y lo recordaré siempre por su ejemplo de vida y amor impartido.

A mi esposo Jorge e Hijos Jair e Isabella

Por ser la razón de mi vida y mi fuente de inspiración, gracias por su apoyo.

Jeakeline

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato por permitirme cumplir con un nuevo objetivo de vida.

A los directivos y accionistas de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., en forma muy especial a la Sra. Gladys Soria de Chacón, Gerente General por su apoyo permanente y por brindarme todas las facilidades para la realización del presente trabajo de investigación.

Al Ing. Víctor Hugo Córdova, Dr., quien compartió sus conocimientos, y con paciencia supo dirigirme en forma muy profesional durante este largo caminar hasta llegar a culminar la presente investigación.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PAGINAS PRELIMINARES	Pág.
PORTADA	i
AL CONSEJO DE POSGRADO	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1. El Problema de Investigación	3
1.2 Tema de Investigación	3
1.3 Planteamiento del Problema	3
1.3.1 Contextualización	3
1.3.2 Análisis Crítico	11
1.3.3 Prognosis	12
1.3.4 Formulación del Problema	13
1.3.5 Interrogantes del Problema	13
1.3.6 Delimitación del Problema	13
1.4 Justificación	14
1.3.1 Impacto o Beneficio	17
1.3.2 Análisis del Objeto de Estudio	17
1.4 Objetivos	18
1.4.1 Objetivo General	18
1.4.2 Objetivos Específicos	18

CAPÍTULO II	19
2. Marco Teórico	19
2.1 Antecedentes de la Investigación	19
2.2 Fundamentación Filosófica	22
2.3 Fundamentación Legal	23
2.4 Categorías Fundamentales	24
2.4.1 Definición de Categoría: Variable Independiente	25
2.4.2 Definición de Categoría: Variable Dependiente	35
2.5 Hipótesis	40
2.6 Señalamiento de las Variables de la Hipótesis	40
CAPÍTULO III	41
3 Metodología	41
3.1 Enfoque	41
3.2 Metodología y técnicas	44
3.3 Plan de procesamiento de la información	47
3.4 Análisis e interpretación de resultados	47
CAPÍTULO IV	48
4. Análisis e interpretación de resultados.....	48
4.1 Análisis de los resultados e interpretación	48
4.2 Verificación de la Hipótesis	82
4.3 Señalamiento de Variables	83
4.3.1 Cálculo del estimador Chi cuadrado χ^2	83
4.4 Conclusión	88
CAPÍTULO V	89
5. Conclusiones y Recomendaciones	89
5.1 Conclusiones	89
5.2 Recomendaciones	90
CAPÍTULO VI	92

6.	Propuesta	92
6.1	Datos Informativos	92
6.1.1	Título	92
6.1.2	Institución Ejecutora	92
6.1.3	Beneficiarios	92
6.1.4	Ubicación	92
6.1.5	Tiempo estimado para la ejecución	92
6.1.6	Equipo técnico responsable	93
6.1.7	Costo	93
6.2	Antecedentes de la Propuesta	93
6.3	Justificación	94
6.4	Objetivos	95
6.4.1	Objetivo General	95
6.4.2	Objetivos Específicos	95
6.5	Análisis de Factibilidad	95
6.6	Fundamentación	97
6.6.1	Sistema de Distribución	97
6.7.	Modelo Operativo	103
6.7.1	Análisis de la situación actual	103
6.7.2	Análisis de la competencia	105
6.7.3	Análisis de las ventas	105
6.7.4	Análisis del mercado objetivo.....	110
6.7.5	Análisis de la empresa	114
6.7.6	Parámetros para la implementación	123
6.7.7	Reestructuración y administración zonal.....	129
6.7.8	Calendario de visitas y entregas propuesto	131
6.8.	Administración	131
6.8.1	Recursos	131
6.8.2	Cronograma de actividades	133
6.8.3	Presupuesto	134
6.9	Previsión de la evaluación	134

BIBLIOGRAFÍA.....	136
-------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Asesoría en la toma de pedidos	50
Tabla 2 Frecuencia de visitas	51
Tabla 3 Fidelidad con la empresa	52
Tabla 4 Calidad de los productos	53
Tabla 5 Determinante para la compra	54
Tabla 6 Nivel de la demanda	55
Tabla 7 Rentabilidad de los productos	56
Tabla 8 Presentación de los productos	57
Tabla 9 Fecha de expiración de los productos	58
Tabla 10 Mix de productos ofertados	59
Tabla 11 Servicio de atención telefónica	60
Tabla 12 Flujo de información	61
Tabla 13 Actitud de servicio al cliente	62
Tabla 14 Solución a requerimientos del cliente	63
Tabla 15 Solución de problemas	64
Tabla 16 Opinión sobre la calidad de los servicios	65
Tabla 17 Actual sistema de distribución	66
Tabla 18 Tiempo de entrega de los pedidos	67
Tabla 19 Embalaje de los productos	68
Tabla 20 Servicio logístico	69
Tabla 21 Política de ventas	70
Tabla 22 Gestión comercial	71
Tabla 23 Limitado crecimiento geográfico	72
Tabla 24 Incremento del volumen de ventas	73
Tabla 25 Evaluaciones al personal	74
Tabla 26 Evaluaciones a la fuerza de ventas	75
Tabla 27 Participación del mercado	76
Tabla 28 Capacitación integral al personal	77
Tabla 29 Desempeño financiero	78
Tabla 30 Relación rentabilidad con nuevo sistema	79

Tabla 31 Participación en reuniones de trabajo	80
Tabla 32 Distribución de funciones y responsabilidades	81
Tabla 33 Frecuencias observadas	85
Tabla 34 Frecuencias esperadas	85
Tabla 35 Cálculo del estadístico	86
Tabla 36 Equipo responsable	93
Tabla 37 Inversión de la propuesta	96
Tabla 38 Sectores de venta y número de clientes	106
Tabla 39 Clientes por sector de venta y precio	107
Tabla 40 Ventas por proveedor	108
Tabla 41 Análisis del margen de contribución	109
Tabla 42 Identificación de la empresa	111
Tabla 43 Lugar de aprovisionamiento	112
Tabla 44 Rotación del producto	113
Tabla 45 Análisis del crecimiento de la cartera de clientes	127
Tabla 46 Análisis de las ventas, costo de ventas, rentabilidad	128
Tabla 47 Contribución de la rentabilidad	128
Tabla 48 Calendario de visitas propuesto	130
Tabla 49 Matriz de recursos humanos	131
Tabla 50 Matriz de recursos materiales	132
Tabla 51 Presupuesto operativo	132
Tabla 52 Cronograma de actividades	133

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Árbol de problemas	11
Gráfico 2 Categorización de las variables	24
Gráfico 3 Temas competitivos en la distribución	35
Gráfico 4 Operacionalización Variable Independiente	42
Gráfico 5 Operacionalización Variable Dependiente	43
Gráfico 6 Asesoría en la toma de pedidos	50
Gráfico 7 Frecuencia de visitas	51
Gráfico 8 Fidelidad con la empresa	52
Gráfico 9 Calidad de los productos	53
Gráfico 10 Determinante para la compra	54
Gráfico 11 Nivel de la demanda	55
Gráfico 12 Rentabilidad de los productos	56
Gráfico 13 Presentación de los productos	57
Gráfico 14 Fecha de expiración de los productos	58
Gráfico 15 Mix de productos ofertados	59
Gráfico 16 Servicio de atención telefónica	60
Gráfico 17 Flujo de información	61
Gráfico 18 Actitud de servicio al cliente	62
Gráfico 19 Solución a requerimientos del cliente	63
Gráfico 20 Solución de problemas	64
Gráfico 21 Opinión sobre la calidad de los servicios	65
Gráfico 22 Actual sistema de distribución	66
Gráfico 23 Tiempo de entrega de los pedidos	67
Gráfico 24 Embalaje de los productos	68
Gráfico 25 Servicio logístico	69
Gráfico 26 Política de ventas	70
Gráfico 27 Gestión comercial	71
Gráfico 28 Limitado crecimiento geográfico	72
Gráfico 29 Incremento del volumen de ventas	73
Gráfico 30 Evaluaciones al personal	74

Gráfico 31 Evaluaciones a la fuerza de ventas	75
Gráfico 32 Participación del mercado	76
Gráfico 33 Capacitación integral al personal	77
Gráfico 34 Desempeño financiero	78
Gráfico 35 Relación rentabilidad con nuevo sistema	79
Gráfico 36 Participación en reuniones de trabajo	80
Gráfico 37 Distribución de funciones y responsabilidades	81
Gráfico 38 Prueba de hipótesis	87
Gráfico 39 Sistema de distribución	98
Gráfico 40 Cadena de distribución	102
Gráfico 41 Sectores de venta y número de clientes	106
Gráfico 42 Clientes por sector de venta y precios	107
Gráfico 43 Ventas por proveedor y precios	108
Gráfico 44 Identificación de la empresa	111
Gráfico 45 Lugar de aprovisionamiento	112
Gráfico 46 Rotación de producto	113
Gráfico 47 Matriz del FODA	115
Gráfico 48 Previsión de la evaluación	135

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL

TEMA: “ESTUDIO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.”

Autora: Dra. Rutth Jeakeline Fernández Fernández

Director: Ing. Víctor Hugo Córdova Aldás, Dr.

Fecha: 26 de Noviembre 2013

RESUMEN EJECUTIVO

Un sistema de distribución es un amplio conjunto de actividades desarrolladas para llevar el producto desde el productor o fabricante hacia el consumidor valiéndose de una cadena de distribución, en este contexto el presente trabajo de investigación se desarrolló con el propósito de establecer un sistema de distribución por cobertura horizontal para la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., que permita mejorar la rentabilidad de la empresa como consecuencia de incrementar el número de clientes objetivo atendidos en la Provincia de Cotopaxi, incrementando de esta manera el volumen de ventas en el segmento de mercado minorista en donde los precios de venta permiten mejorar la contribución porcentual al margen de rentabilidad, sistema que optimice los recursos empleados y dinamice el accionar de la empresa, a la vez los resultados alcanzados sirvan de pauta para implementar en nuevo modelo de negocios en el resto de provincias en donde mantiene presencia la empresa.

Descriptor: Calidad, capacitación, cumplimiento, gestión empresarial, indicadores, normas, objetivos estratégicos, procesos administrativos, procedimientos, reglas y servicio.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL

**THEME: “STUDY OF THE SYSTEM OF DISTRIBUTION THE AND
THEIR INFLUENCE IN THE PROFITABILITY OF THE
COMPANY REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA
L.C.A”**

Author: Dra. Rutth Jeakeline Fernández Fernández
Directed by: Ing. Victor Hugo Córdova Aldás, Dr.
Date: November 26, 2013

EXECUTIVE SUMMARY

A distribution system is a wide group of activities developed to take goods from the producer to the consumer using a distribution chain. In this context, the present research work was developed for the purpose to establish a distribution system based on horizontal coverage for “Representaciones J. Leonardo Soria L.C.A” company, that allows to improve the profitability of the enterprise as consequence of increasing the number of target clients assisted in Cotopaxi province, increasing in this way the sales volume in the retailer market segment, where sales price permit to improve the percentage contribution to the margin of profitability, system that optimizes the resources employed and makes dynamic the enterprise working. It is expected that the achieved results help as guide to implement a new model of businesses in the rest of the provinces where the company has presence.

Keywords: Quality, training, fulfillment, business management, standards, rules, strategic objectives, management procedures, and service.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como fin estudiar el sistema de distribución y su influencia en la rentabilidad de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L.C.A., para la empresa se torna fundamental poseer un modelo de distribución que le permita incrementar el número de clientes y como consecuencia mejorar el margen de contribución a la rentabilidad.

El presente trabajo se desarrolla en seis capítulos que en resumen se describen a continuación:

En el Capítulo I, El problema de investigación, se desarrolla la contextualización, se analiza el problema en base al árbol de problemas, la prognosis, formulación del problema, interrogantes del problema, la delimitación del problema, además de la justificación y objetivos de la investigación.

En el Capítulo II, Marco teórico, contiene los antecedentes de la investigación, la fundamentación filosófica y legal, se incluye las categorías fundamentales, la identificación y determinación de las variables, se define la hipótesis de la investigación.

En el Capítulo III, Metodología de la investigación, operacionalización de las variables Independiente y Dependiente, técnicas de investigación aplicar, estudio descriptivo de campo, bibliográfico y documental, plan de procesamiento de la información.

En el Capítulo IV, encuestas, análisis e interpretación de resultados, se concluye con cuadros que muestran los resultados y la verificación de la hipótesis de la investigación.

En el Capítulo V, se establece las principales Conclusiones y Recomendaciones de la investigación en base a los resultados obtenidos en la encuesta.

El Capítulo VI, Propuesta, que tiene como fin la implementación de un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal que permita incrementar las ventas, mejorar la rentabilidad de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., la identificación de los beneficiarios, antecedentes, justificación y objetivos.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN

“ESTUDIO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.”

1.5 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.5.1 Contextualización

Macro contextualización

La distribución de bienes tangibles o mercaderías constituye la distribución comercial. Esta función económica es llevada a cabo fundamentalmente por personas naturales o jurídicas que realizan actividades comerciales, que compran bienes para ofrecerlos a otros canales del mercado, los mismos que actúan de intermediarios entre el fabricante, los comerciantes mayoristas y minoristas; además tiene una relación contractual continuada con el fabricante cumpliendo con sus lineamientos para ofertar sus productos. El distribuidor suele representar a uno o varios fabricantes, recibiendo puntos porcentuales de rentabilidad sobre los precios sugeridos de venta a los demás canales y con relación al precio de venta al público.

Los canales de distribución que elija un fabricante o productor son la base de los objetivos de mercado que se pretende alcanzar, estos canales están formados por un grupo de intermediarios relacionados entre sí que hacen llegar los productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales, los mismos actúan conjuntamente para obtener beneficios mutuos. Los canales se organizan

mediante acuerdos; hay otros que se organizan y controlan por iniciativa de una de las partes, el fabricante o productor deberá determinar por medio de que canal llegará a su objetivo de mercado tomado en consideración que dentro de la tipología de mercado contamos con diferentes agentes comerciales, esta selección se basará en el tipo de mercado objetivo del producto fabricado en relación con el segmento de mercado al que se pretende llegar.

La evolución experimentada por la distribución comercial ha planteado importantes discusiones a nivel mundial, análisis sobre cuál va a ser su comportamiento en el futuro en cada país, en relación a su situación política y financiera. Las tendencias de la misma apuntan en varias direcciones tales como:

- ◆ La importancia creciente de la distribución comercial en el sistema económico.
- ◆ Evolución creciente de la aportación del sector comercial a la economía.
- ◆ Diversificación de la oferta empresarial.
- ◆ Hábitos de compra y consumo.
- ◆ Utilización de los instrumentos del marketing.
- ◆ Gestión de la distribución comercial, entre los principales.

Es muy importante destacar que antes de elegir el canal de distribución el fabricante o productor debe considerar que el utilizar un canal más corto da como resultado generalmente una cobertura de mercado muy limitada, un mayor control de los productos y en algunos casos costos más elevados; por el contrario, un canal más largo da por resultado una cobertura más amplia, un menor control del producto y costos bajos.

Multinacionales como Procter & Gamble utilizan sistemas de distribución horizontal por medio de convenios con distribuidores o representantes en cada uno de los países, para alcanzar el desarrollo del mercado con sus productos. Las estrategias de marketing, precios, distribución física, cobertura del mercado, control y satisfacción por el servicio brindado, utilizado por sus distribuidores

permiten a que Procter & Gamble consiga sus objetivos, pero es muy importante anotar que las estrategias utilizadas en cada país serán diferentes puesto que dependerá de factores macro-económicos que rigen en las economías de los mismos.

Cuando hablamos del tema de la rentabilidad es muy interesante analizar a multinacionales como Procter & Gamble (P&G) que es una de las compañías más grandes de productos de consumo a nivel global, siendo poseedora de marcas muy reconocidas, presente prácticamente en todo el mundo.

Según el análisis realizado por don dividendo (2013, internet) Procter & Gamble (P&G) vende sus productos en más de 180 países y da empleo a más de 125.000 personas de forma directa, además lleva incrementando sus dividendos en los últimos 57 años, ubicándose en el cuarto puesto de las empresas más rentables, la tasa de crecimiento anual de los dividendos en la última década se encuentra en el 10.80%, en la actualidad Procter&Gamble tiene una rentabilidad por dividendo (RPD) del 3,08% a precio de cierre del primer semestre del año 2013, con una presunción de un crecimiento del dividendo de un 7,5% anual de forma constante, manteniendo de esta manera su curva de crecimiento, en efecto el promedio de incremento de dividendo de la compañía de los últimos 122 años es del 9,5%, entonces si la compañía es capaz de mantener el promedio de crecimiento de dividendos de los últimos 10 años será capaz de duplicar su dividendo un poco más de cada 6 años.

Meso contextualización

En la época actual el mercado objetivo de clientes ofrece grandes oportunidades de crecimiento por expansión para las diferentes unidades productivas de la región y del país, sin embargo al no contar con un adecuado sistema de distribución, donde se encuentre claramente definida la sectorización, el número de clientes apropiado por ruta tomando en consideración la ubicación geográfica y el mix de productos a ofrecer, su administración, control, ventas y post-venta, así

como un adecuado sistema logístico se han convertido en las principales causas para un crecimiento limitado o lento tanto estructural como financiero de varias empresas de distribución.

Hoy en día, cuando la situación económica de nuestro país no es la que todos esperamos, los costos de distribución juegan un papel muy importante en este proceso, puesto que no necesariamente el objetivo de un fabricante de ropa será igual al de un fabricante de productos de consumo masivo, los dos se direccionan en diferentes sentidos, de ahí parte la decisión de tomar un determinado canal de distribución por cada fabricante para llegar al cliente final, además en este aspecto se conjuga varias apreciaciones puesto que determinado el canal de distribución, este intermediario deberá definir su horizonte, pues si bien brindar el mejor servicio es un objetivo esperado también se deberá tomar en consideración que esto implica mayor costo, cuando la visión esté encaminada en reducir costos para alcanzar una mejor rentabilidad.

Son muy pocos los casos en que los fabricantes buscan canales exclusivos de distribución con blindaje de zonas, menos aun cuando se trata de productos de consumo masivo, donde el objetivo es llegar a la mayor cantidad de puntos de venta los cuales podrán ofrecer sus productos al consumidor final y de esta manera mantener presencia en el mercado, fomentando el gusto del consumidor y buscando la permanencia en el tiempo, estas multinacionales utilizan canales tradicionales como son representantes o distribuidores, mayoristas y detallistas, con un riguroso proceso de selección puesto que forman la parte esencial de su cadena de valor.

El marco legal de nuestro país no permite un control de los precios de venta, en la segunda y tercera etapa de la comercialización (del fabricante al distribuidor y del distribuidor a los mayoristas y detallistas), donde un producto es ofertado a diferentes precios, obligando a las distribuidoras a ser cada vez más eficientes, al buscar reducir sus costos de distribución para ser competitivas en un mercado de

precios, a esto se suma un servicio de calidad con oportunidad, puesto que de estas variables dependerá su crecimiento estructural y financiero.

Entre las empresas con un crecimiento muy importante en la provincia y la región podemos destacar a ICCO “Industrial y Comercial Castro Ojeda S.A.”, que ha logrado mantener una curva de crecimiento en sus ventas durante la última década, pero lo más relevante es la contribución de las mismas al margen de rentabilidad, con un sistema de distribución muy bien estructurado, siendo competitiva en el mercado por sus precios y atractiva para el segmento comercial por el mix de productos que ofrece y los servicios que brinda, con una estructura organizacional eficiente que le ha permitido reducir costos y maximizar su rentabilidad.

Según *ekos negocios* (2013, internet), las ventas de ICCO S.A., al cierre del año 2012 fueron de \$9'328.608 ubicándose entre las cincuenta empresas con mayor volumen de ventas, con una contribución al margen de rentabilidad de \$ 409.494 que representa el 4,38%, uno de los mejores porcentajes en relación a los porcentajes alcanzados por empresas dedicadas a actividades similares en la región.

La evolución experimentada de la distribución comercial en empresas como ICCO nos permite apuntar en varias direcciones que se encuentran estrechamente relacionadas con el crecimiento de importantes sectores de nuestra economía tales como: Evolución creciente de la aportación del sector comercial, considerable aumento del número de empleos, incremento del proceso de concentración empresarial, considerable desarrollo de las centrales de compra, entre los principales, de lo cual se desprende la importancia del establecimiento de un sistema de distribución y control de ventas que permita maximizar la productividad de la empresa y a su vez contribuya al desarrollo socio económico del país.

Micro contextualización

La empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., es una empresa comercial dedicada a la comercialización y distribución de productos de consumo masivo en el centro del país, enmarcada en la ley de comercio, con personería jurídica y regulada por su propio estatuto. Dentro del mix de productos que ofrece al mercado nacional se encuentra una gran variedad de productos fabricados por empresas multinacionales tales como: Nestlé del Ecuador S.A., Colgate Palmolive, Kimberly Klar, Aldor, La Fabril S.A., entre las principales, las mismas que utilizan sistemas de distribución comercial valiéndose de un conjunto de instituciones integrada por personas, medios y recursos para llegar al mercado objetivo, previo un riguroso estudio de mercado de las empresas de distribución más grandes y mejor estructuradas, que cuenten con la mayor cantidad de clientes incorporados a su cartera, por su presencia en el mercado, los servicios que brinda y su consolidación en el tiempo.

Los acuerdos comerciales tienen como base la negociación y aceptación de las políticas propias de cada fabricante o productor, entre las principales se pueden enunciar: precios, plazos, márgenes de rentabilidad, promociones, presupuestos, incentivos, premios, reembolsos de gastos, penalizaciones, entre otras, los mencionados acuerdos se formalizan con la firma y aceptación bilateral de un contrato de distribución en el cual se especifica cada uno de los términos ya enunciados, además se incluye las sanciones en caso de incumplimiento y la duración del mismo. Es muy importante destacar que la duración de los mismos en muchos de los casos se encuentra en relación a la productividad para las dos partes donde se cumple el enunciado “Ganar y Ganar”, lo cual significa que tanto el distribuidor como el fabricante o productor están cumpliendo con sus objetivos.

Dentro del marco legal que regula el accionar de las empresas comerciales del país se puede hacer referencia a la ley orgánica de regulación y control de precios que establece la normativa legal de operar de cumplimiento obligatorio, como referencia se extrae los siguientes artículos:

LEY ORGÁNICA DE REGULACIÓN Y CONTROL DEL PODER DE MERCADO

Que, el artículo 304 numeral 6 de la Carta Fundamental establece que la política comercial tendrá como objetivo evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados;

Que, el artículo 334, numeral 1, de la Constitución de la República dictamina que corresponde al Estado promover el acceso equitativo a los factores de producción, evitando la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, la redistribución y supresión de privilegios o desigualdades en el acceso a ellos;

Que, el artículo 335 de la Constitución de la República, impone al Estado las obligaciones de regular, controlar e intervenir, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas, definir una política de precios orientada a proteger la producción nacional y establecer los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio u oligopolio privado o de abuso de posición de dominio en el mercado, así como otras prácticas de competencia desleal.

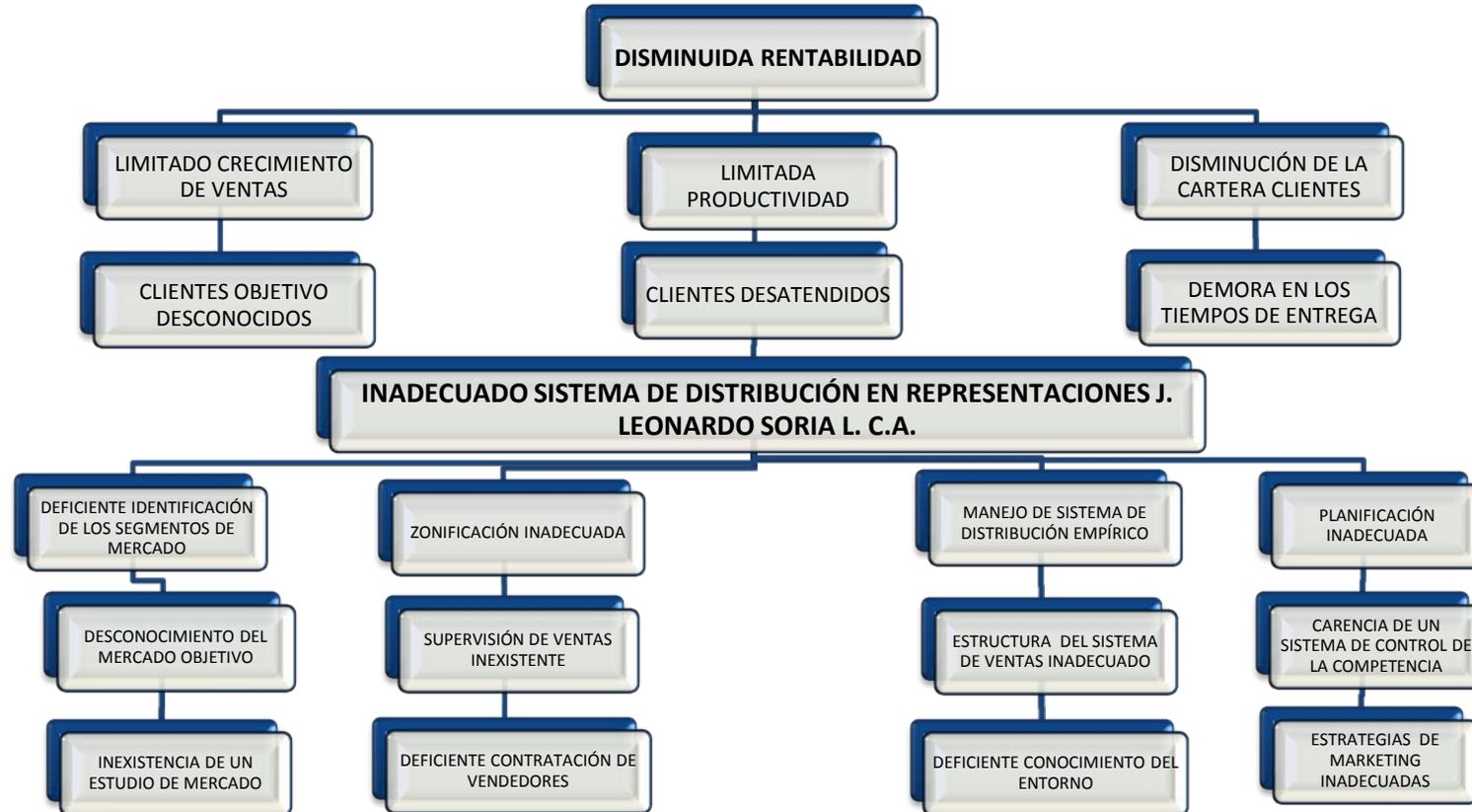
Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., se ha consolidado en el mercado por su permanencia en el tiempo con una larga trayectoria empresarial, más de 50 años en el mercado nacional, realizando verdaderos acuerdos comerciales de larga duración y mutuo beneficio con las principales multinacionales e industrias con presencia en el país y en el mundo, sin embargo en los últimos años muestra un crecimiento lento de sus ventas el cual es atribuible a varios factores entre los cuales se puede enunciar: limitado crecimiento de la cartera de clientes, falta de diversificación del portafolio de productos, reestructuración zonal inapropiada, políticas de ventas que no permiten competir, servicios brindados que carecen de excelencia, entre los principales, además es muy importante resaltar que el mayor porcentaje de las ventas se encuentra dado por el segmento de mercado mayorista lo cual no ha permitido mejorar la contribución porcentual al margen de

rentabilidad por la incontrolable competencia, factores que se han convertido en el principal tema de análisis para buscar las diferentes alternativas de solución.

De ahí se desprende la importancia de contar con un adecuado sistema de distribución, buscando siempre el crecimiento de la cartera de clientes por expansión, llegando a cada uno de los puntos de venta con productos de calidad, precios competitivos y un excelente servicio, lo cual permitirá contar con una amplia cartera de clientes que identifiquen a la empresa por sus valores agregados.

1.2.2 ANÁLISIS CRÍTICO

GRÁFICO No.1: ÁRBOL DE PROBLEMAS



Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

1.2.3 Prognosis

La carencia de un adecuado sistema de distribución debidamente estructurado, tomando en consideración los requerimientos de cada segmento del mercado, ha originado que la cobertura del mercado objetivo de clientes sea limitada, que el crecimiento en la cartera de clientes sea prácticamente nula, pese al desarrollo de nuevos mercados que se han expandido por el incremento de la población.

Sin embargo estudios realizados evidencian que solo el 60% del segmento comercial dedicado a la comercialización de productos de consumo masivo compran sus productos a las diferentes distribuidoras con atención personalizada en su punto de venta, la diferencia del 40% adquiere sus productos por otros medios.

El no contar con un adecuado sistema de distribución en el cual se incluya todas las variables que permitan desarrollar el mercado objetivo de clientes limita el crecimiento estructural de la empresa, puesto que en este tipo de empresas la rentabilidad depende directamente de las ventas, las mismas que se encuentran asociadas al número de clientes en su cartera, al volumen de compra, la rentabilidad por producto y proveedor, costos logísticos, entre las principales, de ahí parte el problema de esta investigación y la necesidad de analizar las causas y efectos, buscando una solución que permita maximizar la rentabilidad lo cual garantizará su permanencia en el tiempo.

Por lo expuesto la importancia del sistema de distribución buscando cobertura por expansión, no es direccionar únicamente la venta en canales mayoristas en donde los precios son establecidos por la presión de mercado, obligando a los distribuidores a reducir sus precios y obtener márgenes de rentabilidad extremadamente bajos, gran parte del éxito se puede conseguir diversificando la cartera de clientes y buscando una mejor y mayor cobertura de mercado en el segmento minorista en donde se obtenga más dólares para la utilidad que para sumar a la cifra de ventas.

1.2.4 Formulación del Problema

¿De qué manera incide en la rentabilidad la inexistencia de un adecuado sistema de distribución en la compañía Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.?

Variable Independiente

Sistema de Distribución

Variable Dependiente

Rentabilidad

1.2.5 Interrogantes del Problema

¿Cuáles son las razones para que la empresa no cuente con un adecuado sistema de distribución del mercado objetivo de clientes?

¿De qué manera afecta la actual estructura zonal en el crecimiento de la cartera de clientes de la distribuidora?

¿Cómo está conformada la cartera de clientes y su sostenibilidad en el tiempo?

¿Qué procesos en la empresa se ven afectados por la ausencia de un sistema adecuado de distribución?

¿Cómo contribuirá la implementación de un sistema de distribución en la rentabilidad de la empresa?

1.2.6 Delimitación del Problema

Campo: La presente investigación pertenece a Marketing y Ventas

Área: El proyecto de estudio está en Marketing, Ventas, Contabilidad y Finanzas.

Aspecto: La investigación se la realiza sobre el Sistema de Distribución de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.

Delimitación Espacial

La presente investigación se lo realizará en la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., ubicada en la vía a Tangaiche s/n y Av. El Cóndor Sector American Park.

Delimitación Temporal

El proyecto de investigación se lo realizó de junio a diciembre del 2013.

Delimitación Poblacional

Los sujetos que serán observados en el proyecto serán los clientes objetivo de la provincia de Cotopaxi, los administradores y empleados de la empresa.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Considerado el objeto social de la compañía, que se ha dedicado específicamente a la comercialización de productos de consumo masivo, es necesario tener presente que una cobertura estratégicamente bien diseñada, tomando en consideración las oportunidades del mercado y contando con una organización estructurada con excelencia en el servicio que proporcione a los clientes lo que quieren y esperan, permitirá conseguir el liderazgo regional y a la vez asegurar la fidelidad de los clientes.

Bajo este esquema es necesario replantear el actual modelo de distribución, una vez que ha sido posible identificar los puntos críticos que obstaculizan el crecimiento de las ventas como consecuencia de un crecimiento limitado o lento de la cartera de clientes en las diferentes provincias en donde mantiene presencia la empresa, además es necesario resaltar la importancia de fortalecer el crecimiento del volumen de ventas en el segmento minorista, puesto que a pesar de que la distribución resulta más costosa, es el segmento de mercado que mejor contribuye a la rentabilidad de empresa, mejorando en forma permanente la calidad de sus servicios en todas las áreas para garantizar la fidelidad de los clientes y el eficiente manejo de los recursos.

Además es necesario tener presente la importancia de la adopción de técnicas de segmentación más avanzadas con un pleno conocimiento de mercado objetivo que posibiliten la estructuración de las zonas de atención de manera eficiente, en donde se podrá priorizar los segmentos más importantes del mercado especializando a la fuerza de ventas para que se orienten siempre a un servicio de calidad y sus negociaciones se conviertan en ventas realmente efectivas y productivas.

Para complementar la reestructuración del sistema de distribución es necesario contar con un estudio de mercado como una herramienta de vital importancia para el desarrollo empresarial, pues solo de esta manera se podrá determinar las posibles soluciones a los indicios que motivan a pensar que la compañía no cuenta con un adecuado sistema de distribución que posibilite realizar un trabajo eficiente, y siempre buscando la satisfacción del cliente que garanticen la obtención de los resultados esperados en cada una de los segmentos en los cuales tiene presencia la compañía y que a su vez se consoliden en el fortalecimiento estructural de la misma.

A lo expuesto se complementa que el éxito empresarial involucra todas las áreas de un ente económico, por lo cual la constante innovación en todos sus procesos

es el eje fundamental para su desarrollo, pues de esta manera cada miembro de la organización estará contribuyendo para alcanzar el objetivo general de la misma.

El presente estudio permitirá contribuir al desarrollo empresarial y estará orientado a cumplir con los siguientes propósitos:

1. Facilitar la ubicación de los clientes en cada una de las zonas a las que llegue un nuevo vendedor.
2. Sectorización apropiada e idónea, contar con el número apropiado de clientes para que todos sean atendidos en los días establecidos para su visita.
3. Crecimiento del mercado de clientes en cada una de las zonas visitadas.
4. Ofrecer servicios de calidad con entregas oportunas, precios competitivos y un excelente servicio.
5. Eliminación de costos innecesarios.
6. Establecer zonas de cobertura únicamente rentables.
7. Lograr la fidelidad de los clientes por los productos ofertados y los servicios brindados.
8. Conseguir crecimiento por expansión al atender zonas a las cuáles la empresa no tenía presencia.
9. Desarrollar una jerarquía clara ante los clientes de los valores y fortalezas de la compañía siempre situando la importancia de los clientes en lo más alto.
10. Determinar fortalezas en los vendedores de manera que su comportamiento influya en las decisiones del cliente al momento de realizar una negociación.
11. Eliminación de pérdidas económicas por costos de distribución en los sectores donde la empresa cuenta con un reducido número de clientes.
12. Mejorar el índice de rentabilidad medido sobre las ventas.

Siempre será posible enumerar varios aspectos más, pero podemos concluir expresando que el sustento de vida de una empresa son los clientes por tal razón su correcta identificación, atención y fidelización siempre serán el punto más importante de la misma.

1.3.1 Impacto o Beneficio

El contar con un apropiado sistema de distribución eficientemente estructurado permitirá a la empresa contar con una zonificación apropiada de acuerdo a las necesidades de cada sector, los mismos que serán atendidos en base a cronogramas de visita claramente establecidos, tomando en consideración el número apropiado de clientes a ser visitado por cada vendedor, con un adecuado estudio de tiempos y movimientos, eliminando costos innecesarios que permitan reducir el costo de distribución, incrementando las ventas por expansión de la cartera de clientes a los cuales será posible ofertar una mayor cantidad de productos, y que a su vez se verá traducido en un incremento de la rentabilidad, al direccionar la venta a los clientes objetivos de la empresa.

1.3.2 Análisis del Objeto de Estudio

El sistema de distribución en la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., no se encuentra técnicamente definido, el reparto de los clientes por zonas no ha sido determinado en base a los tiempos que cada vendedor requiere para realizar un buen trabajo de ventas, ofertando en forma completa su portafolio de productos y logrando incrementar la orden de compra por cliente, además es muy importante destacar que la cartera de clientes presenta un crecimiento lento, el número de clientes por ruta no ha sufrido mayores cambios, los profesionales del área de ventas se han concentrado en la cartera actual puesto que en muchos de los casos el factor tiempo es su limitante debido a que existen zonas con demasiados clientes, o la distancia entre los mismos no deja la posibilidad de incrementar a la cartera nuevos clientes, razón por la cual se busca establecer un cambio en el sistema de distribución que permita mejorar su productividad y convertirla en una empresa más rentable.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Estudiar y analizar del sistema de distribución, para mejorar la rentabilidad de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la actual estructura zonal del sistema de distribución para mejorar la cobertura del mercado y atención al cliente.
2. Identificar la ubicación de los clientes objetivo de la empresa para incorporarlos a la cartera de clientes.
3. Analizar el sistema de precios y la contribución al margen de rentabilidad para determinar la importancia de incrementar las ventas en las líneas con mayor aporte a la rentabilidad.
4. Proponer la implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal que permita incrementar la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La cartera de clientes de la empresa “ Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A”, no ha sufrido mayores cambios, el número de clientes atendidos crece en forma muy lenta, las cuentas cerradas por razones tales como: la morosidad de la cuenta, cierre del negocio, cambio de propietario, cambio de negocio, entre las principales, en muchos de los casos han sido reemplazadas por nuevos negocios, sin embargo el crecimiento de la población no para y sus necesidades aumentan día a día, lo cual se convierte en una nueva oportunidad para los comerciantes (tiendas mayoristas y minoristas), que son los clientes potenciales de las distribuidoras o representantes de ventas de diferentes fabricantes o productores tanto de productos nacionales como importados.

Bajo el esquema planteado surge la necesidad de realizar una investigación más profunda de las causas del limitado crecimiento de la cartera de clientes objetivo que contribuyan al incremento de las ventas y permitan mejorar la rentabilidad de la empresa, para lo cual se realizó consultas en diferentes bibliografías y páginas virtuales de internet, sobre la existencia de sistemas de distribución en empresas comerciales, complementando con un trabajo de campo en los diferentes sectores a donde llega la empresa, lo que ha permitido determinar la necesidad de cambiar un sistema de distribución empírico por un sistema de distribución correctamente estructurado, que considere cada una de las variables que lo integran y permita dinamizar las actividades, obteniendo como resultado un crecimiento por expansión de la cartera de clientes que se refleje en un crecimiento de las ventas de los productos más rentables para la distribuidora y esto a su vez se refleje en una maximización de la rentabilidad de la empresa.

Se encontró que existen trabajos similares, para lo cual de ser necesario se tomará en consideración los trabajos relacionados con el tema propuesto, en relación a las conclusiones y recomendaciones que servirán de guía en el desarrollo del trabajo de investigación, además se tomará en cuenta las técnicas aplicadas en diferentes obras literarias entre las que se puede enunciar: Estrategia de ventas competitivas de Michael. E. Porter, por considerarse que la localización del cliente objetivo es muy importante pero la venta dependerá de las estrategias competitivas que aplique cada empresa.

Entre los trabajos relacionados se puede citar:

Sailema, M. (2013, p.124) en su trabajo titulado “Estrategias de Distribución y la Captación de clientes de la Empresa creaciones BLANCO Y NEGRO de la ciudad de Ambato”. Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato, llega a las siguientes conclusiones:

- ♦ Con las encuestas que se realizó el 57% de los clientes manifiestan que adquieren el producto de la empresa cada mes, señalando que compran solo lo necesario para la venta del producto.
- ♦ Los precios que la empresa brinda a los clientes son factores importantes para que se genere la venta del producto es por ello que los resultados obtenidos son agradables pero se debe mantener ese estilo de precios para que permita atraer a más clientes.
- ♦ A través del estudio que se realizó se pudo identificar que la empresa no brinda una correcta distribución por ello los clientes dan una calificación baja, por lo tanto se debe buscar la manera de brindar una distribución adecuada hasta llegar al consumidor final.
- ♦ Se identificó que la empresa no ofrece promociones del producto por lo cual los clientes esperan que se realice de manera pronta promociones para la adquisición y satisfacción del producto ya que esto ayuda a una buena participación de mercado.

- ♦ Los clientes manifiestan que si reciben una buena atención al cliente, esto genera un lado positivo para la empresa y por ende es una estrategia que ayuda a captar más clientes, tomando en cuenta que la empresa es competitiva en el mercado.
- ♦ El cliente es un factor elemental para la empresa al cual hay que satisfacer sus expectativas y necesidades al cien por ciento buscando siempre brindar un producto excelente y de buena calidad.

Bayas, E. (2013, p.117) en su trabajo “Los sistemas de distribución y el proceso de ventas de la empresa Calzado D” JIMMYS”, del cantón Ambato Provincia de Tungurahua. Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato concluye expresando lo siguiente:

- ♦ Se determina que la gran mayoría de personas que adquieren el calzado deportivo D”JIMMYS, manifiestan que esta marca no es reconocida en el mercado, además reconocen que la calidad, y diseño del calzado son factores importantes en la adquisición y que el precio debe estar acorde con lo anterior mencionado.
- ♦ El sistema de distribución analizado no es propicio para la empresa ya que existe un considerable número de clientes insatisfechos con la distribución del producto lo que ocasiona la poca adquisición del calzado que ofrece la empresa.
- ♦ Se determina que existe un alto porcentaje en la compra frecuente del calzado pero que a la vez la mayoría de personas no se encuentran satisfechas con la distribución que actualmente ofrece la empresa para llegar con su producto al consumidor final.
- ♦ La innovación del modelo es aceptada favorablemente por los clientes, es necesario no descuidarse de las tendencias existentes en el mercado, para mantener la satisfacción de los clientes.

Las investigaciones enunciadas contribuyen al conocimiento por el análisis realizado a los diferentes problemas que enfrentan empresas que comercializan

productos por medio de canales directos de venta y la propuesta de soluciones que permitan mejorar los resultados, buscando un incremento permanente del número de clientes atendidos que guarden fidelidad a la empresa, detectando los factores críticos y planteando soluciones que como resultado logren un incremento sostenible en el volumen de las ventas, además es muy importante notar la importancia de contar con un sistema de distribución acorde a los requerimientos de cada empresa que permita ubicar en forma eficiente el producto en más puntos de venta, donde el cliente identifique a la empresa por sus valores agregados, y su decisión de compra se encuentre vinculada al producto y servicio brindado.

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación se fundamenta en el paradigma Crítico-Propositivo, puesto que se parte del análisis del problema, con la finalidad de buscar soluciones prácticas e inmediatas ante el crecimiento lento de la cartera de clientes y de sus ventas, con el compromiso de buscar soluciones que permitan mejorar la productividad de la empresa.

Desde el punto de vista ontológico, conociendo la realidad del problema se pretende proponer la solución al mismo, buscar la mejor información para establecer un eficiente sistema de distribución que permita mejorar la rentabilidad de la empresa.

Desde el punto de vista metodológico se aplicará métodos y técnicas de investigación. La visión metodológica del conocimiento se realizará a través de la investigación cualitativa donde comprende el trato de la realidad del problema.

El presente trabajo investigativo permitirá la interacción del investigador con la empresa y en forma particular con el sistema de distribución, logrando que los conocimientos vayan enriqueciendo e incrementando en la medida que lo requiera el estudio, el mismo que se realizará practicando valores tales como:

responsabilidad, compromiso, puntualidad, honradez y ética, que serán los puntales de la presente investigación.

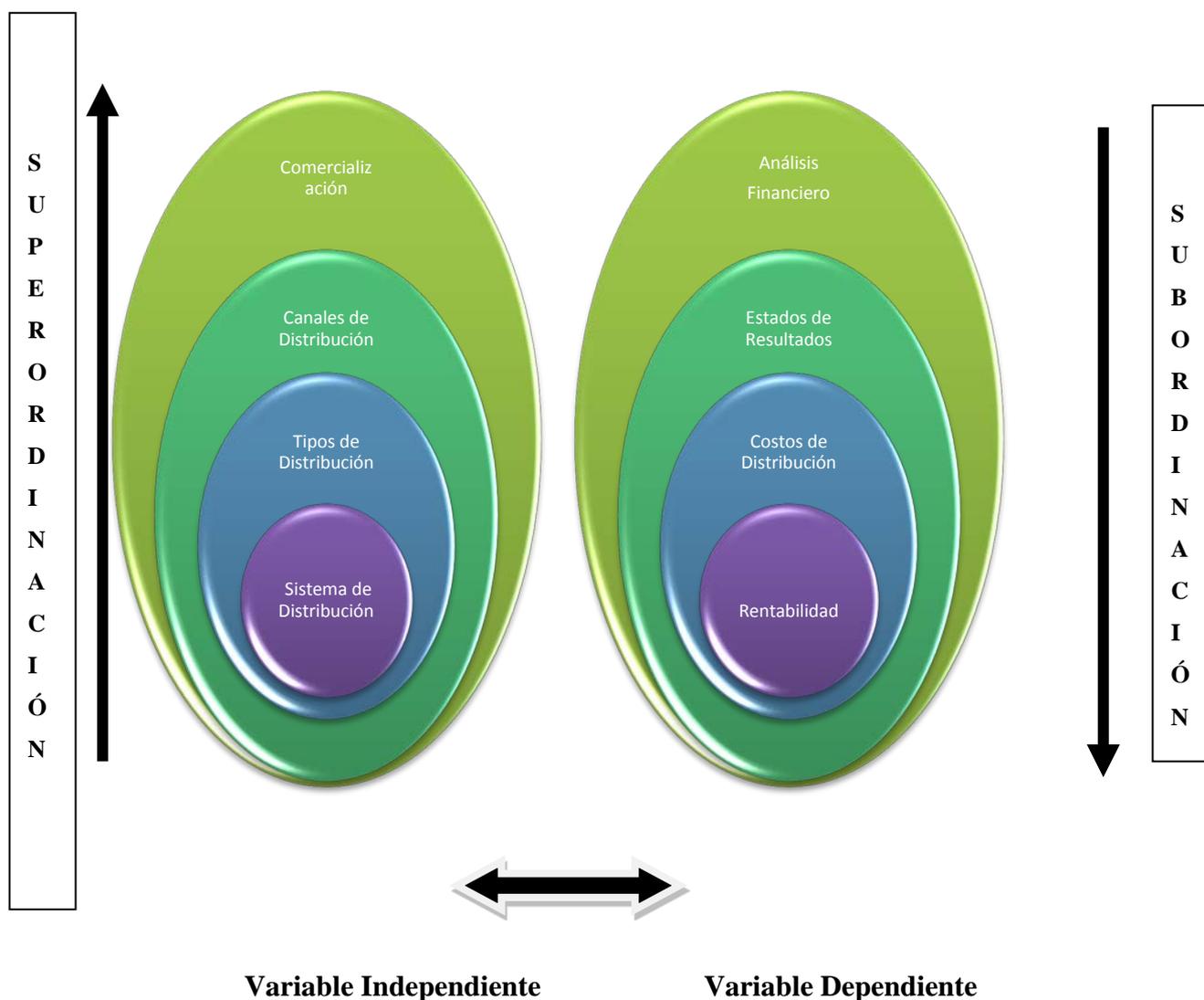
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La ejecución de la presente investigación se respalda en el marco legal que rige el control y funcionamiento de las Compañías Comerciales, se encuentra en: La Ley de Compañías, Ley de Comercio, Ley de Defensa del Consumidor, y todas las demás leyes que rigen el buen funcionamiento de este tipo de empresas, además se encuentra fundamentada en el Reglamento interno y en los estatutos de la empresa.

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

El proyecto de investigación se fundamenta en las siguientes variables:

GRÁFICO No. 2: CATEGORIZACIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE



Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

2.4.1 Definición de Categorías

Variable Independiente

Comercialización y Marketing

Según la Enciclopedia Salvat (2004, p.3538):

La comercialización se efectúa mediante los denominados “canales de distribución”, cuyas características dependen de la naturaleza del bien de que se trate. En sus formas tradicionales, la comercialización requiere la aplicación de abundante mano de obra y suele registrar una cierta preponderancia del sector minorista sobre el mayorista. Las modernas orientaciones han propiciado el desarrollo de sistemas de comercialización basados en los hipermercados, supermercados y centros comerciales integrales.

Definición de comercialización según la empresa actualidad (2013, internet) “La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales”.

Según Fernández, (2004, p.35) explica “La gestión comercial es una de las herramientas más agresivas que se puedan encontrar en el mercado empresarial ya que, la competencia entre empresas que comercializan diferentes tipos de productos suele ser bastante dura”.

Según Martín, (2007, p.38) “La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa”.

Según La American Marketing Association, (2007, p.12), define a la comercialización como “El proceso personal o impersonal por el que el vendedor

comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)".

Según El Diccionario de Marketing de Cultural S.A., (2008, p.89), define a la comercialización como "Un contrato en el que el comerciante se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero". También incluye en su definición, que "La comercialización puede considerarse como un proceso personal o impersonal mediante el cual, el comerciante pretende influir en el comprador"

Según Romero, (2008, p.110) define a la comercialización como "la cesión de una mercancía mediante un precio convenido." Además se hace referencia a la forma de pago, estableciendo tres parámetros:

1. Contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla
2. Crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición
3. Plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas.

Según Fischer y Espejo, (2008, p.56) consideran que: La comercialización es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia y la definen como "toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio". Ambos autores señalan además, "donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio)".

Según El Diccionario de la Real Academia Española, (2007, p.140) define a la comercialización como "la acción y efecto de vender. Cantidad de cosas que se venden. Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado"

Según Santesmases, (2007, p.45) en su definición de marketing expresa:

Es tanto una filosofía como una técnica; como una filosofía, es una postura mental, una actitud, una forma de concebir la relación de

intercambio, por parte de la empresa o entidad que ofrece sus productos al mercado, esta concepción parte de las necesidades y deseos del consumidor y tiene como su fin su satisfacción del modo más beneficioso tanto para el consumidor como para el vendedor, como técnica, el marketing es el modo específico de ejecutar o llevar a cabo la relación de intercambio, que consiste en identificar, crear, desarrollar y servir a la demanda

Según Kotler, (2007, p.56) En el capítulo uno plantea la siguiente pregunta: ¿Qué es Marketing?, y determina: “Es el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios”

Según Kotler, (2003, p.68) “El marketing es el conjunto de técnicas que con estudios de mercado intentan lograr el máximo beneficio en la venta de un producto: mediante el marketing podrán saber a qué tipo de público le interesa su producto. Su función primordial es la satisfacción del cliente (potencial o actual) mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuada”.

Canales de distribución

Según El Diccionario de Marketing, (2003, p.42) define a los canales de distribución como: “Cada uno de los diferentes caminos, circuitos o escalones que de forma independiente intervienen en el proceso de hacer llegar a los bienes y servicios desde el productor hasta el usuario o consumidor final. Implica actividades como; transporte, adecuación, fraccionamiento, almacenamiento, contacto e información”.

Según Vigaray, (2005, p.5) Define a la distribución como “El instrumento de marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el

producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee o necesite adquirirlo”.

Según Garnica y Maubert, (2009, p.48) “Son aquellas actividades que proponen productos a disposición de los consumidores en el momento y el lugar en donde ellos desean adquirirlos”. Los objetivos que persiguen los canales de distribución son: facilitar el intercambio, la promoción, el precio y la distribución física de los productos.

Según Diez, (2007, p.3) define a la distribución como: “La separación geográfica entre compradores y vendedores. La imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor, hace necesario el traslado de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta el cliente; esta función se conoce con el nombre de distribución”.

Según Kotler, (2005, p.435) La distribución intensiva es “La distribución de productos a través del mayor número posible de puntos de ventas. La distribución exclusiva es la estrategia que consiste en ofrecer derechos exclusivos de distribución en zonas determinadas a un número limitado de distribuciones y la distribución selectiva se la realiza a través de más de un intermediario, pero no todos de entre los que desean distribuir los productos de la empresa”.

Basado en las publicaciones eumed.net, (2009, internet) tenemos que “El objetivo de la distribución comercial es poner en contacto a los productos con los consumidores. La distribución comercial es un sector de actividad con importantes repercusiones sociales y económicas en todos los países desarrollados. Además, la distribución comercial es un instrumento o variable de marketing al igual que lo son el producto, el precio y la promoción”.

Se puede determinar que el disminuir la distancia entre compradores (clientes) y vendedores (los distribuidores), tomando en cuenta factores como la separación geográfica, vías de acceso, etc.; hace que sea imperiosa la necesidad de establecer

canales de distribución adecuados en tiempo y costo (transporte, comercialización, entrega, etc.) desde el lugar de distribución hasta el lugar del punto de venta al detal o a consumidores finales, bajo una estructura organizada con funciones y responsabilidades, procesos claramente definidos que mejoren el rendimiento económico de los participantes.

Dentro del sistema de distribución, hasta llegar al consumidor final existe una cadena de intermediarios, en la que cada uno pasa el producto al siguiente eslabón, hasta que finalmente alcanza al consumidor o usuario final. Este proceso se conoce como canal de distribución o cadena, dentro de este canal podemos encontrar los siguientes actores: Agentes o subdistribuidores, mayoristas y minoristas.

Entre las principales funciones de los intermediarios tenemos las siguientes:

- ♦ Reducción del número de transacciones y contactos para hacer llegar el producto al consumidor final, especialmente en el caso en que el número de consumidores finales y el de productores sea muy elevado.
- ♦ Adecuación de la oferta a la demanda, en algunas ocasiones el intermediario habrá de comprar grandes cantidades para atender después a la demanda fraccionada; otras veces, cuando hay demasiados fabricantes, habrá de agrupar la oferta para vender después en grandes cantidades.
- ♦ Fraccionamiento o diversificación, permiten ofertar variedad, son creadores de surtido.
- ♦ Función transporte físico del producto, consiste en la distribución de los productos desde los lugares de fabricación hasta los almacenes reguladores y hasta los clientes.
- ♦ La función de almacenamiento tiene su origen en que el lugar, tiempo y cantidades de productos fabricados no coinciden con el lugar, fecha y cantidad de los productos demandados. Por esto es necesario almacenar los productos.
- ♦ Realización de actividades de marketing, desarrollan labores de comunicación, promoción de ventas, publicidad, venta personal y merchandising.

- ◆ Transmisión de la propiedad, posesión o derecho de uso del producto.
- ◆ Financiación, pueden proporcionar créditos vendiendo a plazos.
- ◆ Asunción de riesgos, una vez adquirido el producto, el intermediario corre el riesgo de no venderlo o hacerlo a bajo precio.

Tipos de distribución

Los diferentes integrantes de los canales de distribución, pueden escoger el tipo de distribución que será el apropiado para su negocio y que se encuentre en relación con las características del producto, recursos o condiciones del proveedor, entre estas tenemos:

- ◆ Distribución intensiva, donde la mayoría de revendedores almacenan y compiten con el precio del producto., ofreciendo los productos a la mayor cantidad de puntos de venta, en una forma organizada de atención al mercado de clientes.
- ◆ Distribución selectiva, éste es el patrón normal entre consumidor y mercados industriales, donde algunos revendedores especializados almacenan el producto.
- ◆ Distribución exclusiva, solamente se permite a unos revendedores especialmente seleccionados, quienes venden el producto en un área geográfica asignada.

Los intermediarios o participantes en la cadena de distribución cuentan con participantes del proceso o ejecutores entre los cuales tenemos:

Ejecutivos de Ventas

Son personas íntimamente relacionadas a la empresa que deben ejecutar su función en forma eficiente cumpliendo con las disposiciones emanadas por la empresa, respetando las zonas geográficas y cumpliendo las metas y objetivos asignados.

Clientes

Cuando hablamos de clientes, estamos hablando de los diferentes grupos de personas que compran un determinado producto o grupo de productos, entre los cuales podemos citar: Sub distribuidores, clientes mayoristas, minoristas, corredores y consumidores, quienes adquieren sus productos ya sea para consumo como es el caso de los consumidores finales o para orientarlos a la venta, lo que significa que compraron para comercializar, convirtiéndose en el mercadería del giro del negocio.

Proveedores o Fabricantes

Son las personas o grupo de personas dedicadas a la producción de materias primas en productos terminados, quienes son los encargados de buscar intermediarios para ubicar sus productos en la mayor cantidad de puntos de venta, sembrando presencia y buscando que sus productos por sus atributos sean demandados por los consumidores finales.

Las estrategias de distribución, han generado una base para la creación de nuevos sistemas de distribución tales como:

- ◆ Tendencias de mercado
 - Progresivo aumento de las exigencias del servicio, diferenciada según canales.
 - Disminución de los stocks en los canales
 - Agilización de las relaciones con canales a través de intercambio electrónico de datos.
- ◆ Red logística
 - Reducción del número de almacenes
 - Mayor importancia del centros de distribución en origen
 - Concentración del stock
 - Reducción del número de agencias de transporte

- Acuerdos con agencias en función de servicio por zona
- Subcontratación de operaciones logísticas.
- ◆ Distribución Vertical, atención al cliente o punto de venta bajo el esquema en línea vertical.
- ◆ Distribución Horizontal, atención al cliente en forma horizontal, llegando a la mayor cantidad de puntos de venta, con una secuencia lógica y bien organizada de visita.

Administración del proceso de comercialización

Significa reconocer la estructura interna de la empresa y los responsables, además determinar los recursos con los cuales contará para que se mantenga en el tiempo, para lo cual debe tener claramente definido los procesos internos a seguir, entre los cuales tenemos:

- ◆ Sistema de venta
 - Auto venta
 - Post venta
- ◆ Forma de tomar los pedidos
 - Manual – Utiliza una nota de pedido
 - Automática – Utiliza una máquina
- ◆ Sistema de facturación
- ◆ Tiempo de entrega
- ◆ Logística
 - Propia
 - Arrendada
- ◆ Servicio de post venta

Clasificación de los canales de distribución

Los canales de distribución se clasifican tomando en consideración varios aspectos entre los cuales tenemos: la longitud, la tecnología, la forma organizacional.

1. Clasificación según la longitud del canal:

Cada intermediario que desempeña alguna función para acercar al producto y su titularidad, para ofrecerlo al consumidor final constituye un nivel del canal. Un canal de nivel cero consiste en la venta directa del fabricante a los consumidores finales, un canal de un nivel contiene un intermediario de ventas, como es un detallista o minorista, también es llamado canal corto, un canal de dos niveles contiene dos intermediarios, que en los mercados de consumo son, por lo general, mayorista y minorista, un canal de tres niveles contiene tres intermediarios, este caso sería cuando aparece entre el fabricante y el mayorista, o entre el mayorista y el detallista.

2. Clasificación según la tecnología de compra-venta:

La evolución tecnológica ha permitido la implantación de nuevos métodos y técnicas de venta, estas técnicas además de suponer métodos de venta distintos, modifican los canales de distribución tradicionales, entre los canales tenemos:

- ♦ Canales tradicionales: Son aquellos que no han incorporado tecnologías avanzadas en la realización de las operaciones de intercambio.
- ♦ Canales automatizados: Usan la tecnología como medio básico en las relaciones de intercambio.
- ♦ Canales audiovisuales: Son aquellos que combinan distintos medios: la televisión, el teléfono como medio de contacto con el comprador y una empresa de transporte para realizar el traslado físico de los productos.
- ♦ Canales electrónicos: Son aquellos en los que se combina el teléfono y la informática.

3. Clasificación según la forma de organización:

Por su organización los canales de distribución pueden dividirse en cuatro tipos de canales:

- ♦ Canales independientes, no existen relaciones organizadas entre sus componentes. En este tipo de canales, cada componente adopta por separado su política comercial.
- ♦ Canales administrados, recogemos los canales coordinados informalmente a través de programas desarrollados por una o varias empresas que actúan como líderes por su capacidad de control sobre los demás componentes del canal.
- ♦ Canales integrados, el proceso de integración consiste en el reagrupamiento de instituciones del mismo nivel del canal de distribución.
- ♦ Canales asociados, dos o más personas o empresas se agrupan para realizar una distribución comercial.

Tipos de distribución

Según West, (2007, p.318) En el ámbito de la distribución “Reorganizar una empresa presenta enormes dificultades. Y, sin embargo, muchas empresas pierden la oportunidad que supone el hecho de que produzcan importantes cambios en el mercado para reconocer la importancia de la distribución y planificar en consecuencia”.

Según la publicaciones de crese negocios, (2013, internet) “La distribución del producto hace referencia a la forma en que los productos son distribuidos hacia la plaza o punto de venta en donde estarán a disposición, serán ofrecidos o serán vendidos a los consumidores; así como a la selección de estas plazas o puntos de venta”.

Sistemas de distribución

Según West, (2007, p.324) “El sistema de distribución puede facilitar una ventaja competitiva. El nuevo plan de distribución de una empresa debe tener en cuenta la percepción que tienen los clientes sobre lo que es un servicio eficaz de distribución”.

Según Pujol, (2003, p.42) Define que “Cada uno de los diferentes caminos, circuitos o escalones que de forma independiente intervienen en el proceso de hacer llegar los bienes y servicios desde el producto hasta el usuario o consumidor final”.

Según West, (2007, p.43) Los temas competitivos en la distribución que deberán tomarse en cuenta son:

GRÁFICO No.3: TEMAS COMPETITIVOS EN LA DISTRIBUCIÓN

Temas competitivos en la distribución	
Frecuencia de entrega	Nivel mínimo de entrega
Posibilidad de entrega urgente	Tiempo desde el que se efectúa el pedido
Fiabilidad en la entrega	Disponibilidad de existencias
Pedidos completos	Aviso sobre no disponibilidad de existencias
Frecuencia en los contactos de venta	Fiabilidad de contacto de venta
Habilidad en los contactos de venta	Manejo de consultas de cliente
Supervisión de niveles de existencias por el proveedor	Facilidad para efectuar pedidos
Precisión del procedimiento de facturación	Información competitiva
Información sobre promociones	Disponibilidad de preparación

Fuente: West, Alan (2007, p.117)

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

2.4.2 Definición de Categorías

Variable Dependiente

Análisis Financiero

Según Cantu y Andrade, (2008, p.158) El análisis financiero “Consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio

de indicadores y metodologías plenamente aceptadas por la comunidad financiera, con el objeto de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones.”

Interés del análisis financiero

El análisis financiero es de interés para diferentes personas e instituciones entre las que podemos citar:

- ◆ Instituciones financieras
- ◆ Inversionistas
- ◆ Accionistas
- ◆ Proveedores
- ◆ Clientes
- ◆ Organismos de control
- ◆ Directivos y administradores
- ◆ Empleados

Fuentes de información del análisis financiero

El análisis financiero se fundamenta en las siguientes fuentes de información:

- ◆ Balance general
- ◆ Estado de resultados
- ◆ Estado de flujo de efectivo
- ◆ Estado de cambios en el patrimonio.
- ◆ Políticas contables y notas aclaratorias.

Propósito de los estados financieros

Los estados financieros son una representación estructurada de la situación financiera y las transacciones realizadas por una empresa. Su objetivo es proveer información sobre la posición financiera, resultado de operaciones y flujos de

efectivo de una empresa, que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en la toma de sus decisiones económicas.

Los estados financieros también presentan los resultados de la administración de los recursos confiados a la gerencia.

Métodos de análisis financiero

El método vertical.- Se emplea para revelar la estructura interna de la empresa, se utiliza una partida importante en el estado financiero como cifra base y todas las demás cuentas de dicho estado se comparan con ella.

El método horizontal.- Se muestra en estados financieros comparativos, se emplea para evaluar la tendencia en las cuentas durante varios años y permite identificar fácilmente los puntos que exigen mayor atención.

Análisis de tendencias.- Se utiliza para revisar las tendencias de los estados registradas en varios años, se toma como base (100) un año y contra este se comparan las cantidades, para ver si existió crecimiento o reducción con relación al año base.

Las razones financieras.- Las razones financieras proporcionan indicadores para conocer si la entidad sujeta a evaluación es solvente, productiva, si tiene liquidez, etc.

Entre los principales indicadores más utilizados tenemos agrupados en cuatro grupos:

- ♦ Rentabilidad
- ♦ Liquidez
- ♦ Utilización de activos
- ♦ Utilización de pasivos

Estado de resultados

Según Carvalho, (2009, p.212) Define “El estado de resultados es un estado financiero básico, que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un periodo de tiempo determinado.” Con la determinación de los resultados es posible medir los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados por una entidad, los elementos que conforman el estado de resultados son: ingresos, costos, gastos, utilidad neta, pérdida neta; dado por el normal desenvolvimiento de las operaciones de la empresa, que mide en términos económicos la rentabilidad o la pérdida que influye directamente en el incremento o disminución del capital contable o patrimonio.

Según Carvalho, (2009, p.214) Define “ingresos son los incrementos en los beneficios económicos durante el periodo contable en forma de entradas o aumento de activos, o decrementos de pasivos que resultan en incrementos de capital”

Costos de distribución

Según Ramírez, (2008, p.80) Expresa que el costos de administración y ventas “Es resultado cuando los administradores tratan de determinar qué recursos deben cargarse a un producto en particular, ignoran estos costos, los cuales son tan importantes de asignar como los costos de manufactura. Sin embargo casi ninguna empresa lo hace”.

Según Ramírez, (2008, p.80) expresa que:

El objetivo de la cadena de valor es que los procesos abarquen al menos actividades genéricas: Logística de entradas incluye las compras y entradas al almacén de la materia prima, así como los requisitos materiales para el área administrativa. Operaciones son los pasos del proceso productivo.

Logística de salidas incluye el almacenamiento de los productos terminados y su distribución a los clientes. Mercadotecnia y ventas incluye la relación con clientes y el manejo de precios de venta. Servicio post-venta cubre el soporte que se da al cliente en instalación mantenimiento y en general la relación empresa – cliente.

Según Calleja, (2003, p.30) Expresa que “El análisis de los costos parte de las siguientes variables: precio de costo, volumen de venta y precio de venta. Dentro de este análisis una de los principales elementos es el punto de equilibrio”.

Punto de Equilibrio

Según Calleja, (2003, p.30) “El punto de equilibrio es el punto en que los ingresos de la empresa son iguales a sus costos, en él no hay utilidad ni pérdida; su principal ventaja consiste en que permite a los administradores la planeación de utilidades”.

Rentabilidad

Según publicaciones de gerencie, (2013, internet) “En economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores)”.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo”.

La rentabilidad es un factor fundamental, es decir la razón de ser de la empresa, tomando como factores de desarrollo fundamental a las personas, las cuales incidirán directamente en la productividad, mientras más eficientes sean las personas más productivas serán las empresas, partiendo del hecho de que la eficiencia está ligada con el conocimiento, la capacitación, la formación y la aplicación de técnicas y procedimientos adecuados que permitan tener un crecimiento sostenido tanto en volumen de ventas como en la cartera de clientes.

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

Según publicación de definición abc, (2013, internet) “En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.”

2.5 HIPÓTESIS

La implantación de un sistema de distribución horizontal influye directamente en el incremento de la rentabilidad de la empresa “Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.”

2.6 SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

Variable Independiente

Sistema de Distribución Horizontal

Variable Dependiente

Incremento de la Rentabilidad

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE

La presente investigación mantiene un enfoque que permite integrar las técnicas cualitativas y cuantitativas, debido a que las dos emplean procesos cuidadosos, sistemáticos y empírico en su esfuerzo de generar conocimiento, al combinar datos cuantitativos de muestras estadísticas tomadas para establecer conclusiones que se pueden generalizar a la población estudiada, sobre las perspectivas de los beneficiarios esperados, valiéndose de procesos que permiten explicar e interpretar los resultados.

La investigación cualitativa se enfoca en comprender el comportamiento humano y explica las razones detrás de ese comportamiento, su objetivo es brindar respuestas al por qué y cómo la gente toma determinadas decisiones, utilizada al inicio para descubrir y definir las preguntas de la presente investigación, por otro lado la investigación cuantitativa se dedica a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre las variables en estudio previamente determinadas, estudiando la asociación o relación entre las variables que han sido cuantificadas, lo que ayuda a la interpretación de los resultados, para contestar preguntas de la investigación y probar la hipótesis previamente establecida, utilizando la estadística para hacer inferencias a partir de los resultados obtenidos y de esta manera establecer patrones de comportamiento de la población, para este enfoque la única forma de conocer la realidad es a través de la medición numérica y el análisis de datos.

GRÁFICO No.4: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN</p> <p>Constituye todas aquellas actividades desarrolladas con el propósito de poner el producto en diferentes puntos de venta, y estos a su vez a disposición de los consumidores en el momento y el lugar en donde ellos desean adquirirlo.</p>	Distribución comercial	Cartera de clientes	¿Cómo identifica la calidad de servicios de la fuerza de ventas de la empresa?	Encuestas a clientes
		Fidelización de la cartera de clientes	¿Cuál es la causa para que no mantengan fidelidad con la empresa?	Encuestas a clientes
		Expansión geográfica	¿Cuál es la razón del limitado crecimiento geográfico?	Encuestas a directivos y empleados
	Comercialización	Gestión comercial	¿Cuál es la razón para que la gestión comercial no sea eficiente?	Encuestas a directivos y empleados
		Portafolio de productos	¿Cuál es su apreciación general sobre el mix de productos que ofrece la empresa?	Encuestas a clientes
		Calidad de servicio	¿Cuál es la actitud de servicio al cliente en la empresa?	Encuestas a clientes

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.5: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>RENTABILIDAD</p> <p>Considerada como un factor preponderante de las personas con capacidad eficiente de generar recursos adicionales sobre la inversión, también se puede conceptualizar como los ingresos adicionales después de los gastos que se genera para la operación.</p>	Políticas de precios	Flexibilidad en precios	¿Cuál es la determinante para que los clientes le compren a la empresa?	Encuestas a clientes
		Incremento de ventas en cobertura	¿Cuál es la razón del limitado crecimiento de las ventas en cobertura?	Encuestas a directivos y empleados
		Desempeño financiero	¿Por qué razón la empresa no ha conseguido un eficiente desempeño financiero?	Encuestas a directivos y empleados
	Volumen de ventas	Cobertura del mercado	¿Cuál es la razón por la que la empresa no cuenta con una mejor participación de mercado?	Encuestas a directivos y empleados
		Efectividad de las ventas	¿Cuál es la razón para que no se incremente el volumen de las ventas efectivas?	Encuestas a directivos y empleados
		Planificación, dirección y control de las ventas	¿Cómo se mide los indicadores de eficiencia y desempeño de la fuerza ventas?	Encuestas a directivos y empleados

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

3.2 METODOLOGÍA Y TÉCNICAS

El presente trabajo de investigación se enmarca dentro de un enfoque cuantitativo, ya que se fundamenta en la medición, partiendo del planteamiento de un problema de estudio delimitado y concreto, usando la recolección de datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y análisis estadístico, aplicando las técnicas que se detallan más adelante, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Además el enfoque cuantitativo me permite generar hipótesis antes de recolectar y analizar los datos, que se fundamenta en la medición de las variables con el fin de que la investigación acepte las proposiciones del investigador como válidas y se pruebe la teoría.

Se aplicará la investigación de campo, debido a que se realizará un estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos, tomando contacto en forma directa con la realidad, para obtener la información necesaria de acuerdo a los objetivos planteados en el proyecto.

Se realizará investigación documental – bibliográfica, con el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores que han desarrollado sistemas de distribución de productos de consumo masivo.

Se orienta a satisfacer las necesidades de la unidad productiva, empresa “REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.”, sin embargo por la naturaleza del tema los criterios técnicos y metodología que se aplicarán podrán servir de marco de referencia para las empresas vinculadas con la comercialización de diferentes líneas de productos.

La ejecución del presente trabajo de investigación está orientada a obtener resultados que ayuden a superar las dificultades y necesidades de información de la empresa para la toma de decisiones, con el objeto de orientar a un desarrollo sustentable, la cual se basará en los siguientes criterios:

1. Estudio de campo o de información primaria
2. Estudio documental o de información secundaria
3. Determinación de la población y muestra
4. Técnicas e instrumentos de investigación

Las técnicas a emplearse serán las siguientes:

- a. Encuesta
 - ◆ Encuestas a directivos y empleados de la empresa
 - ◆ Encuestas de satisfacción del cliente
 - ◆ Identificar a las personas relacionadas directamente con el área comercial
- b. Observación
 - ◆ Datos para el análisis
 - ◆ Registro sistemático para contrastar con la realidad
- c. Identificación de la Población
 - ◆ Empleados vinculados con las actividades comerciales de la empresa
 - ◆ Directivos de la empresa
 - ◆ Clientes
- d. Diseño de Instrumentos de recopilación de información
 - ◆ Cuestionario para encuesta
 - ◆ Guías de observación
- e. Planificación y organización previa a la recopilación de información
 - ◆ Jefe Comercial
 - ◆ Vendedores
 - ◆ Clientes

f. Estudio documental

El proceso metodológico que se observará en este ámbito es el siguiente:

- ◆ Libros
- ◆ Folletos
- ◆ Estadísticas
- ◆ Mapas

g. Determinar las fuentes de información

- ◆ Bibliotecas
- ◆ Consultoras
- ◆ Archivos de la Empresa
- ◆ Municipios
- ◆ INEC

h. Elaboración de informes finales

Aspectos generales

- ◆ Carátula
- ◆ Certificación del Director
- ◆ Agradecimientos
- ◆ Índices
- ◆ Introducción

i. Informes de Resultados

- ◆ Planteamiento de los capítulos, títulos y subtítulos

j. Anexos

- ◆ Información bibliográfica que sustenta la investigación

3.3 PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Procesamiento

- ◆ Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- ◆ Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- ◆ Tabulación o cuadros según variables de la hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.
- ◆ Representaciones gráficas.

3.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Se recopilarán los datos a través de encuestas dirigidas a clientes, directivos y empleados los mismos que serán: revisados, validados, tabulados, procesados y representados en forma numérica, escrita y gráfica, para lo cual se tomará en consideración los siguientes procesos:

- ◆ Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- ◆ Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- ◆ Comprobación de hipótesis.
- ◆ Establecimiento de conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación, cuando la encuesta es verbal se suele hacer uso del método de la entrevista; y cuando la encuesta es escrita se suele hacer uso del instrumento del cuestionario, el cual consiste en un documento con un listado de preguntas, las cuales se les hacen a la personas a encuestar.

“Una encuesta puede ser estructurada, cuando está compuesta de listas formales de preguntas que se le formulan a todos por igual; o no estructurada, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado, las encuestas se les realizan a grupos de personas con características similares de las cuales se desea obtener información y para no tener que encuestar a todos los integrantes de la población o universo, se suele hacer uso de la técnica del muestreo, que consiste en determinar, a través de una fórmula, un número de personas representativo de la población o universo a estudiar; dicho número representativo de personas se le conoce como muestra.”¹

Al ser la encuesta un instrumento que nos permite la recolección de información de acuerdo a nuestras necesidades de investigación, a través de un listado de preguntas, se ha orientado las encuestas a tres tipos de personas, esto es directivos, empleados y clientes, quienes están íntimamente ligados a este proceso de investigación.

4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Una vez realizadas las encuestas a los clientes, directivos y personal de la empresa es necesario analizar cada una de las preguntas que se han planteado, con el propósito de relacionar con los objetivos y las variables que se plantearon en el proceso de la investigación.

¹ <http://www.crecenegocios.com/concepto-de-encuesta/> (2013)

De acuerdo a la información recopilada, es necesario realizar una interpretación de todos los datos obtenidos, con el propósito de relacionar las variables que se encuentran en estudio, por lo cual para cada pregunta se realiza la correspondiente interpretación.

Para las encuestas propuestas para los clientes, se han planteado las siguientes preguntas:

1. ¿La asesoría del ejecutivo de ventas al momento de tomar el pedido de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

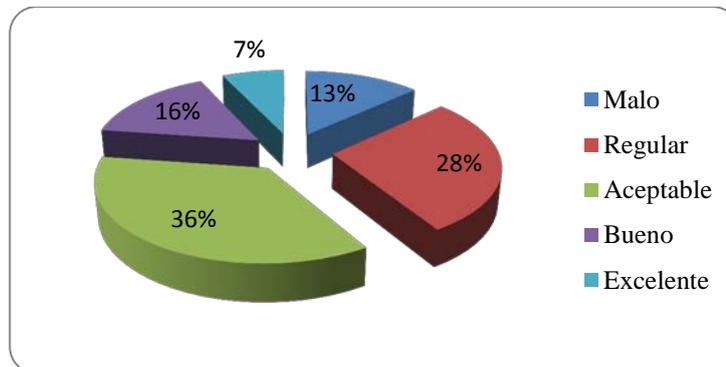
TABLA No. 1: ASESORÍA EN LA TOMA DE PEDIDOS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
1	¿La asesoría del ejecutivo de ventas al momento de tomar el pedido de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C.A. es?	47	100	128	56	25	356
	Resultado porcentual	13%	28%	36%	16%	7%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 6: ASESORÍA EN LA TOMA DE PEDIDOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e Interpretación:

Del total de clientes encuestados el 13% considera que la asesoría del ejecutivo de ventas al momento de tomar el pedido es mala, el 28% regular, el 36% aceptable, sin embargo el 23% indica que la toma de pedidos está entre buena y excelente.

Se puede determinar que no existen factores críticos en el manejo de la venta al momento de tomar el pedido, sin embargo es necesario mantener una capacitación permanente con el personal del área de ventas que permita mejorar las técnicas de venta y obtener mejores indicadores de satisfacción de los clientes.

2. ¿La frecuencia de visitas y seguimiento a sus necesidades del ejecutivo de ventas de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

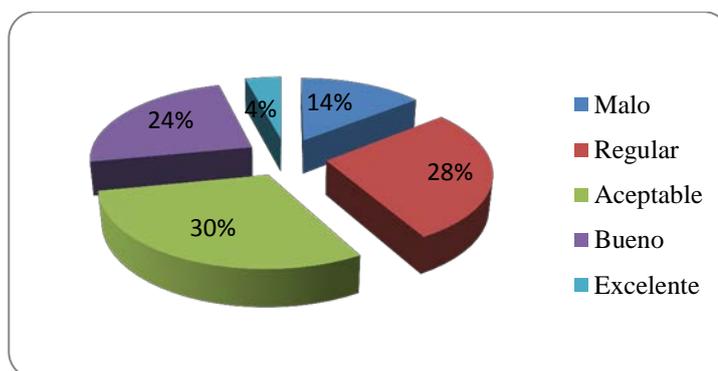
TABLA No.2: FRECUENCIA DE VISITAS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
2	¿La frecuencia de visitas y seguimiento a sus necesidades del ejecutivo de ventas de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	51	98	107	85	15	356
	Resultado porcentual	14%	28%	30%	24%	4%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.7: FRECUENCIA DE VISITAS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la frecuencia de visita y seguimiento a las necesidades por parte del ejecutivo de ventas, el 14% manifiesta que es mala el 28% opina que es regular, el 30% es aceptable y el 28% entre bueno y excelente.

Más del cincuenta por ciento de los clientes encuestados muestran satisfacción con la frecuencia de visitas y seguimiento a las necesidades, lo que significa que la estructuración de calendarios de rutas de cada 8 días debe mantenerse.

3. ¿Cuál es la causa para que no mantenga fidelidad con la empresa REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

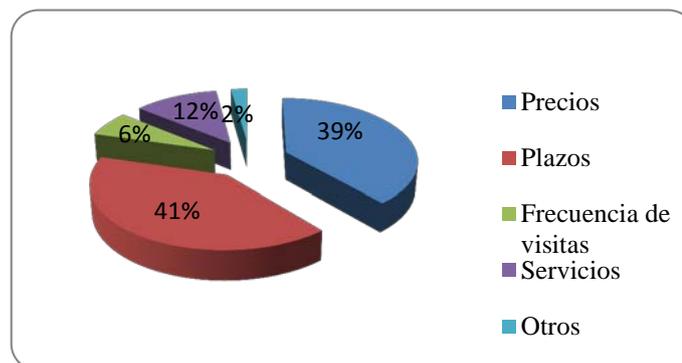
TABLA No. 3: FIDELIDAD CON LA EMPRESA

No.	DESCRIPCIÓN	Precios	Plazo	Frecuencia de visita	Servicio	Otros	Total
3	¿Cuál es la causa para que no mantenga fidelidad con la empresa REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?	138	145	23	42	8	356
	Resultado porcentual	39%	41%	6%	12%	2%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 8: FIDELIDAD CON LA EMPRESA



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e Interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre las causas por qué un cliente no mantiene fidelidad al momento de realizar sus compras con la empresa, el 39% manifiesta que es por los precios, el 41% el plazo, el 6% la frecuencia de visita, el 12% el servicio y el 2% manifiesta otras causas.

Las causas principales es el precio y el plazo, razón por la cual la empresa deberá revisar y modificar las estrategias que determinan las condiciones de venta.

4. ¿La calidad de los productos que se ofertan de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

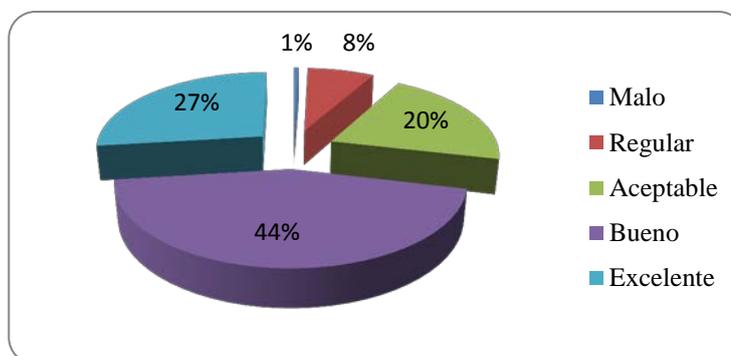
TABLA No. 4: CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
4	¿La calidad de los productos que se ofertan de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C.A. es?	2	27	73	158	96	356
	Resultado porcentual	1%	8%	21%	44%	27%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.9: CALIDAD DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la calidad de los productos que se comercializa, el 1% considera que es mala, el 8% regular, el 21% aceptable y el 71% entre bueno y excelente.

Lo que significa que un alto porcentaje de clientes identifican los productos comercializados por la empresa por su alta calidad, factor positivo que permite una fácil introducción a los mercados en donde oferta los productos la empresa.

5. ¿Cuál es la determinante para que usted le compre a la empresa REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

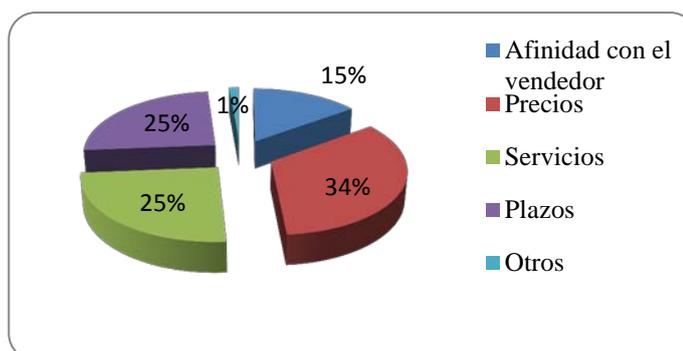
TABLA No. 5: DETERMINANTE PARA LA COMPRA

No.	DESCRIPCIÓN	Afinidad con el vendedor	Precios	Servicios	Plazo	Otros	Total
5	¿Cuál es la determinante para que usted le compre a la empresa REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?	54	121	87	89	5	356
	Resultado porcentual	15%	34%	25%	25%	1%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 10: DETERMINANTE PARA LA COMPRA



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la determinante para la decisión de compra, el 15% manifiesta que es afinidad con el vendedor, el 34% precios, el 25% servicios, el 25% plazo y el 1% menciona otras causas.

Entre las principales causas se puede destacar precios, plazo y servicio, razón por la cual se debe revisar la política comercial y establecer estrategias de marketing que permitan competir en el mercado, además es muy importante mejorar la calidad de los servicios.

6. ¿El nivel de la demanda de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

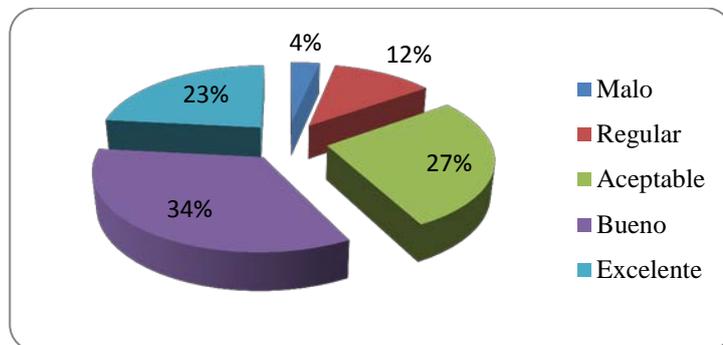
TABLA No. 6: NIVEL DE LA DEMANDA

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
6	¿El nivel de la demanda de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	12	42	97	122	83	356
	Resultado porcentual	4%	12%	27%	34%	23%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 11: NIVEL DE LA DEMANDA



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el nivel de la demanda de los productos comercializados por la empresa, el 4% considera que es malo, el 12% regular, el 27% aceptable y el 57% está entre bueno y excelente.

Un alto porcentaje considera que la demanda del consumidor final de los productos que la empresa comercializa está entre aceptable, bueno y excelente, que por su alta calidad son solicitados por el consumidor final.

7. ¿La rentabilidad de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

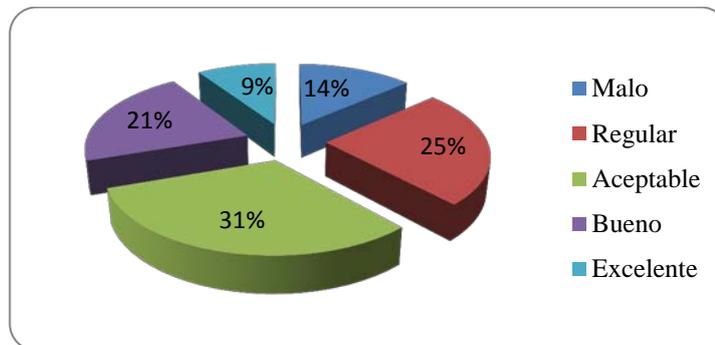
TABLA No.7: RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTOS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
7	¿La rentabilidad de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C.A. es?	48	88	112	75	33	356
	Resultado porcentual	14%	25%	31%	21%	9%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.12: RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la rentabilidad de los productos que comercializa la empresa, el 14% considera que es mala, el 25% regular, el 31% aceptable y el 30% se encuentra entre bueno y excelente.

Debido a que los clientes encuestados son minoristas y mayoristas existe diferentes criterios, sin embargo en términos generales la rentabilidad de los productos ofertados no se considera un factor crítico, puesto que más de la mitad de clientes se encuentra conforme con el margen de contribución a la rentabilidad.

8. ¿La presentación de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

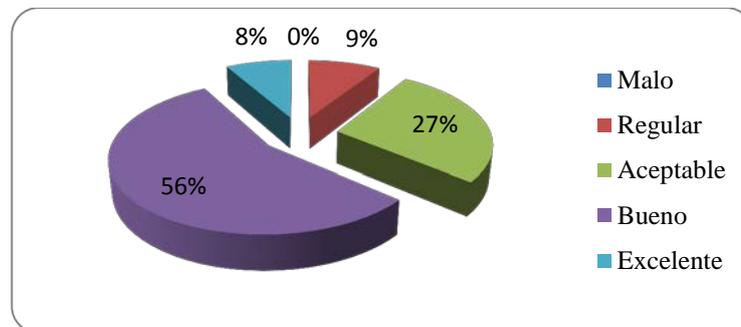
TABLA No.8: PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
8	¿La presentación de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C.A. es?	0	32	97	198	29	356
	Resultado porcentual	0%	9%	27%	56%	8%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.18: PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la presentación de los productos que comercializa la empresa, el 9% considera que es regular, el 27% aceptable y el 64% entre buena y excelente.

En términos generales la percepción que los clientes tienen sobre la presentación de los productos se encuentra entre aceptable, buena y excelente, la empresa comercializa productos de proveedores nacionales e internacionales reconocidos por sus procesos tecnológicos y la alta calidad de sus productos.

9. ¿La fecha de expiración de los productos recibidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

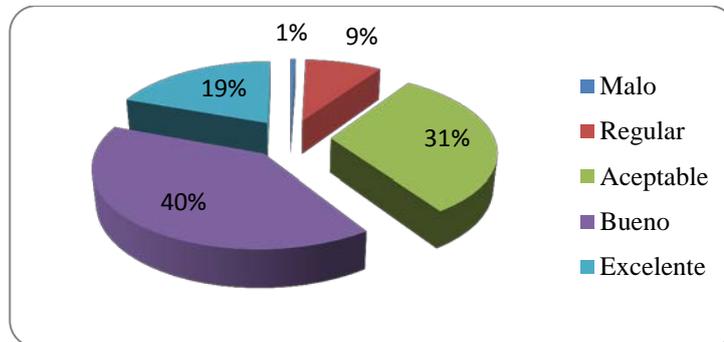
TABLA No.9: FECHA DE EXPIRACIÓN DE LOS PRODUCTO

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
9	¿La fecha de expiración de los productos recibidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	2	32	111	142	69	356
	Resultado porcentual	1%	9%	31%	40%	19%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.14: FECHA DE EXPIRACIÓN DE LOS PRODUCTO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el tiempo de vida de los productos recibidos de la empresa, el 1% manifiesta que es malo, el 9% regular, el 31% aceptable y el 59% entre bueno y excelente.

Existe satisfacción en los clientes en relación a este punto, los clientes manifiestan que no han tenido mayores problemas de caducidad con los productos que reciben de la empresa, puesto que su periodo de vida útil es el apropiado hasta que llegue al consumidor final y que muy pocos productos se caducan en las perchas.

10. ¿Cuál es su apreciación general sobre el Mix de productos que ofrece REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

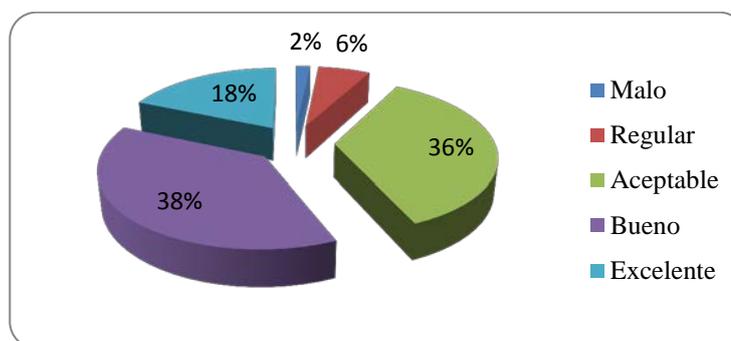
TABLA No.10: MIX DE PRODUCTOS OFERTADOS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
10	¿Cuál es su apreciación general sobre el mix de productos que ofrece REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?	6	22	127	135	66	356
	Resultado porcentual	2%	6%	36%	38%	18%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.15: MIX DE PRODUCTOS OFERTADOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el mix de productos ofertados por la empresa, el 2% manifiesta que es malo, el 6% regular, el 36% aceptable y el 56% entre bueno y excelente.

El mix de productos en términos generales está entre aceptable, bueno y excelente, la gran variedad de productos que se ofertan al mercado permite satisfacer los diferentes gustos del consumidor, y al comerciante contar con una amplia gama de productos que le permitan incrementar sus ventas y obtener mejores rendimientos financieros.

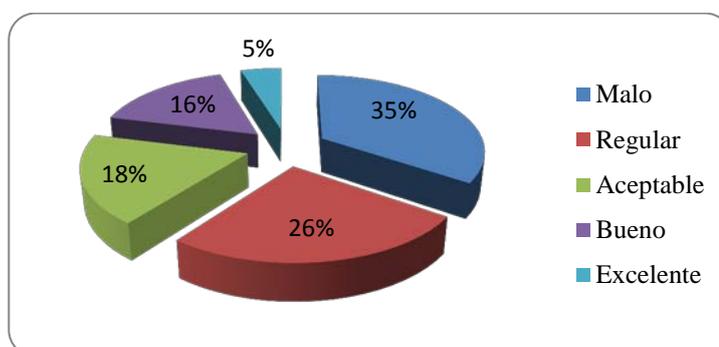
11. ¿El servicio de atención telefónica a los clientes en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

TABLA No. 11: SERVICIO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
11	¿El servicio de atención telefónica a los clientes en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	123	92	66	58	17	356
	Resultado porcentual	35%	26%	18%	16%	5%	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 16: SERVICIO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA



Fuente: Encuesta
Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e Interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el servicio de atención telefónica, el 35% considera que es malo, el 26% regular, el 18% que es aceptable y el 21% entre bueno y excelente.

Se puede determinar que existe un factor crítico en la actitud de servicio al cliente por teléfono, lo cual se considera un factor negativo para la imagen corporativa de la empresa, razón por la cual la empresa deberá implementar cursos de relaciones humanas al personal que mantiene relaciones comerciales con los clientes.

12. ¿El flujo de información entre usted y REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

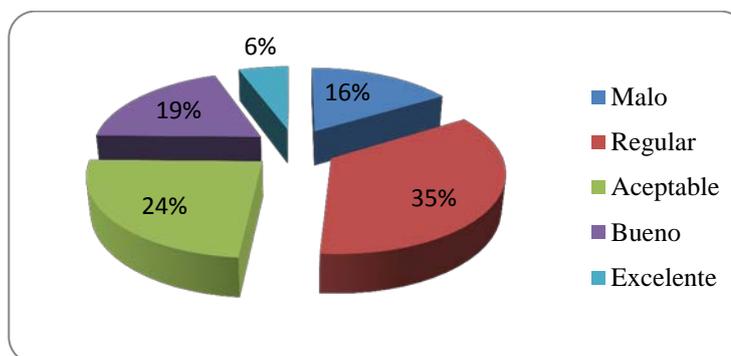
TABLA No. 12: FLUJO DE INFORMACIÓN

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
12	¿El flujo de información entre usted y REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.es?	58	125	85	68	20	356
	Resultado porcentual	16%	35%	24%	19%	6%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 17: FLUJO DE INFORMACIÓN



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el flujo de información, el 16% considera que es malo, el 35% regular, el 24% aceptable y el 25% entre bueno y excelente.

Más de la mitad de los clientes encuestados manifiestan que no existe un adecuado flujo de información, lo cual representa un punto crítico que en muchos de los casos limita la acción de ventas al desconocer las promociones y descuentos que permitirían incrementar su volumen, además se suma el desconocimiento de los productos y líneas que comercializa la empresa.

13. ¿Cuál es la actitud de servicio al cliente en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

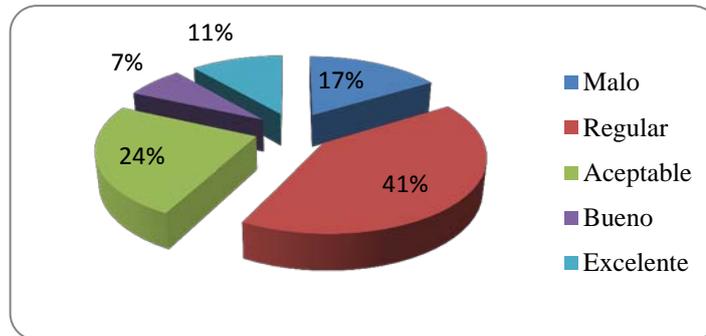
TABLA No. 13: ACTITUD DE SERVICIO AL CLIENTE

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
13	¿La actitud de servicio al cliente en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	58	147	86	25	40	356
	Resultado porcentual	17%	41%	24%	7%	11%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 18: ACTITUD DE SERVICIO AL CLIENTE



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la actitud de servicio al cliente, el 17% considera que es mala, el 41% regular, el 24% considera que es aceptable y el 18% está entre buena y excelente.

Se puede determinar que un porcentaje considerable de clientes no se encuentran satisfecho con el servicio que brinda la empresa en los diferentes ámbitos, razón por la cual es necesario tomar las correctivos del caso que permitan mejorar los estándares de calidad de los servicios brindados.

14. ¿Las alternativas de solución a sus requerimientos en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

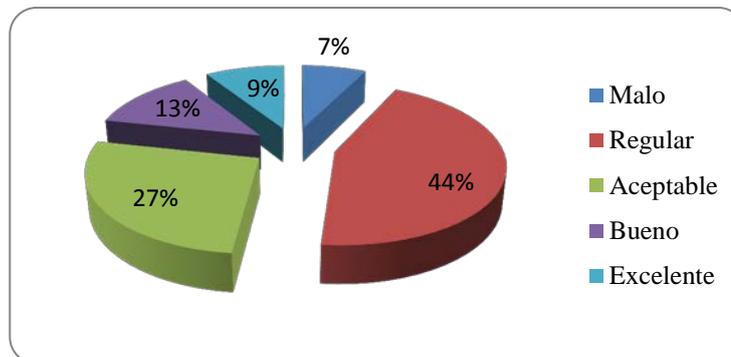
TABLA No. 14: SOLUCIÓN A REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
14	¿Las alternativas de solución a sus requerimientos en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.es?	26	158	95	45	32	356
	Resultado porcentual	7%	44%	27%	13%	9%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 19: SOLUCIÓN A REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre las alternativas de solución a los diferentes problemas, el 7% considera que es mala, el 44% regular, el 27% aceptable y el 22% entre bueno y excelente.

Se determina que más de la mitad de los clientes encuestados muestran inconformidad, manifestando que las soluciones a los diferentes problemas tardan demasiado tiempo, lo que significa que es necesario la implementación de un plan de acción que permita contar con soluciones eficientes y en el tiempo apropiado.

15. ¿La solución de problemas en términos generales en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

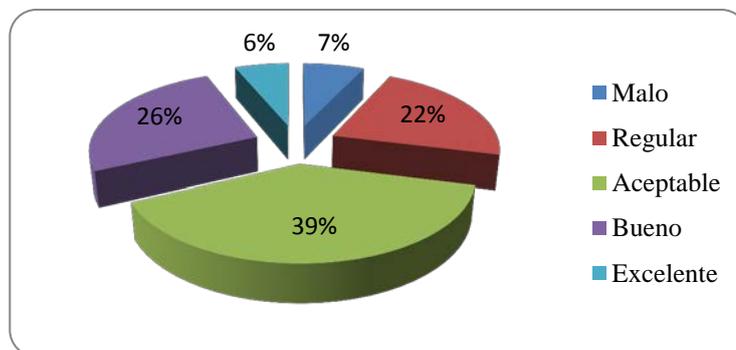
TABLA No. 15: SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
15	¿La solución de problemas en términos generales en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	25	78	139	92	22	356
	Resultado porcentual	7%	22%	39%	26%	6%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 20: SOLUCIÓN DE PROBLEMAS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la solución de problemas en términos generales, el 7% considera que es mala, el 22% regular, el 39% aceptable y el 32% entre bueno y excelente.

El términos generales un gran porcentaje de clientes manifiesta que se dieron solución a sus problemas pero después de varios reclamos o a su vez el tiempo de respuesta fue muy lento, sin embargo el 32% de la población encuestada lo considera entre bueno y excelente.

16. ¿Cuál es su opinión general sobre la calidad de los servicios brindados por REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

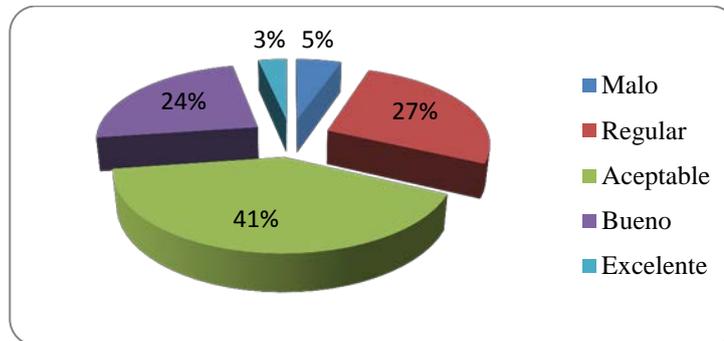
TABLA No.16: OPINIÓN SOBRE LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
16	¿Cuál es su opinión general sobre la calidad de los servicios brindados por REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?	19	95	145	85	12	356
	Resultado porcentual	5%	27%	41%	24%	3%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.21: OPINIÓN SOBRE LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e Interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre la calidad de servicios brindada por la empresa, el 5% manifiesta que es mala, el 27% es regular, el 41% aceptable y el 27% entre bueno y excelente.

A pesar que un porcentaje considerable se encuentra con buenos indicadores, existe un segmento de mercado importante que no se encuentra conforme con los servicios recibidos, razón por la cual la empresa debe esforzarse por mejorar la calidad de servicios en todos las áreas y hacerlo transmisible asía la óptica del cliente.

17. ¿El actual sistema de distribución de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA es?

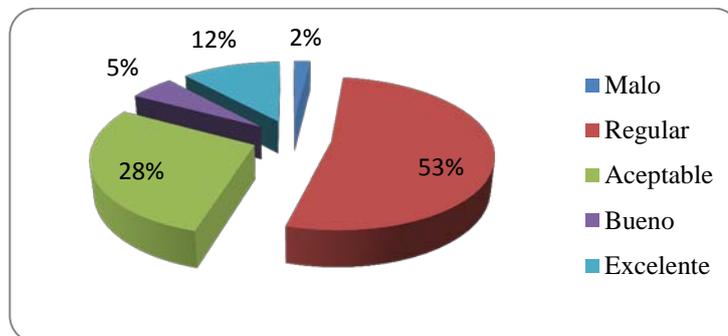
TABLA No.17: ACTUAL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
17	¿El actual sistema de distribución de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA es?	7	187	101	19	42	356
	Resultado porcentual	2%	53%	28%	5%	12%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.22: ACTUAL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados, el 2% manifiesta que es malo, el 53% es regular, el 28% aceptable y el 17% entre bueno y excelente.

Por los resultados alcanzados se considera un punto crítico, puesto que en varios ámbitos los clientes muestran inconformidad, sumado la limitada cobertura de mercado que imposibilita el crecimiento de la cartera de clientes y como consecuencia de las ventas, razón por la cual se requiere implementar un nuevo sistema de distribución que permita llegar a un segmento de mercado mucho más amplio obteniendo como resultado un incremento del volumen de ventas con un mejor margen de contribución a la rentabilidad de la empresa.

18. ¿Considera que el tiempo y la forma de entrega de los pedidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

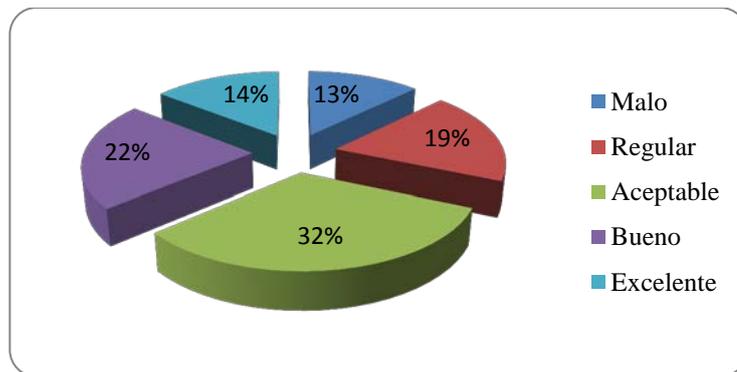
TABLA No. 18: TIEMPO DE ENTREGA DE LOS PEDIDOS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
18	¿Considera que el tiempo y la forma de entrega de los pedidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	45	67	115	78	51	356
	Resultado porcentual	13%	19%	32%	22%	14%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 23: TIEMPO DE ENTREGA DE LOS PEDIDOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el tiempo y la forma de entrega de los pedidos, el 13% considera que es malo, el 19% regular, el 32% aceptable y el 36% entre bueno y excelente.

No representa un factor crítico, sin embargo no se puede perder de vista la optimización y reducción de tiempos de entrega, especialmente en las provincias en las cuales las entregas se realiza en 48 y 72 horas.

19. ¿Cómo considera el nivel de embalaje de los productos entregados de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?

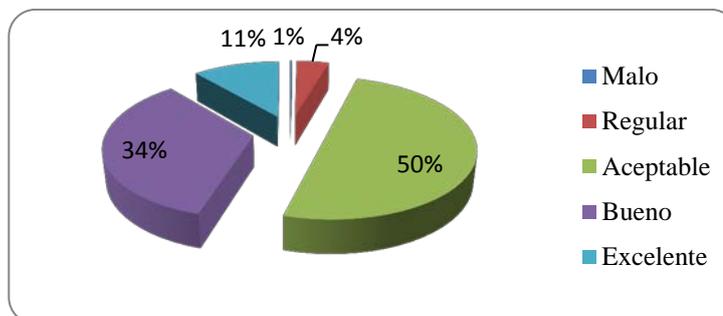
TABLA No.19: EMBALAJE DE LOS PRODUCTOS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
19	¿Cómo considera el nivel de embalaje de los productos entregados de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. ?	1	15	178	122	40	356
	Resultado porcentual	0%	4%	50%	34%	12%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.24: EMBALAJE DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el nivel de embalaje de los productos entregados por la empresa, el 4% considera que es regular, el 50% aceptable, y el 46% entre bueno y excelente.

Se considera un factor positivo, puesto que la mayoría de clientes manifiesta no haber tenido faltantes en las unidades especificadas en cada presentación y que su apilamiento es el apropiado puesto que la mercadería no presenta deterioro, lo cual se representa en un porcentaje alto de satisfacción.

20. ¿El servicio del personal de logística de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?

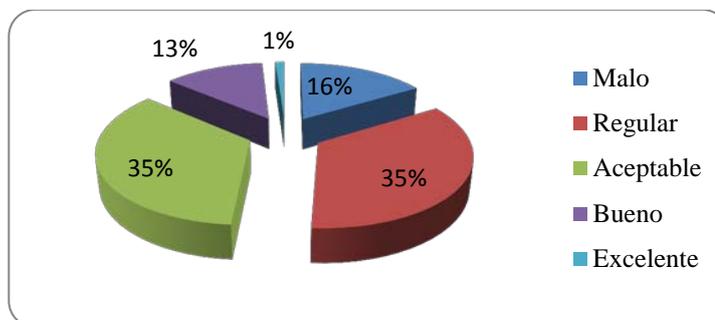
TABLA No.20: SERVICIO LOGÍSTICO

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
16	¿El servicio del personal de logística de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?	58	124	125	45	4	356
	Resultado porcentual	16%	35%	35%	13%	1%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.25: SERVICIO LOGÍSTICO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de clientes encuestados sobre el servicio logístico, el 16% manifiesta que es malo, el 35% regular, el 35% aceptable y el 14% entre bueno y excelente.

Lo cual representa un punto crítico debido a que más de la mitad de los clientes encuestados opinan que la atención del personal de logística está entre mala y regular, lo que significa que la empresa deberá implementar cursos de relaciones humanas y talleres de capacitación que permita mejorar los estándares de calidad de los servicios logísticos de la empresa.

Para la encuesta propuesta para los empleados y directivos de la empresa, se han planteado las siguientes preguntas:

1. ¿Considera usted que la política de ventas implementada por la empresa es?

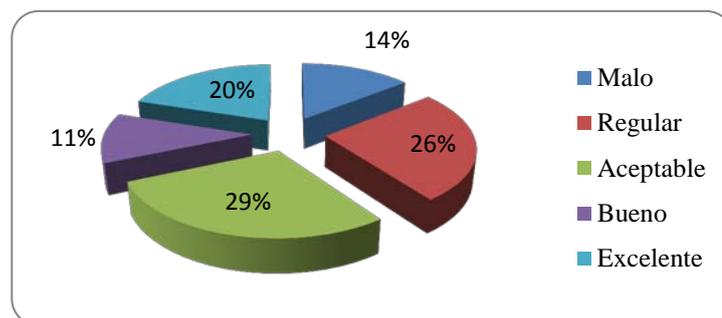
TABLA No. 21: POLÍTICA DE VENTAS

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
1	¿Considera usted que la política de ventas implementada por la empresa es?	5	9	10	4	7	35
	Resultado porcentual	14%	26%	29%	11%	20%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 26: POLÍTICA DE VENTAS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

De los empleados y directivos encuestados, el 14% manifiesta que es mala, el 26% regular, el 29% aceptable y el 31% entre buena y excelente.

Un porcentaje considerable la considera mala y regular, lo que significa que se deberá realizar un análisis interno y externo para proponer estrategias que se oriente a mejorar los resultados de los diferentes indicadores, modificando la actual política de la empresa.

2. ¿Cuál es la razón para que la gestión comercial no sea eficiente?

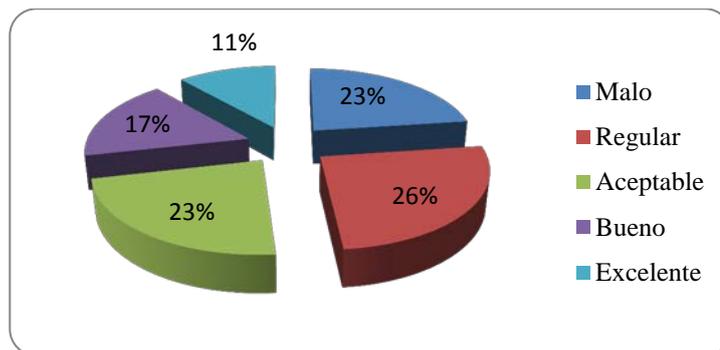
TABLA No. 22: GESTIÓN COMERCIAL

No.	DESCRIPCIÓN	Falta de planificación	Falta de Motivación	Falta de Control	Políticas Comerciales	Otros	Total
2	¿Cuál es la razón para que la gestión comercial no sea eficiente?	8	9	8	6	4	35
	Resultado porcentual	23%	26%	23%	17%	11%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.27: GESTIÓN COMERCIAL



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la eficiencia en la gestión comercial, el 23% manifiesta que se debe a la falta de planificación, el 26% es un tema de motivación, el 23% falta de control, el 17% inadecuadas políticas comerciales y el 11% menciona otras causas.

Razón por la cual la administración deberá poner más atención en la planificación del trabajo diario de la fuerza de ventas, la reestructuración de las políticas, cuidar el aspecto motivacional y controlar la ejecución eficiente de sus funciones.

3. ¿Cuál es la razón del limitado crecimiento geográfico?

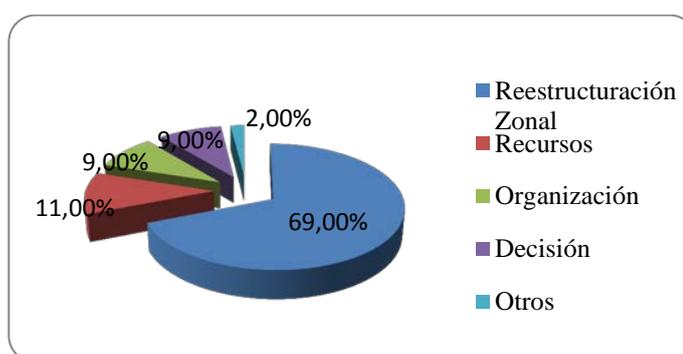
TABLA No. 23: LIMITADO CRECIMIENTO GEOGRÁFICO

No.	DESCRIPCIÓN	Zonificación	Recursos	Organización	Decisión	Otros	Total
3	¿Cuál es la razón del limitado crecimiento geográfico?	24	4	3	3	1	35
	Resultado porcentual	69%	11%	9%	9%	2%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 28: LIMITADO CRECIMIENTO GEOGRÁFICO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la razón del limitado crecimiento geográfico, el 69% lo atribuye a la actual zonificación, el 11% a los recursos, el 9% a la organización, el 9% a la falta de decisión y el 2% a otras causas.

Como se puede notar el mayor porcentaje de personal encuestado lo atribuye a la actual zonificación, razón por la cual se deberá reestructurar los calendarios de visitas y revisar la actual estructura zonal para implementar los correctivos del caso.

4. ¿Cuál es la razón para que no se incremente el volumen de ventas efectivas?

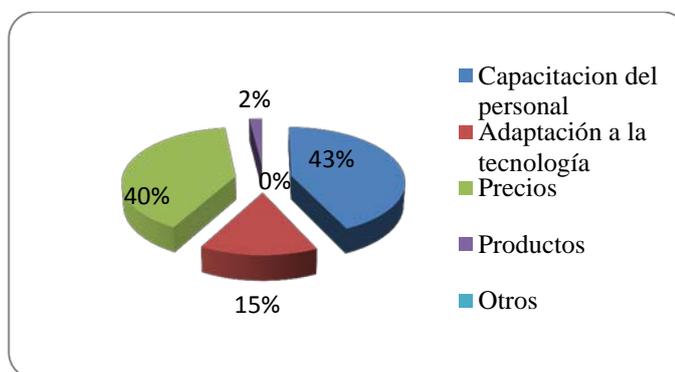
TABLA No.24: INCREMENTO DEL VOLUMEN VENTAS

No.	DESCRIPCIÓN	Capacitación al personal	Adaptación a la tecnología	Precios	Productos	Otros	Total
4	¿Cuál es la razón para que no se incremente el volumen de ventas efectivas?	15	5	14	1	0	35
	Resultado porcentual	43%	15%	40%	3%	0%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.29: INCREMENTO DEL VOLUMEN VENTAS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre el limitado incremento de las ventas efectivas, el 43% lo atribuye a la falta de capacitación del área de ventas, el 15% a la adaptación de las nuevas tecnologías, el 40% a los precios, el 2% a los productos.

Entre las principales causas se encuentran la falta de capacitación y los precios, razón por la cual se deberá poner mayor atención en estos dos puntos, implementando cursos de capacitación y revisando las estrategias de precios.

5. ¿Las evaluaciones al personal de la empresa sobre el cumplimiento de la política comercial es?

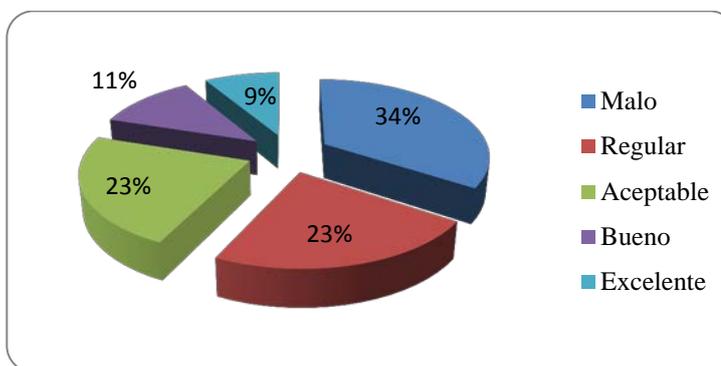
TABLA No.25: EVALUACIONES AL PERSONAL

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
5	¿Las evaluaciones al personal de la empresa sobre el cumplimiento de la política comercial es?	12	8	8	4	3	35
	Resultado porcentual	34%	23%	23%	11%	9%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

TABLA No.30: EVALUACIONES AL PERSONAL



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre las evaluaciones al cumplimiento de la política comercial, el 34% manifiesta que es malo, el 23% regular, el 23% aceptable y el 20% entre bueno y excelente.

Se considera un factor crítico por cuanto más del cincuenta por ciento manifiestan que no se realizan evaluaciones permanentes al personal, razón por la cual se deberá implementar cronogramas de evaluación que permitan medir indicadores de desempeño y cumplimiento de las políticas así como las sanciones en caso de incumplimiento.

6. ¿Las evaluaciones a la fuerza de ventas para medir los indicadores de eficiencia y desempeño en su trabajo es?

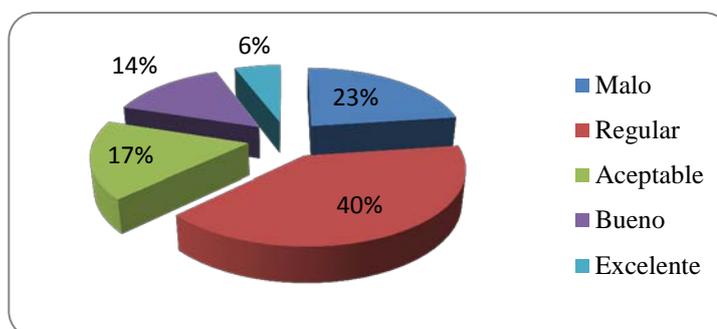
TABLA No.26: EVALUACIONES A LA FUERZA DE VENTAS

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
6	¿Las evaluaciones a la fuerza de ventas para medir la eficiencia en el desempeño de su trabajo es?	8	14	6	5	2	35
	Resultado porcentual	23%	40%	17%	14%	6%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.31: EVALUACIONES A LA FUERZA DE VENTAS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre las evaluaciones a la fuerza de ventas tenemos, el 23% manifiesta que es malo, el 40% regular, el 17% aceptable y el 20% entre bueno y excelente.

De acuerdo a lo manifestado por la mayor cantidad de personal encuestado, está entre malo y regular, manifiestan no existe evaluaciones con indicadores importantes que permitan conocer su productividad y eficiencia en el desempeño de sus funciones, razón por la cual se recomienda establecer y aplicar indicadores de gestión y desempeño los mismos que deberán ser evaluados en forma permanente.

7. ¿Cuál es la razón para que la empresa no cuente con una mejor participación de mercado?

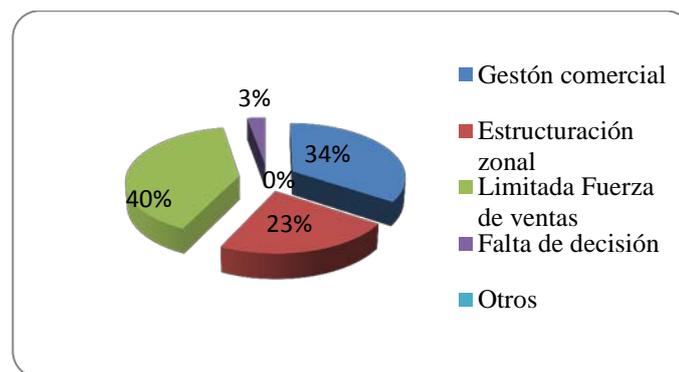
TABLA No.27: PARTICIPACIÓN DEL MERCADO

No.	DESCRIPCIÓN	Gestión Comercial	Estructuración zonal	Limitada fuerza de ventas	Decisión	Otros	Total
7	¿Cuál es la razón para que la empresa no cuente con una mejor participación de mercado?	12	8	14	1	0	35
	Resultado porcentual	34%	23%	40%	3%	0%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.32: PARTICIPACIÓN DEL MERCADO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la razón para que la empresa no cuenta con una mejor participación del mercado, el 34% manifiesta que es por la gestión comercial, el 23% por la estructura zonal, el 40% por la limitada fuerza de ventas y el 3% por falta decisión.

El mayor porcentaje lo atribuye a la limitada fuerza de ventas y a su gestión comercial, razón por la cual se deberá analizar sobre la posibilidad de establecer nuevas rutas de visita e incorporar más recursos humanos a la fuerza de ventas.

8. ¿La capacitación integral al personal de la empresa es?

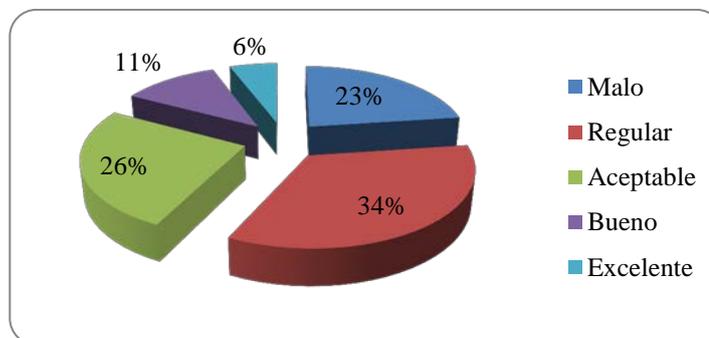
TABLA No.28: CAPACITACIÓN INTEGRAL AL PERSONAL

No.	DESCRIPCIÓN	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
8	¿La capacitación integral al personal de la empresa es?	8	12	9	4	2	35
	Resultado porcentual	23%	34%	26%	11%	6%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.33: CAPACITACIÓN INTEGRAL AL PERSONAL



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la capacitación integral, el 23% manifiesta que es mala, el 34% regular, el 26% es aceptable y el 17% entre buena y excelente.

Un porcentaje muy elevado del personal encuestado manifiesta su preocupación por la falta de capacitación que permita mejorar el desempeño de sus funciones, además en conversaciones mantenidas con los mismos expresan que se requiere una permanente capacitación para actualizar sus conocimientos especialmente en el ámbito tecnológico, debido a que la empresa día a día se encuentra innovando sus procesos.

9. ¿Por qué razón la empresa no ha conseguido un eficiente desempeño financiero?

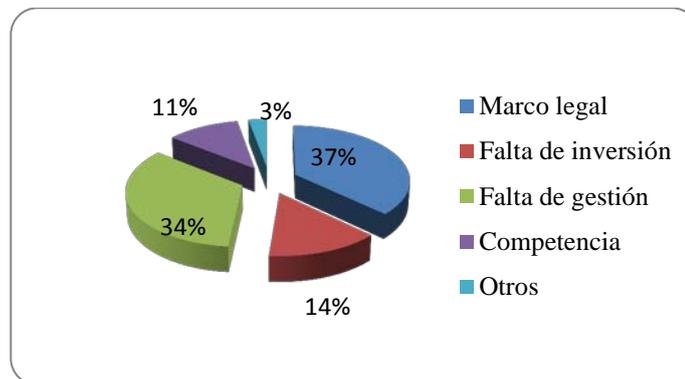
TABLA No.29: DESEMPEÑO FINANCIERO

No.	DESCRIPCIÓN	Marco Legal	Falta Inversión	Gestión	Competencia	Otros	Total
9	¿Por qué razón la empresa no ha conseguido un eficiente desempeño financiero?	13	5	12	4	1	35
	Resultado porcentual	37%	14%	34%	12%	3%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.34: DESEMPEÑO FINANCIERO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre el desempeño financiero, el 37% lo atribuye al marco legal, el 14% a la falta de inversión, el 34% a la gestión, el 12% a la competencia y el 3% a otros factores.

El mayor porcentaje lo atribuye al marco legal en el cual se desenvuelve el sector comercial y a la falta de gestión, con lo que respecta al marco legal muy poco se puede hacer, pero cuando hablamos de gestión significa que una vez detectados los puntos críticos se debe trabajar por conseguir la máxima eficiencia en la operación.

10. ¿Considera usted que al aplicar un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal la rentabilidad, sería?

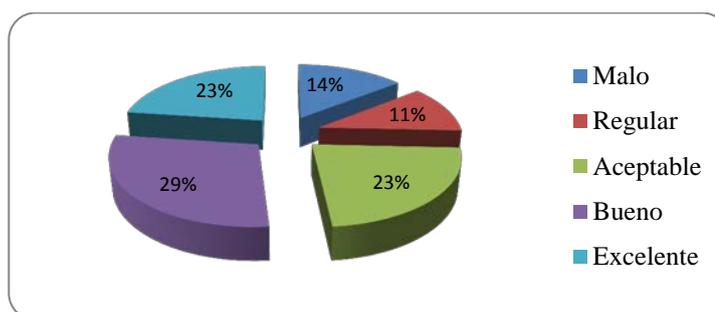
TABLA No.30: RELACIÓN RENTABILIDAD CON UN NUEVO SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Buena	Excelente	Total
10	¿Considera usted que al aplicar un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal la rentabilidad, sería?	5	4	8	10	8	35
	Resultado porcentual	14%	11%	23%	29%	23%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.35: RELACIÓN RENTABILIDAD CON UN NUEVO SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados, el 14% manifiesta que la rentabilidad sería mala, el 11% regular, el 23% aceptable y el 52% entre buena y excelente.

De acuerdo a lo manifestado un porcentaje muy elevado menciona que la aplicación de un nuevo sistema de distribución, con la utilización eficiente de los recursos, políticas claramente definidas, incrementos en la fuerza de ventas, listas de precios mejor bonificadas, entre las principales, permitiría incrementar la rentabilidad de la empresa.

11. ¿Su participación en reuniones de trabajo con la administración o funcionarios de la organización para buscar soluciones a los problemas de la empresa es?

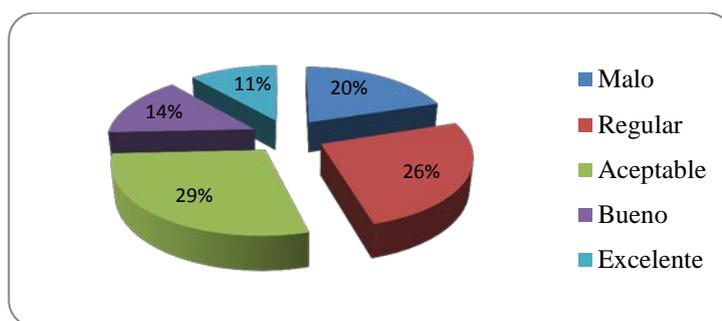
TABLA No.31: PARTICIPACIÓN EN REUNIONES DE TRABAJO

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
11	¿Su participación en reuniones de trabajo con la administración o funcionarios de la organización para buscar soluciones a los problemas de la empresa es?	7	9	10	5	4	35
	Resultado porcentual	20%	26%	29%	14%	11%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.36: PARTICIPACIÓN EN REUNIONES DE TRABAJO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la participación en reuniones de trabajo, el 20% manifiesta que es mala, el 26% es regular, el 29% es aceptable y el 25% entre buena y excelente.

En conversaciones con el personal manifiestan que no existe una participación directa en reuniones para buscar soluciones a los problemas de la empresa, razón por la cual se debería establecer una agenda de reuniones con todo el personal para conocer los problemas y establecer las posibles alternativas de solución.

12. ¿La distribución de funciones y responsabilidades al personal de la empresa es?

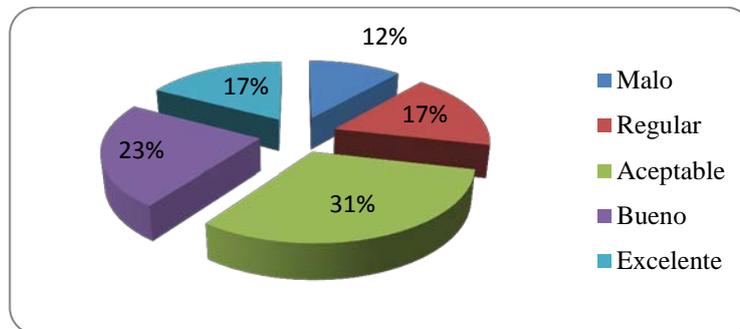
TABLA No.32: DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

No.	DESCRIPCIÓN	Mala	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
12	¿La distribución de funciones y responsabilidades al personal de la empresa es?	4	6	11	8	6	35
	Resultado porcentual	12%	17%	31%	23%	17%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.37: DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

Del total de encuestados sobre la distribución de funciones y responsabilidades, el 12% manifiesta que es mala, el 17% regular, el 31% aceptable y el 40% entre buena y excelente.

A pesar que la mayoría se encuentra de acuerdo existen un porcentaje considerable de empleados que se encuentra en desacuerdo, razón por la cual se debe realizar un estudio de tiempos y movimientos para reasignar o reclasificar las funciones y responsabilidades basado en el conocimiento y habilidades de cada empleado.

4.2 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

“Una hipótesis es una respuesta tentativa al problema planteado, es una afirmación sobre algo que se va a demostrar por medio de la investigación. Se puede demostrar de estadísticos o parámetros, dependiendo de si se trata de una muestra o una población, se infiere partiendo de la hipótesis nula o llamada hipótesis de no diferencia, o de conformidad, frente a otra hipótesis que es alterna, de investigación o de trabajo”.²

Planteamiento de la hipótesis

H₀: Hipótesis nula, es la afirmación tentativa que se realiza a cerca del valor del parámetro poblacional, construida para anular o refutar, con el objetivo de apoyar la hipótesis alternativa en la investigación.

H₁: Hipótesis alternativa, consiste en una afirmación acerca de la población de origen de la muestra, que se aceptará si los datos muestrales proporcionan amplia evidencia de que la hipótesis nula es falsa.

Por lo cual, a continuación se exponen las dos hipótesis a ser verificadas en el presente estudio:

H₀: La implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal “no” influirá en la rentabilidad de la empresa.

H₁: La implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal “si” influirá en la rentabilidad de la empresa.

² HERRERA, Luis. 2004. Tutoría de la Investigación Científica. Quito, Ecuador Diemerino Editores

Definición del nivel de significación

El nivel de significación establecido para la presente investigación es el 5%

Regla de decisión

Cuando el χ^2_c calculado es igual o menor al χ^2_t tabulado, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

Cuando el χ^2_c calculado es mayor al χ^2_t tabulado, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

4.3 SEÑALAMIENTO DE VARIABLES

Variable independiente.- La implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal

Variable dependiente.- Rentabilidad

4.3.1 Cálculo del estimador chi cuadrado χ^2

Se utiliza cuando se presentan más de dos resultados posibles. El estimador chi cuadrado es considerado como una prueba no paramétrica que mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica (bondad de ajuste), indicando en qué medida las diferencias existentes entre ambas de haberlas, se deben al azar en el contraste de hipótesis.

La fórmula que da el estadístico, es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum \frac{(n_i - n_i^*)^2}{n_i^*}$$

Cuanto mayor sea el valor de χ^2 , menos verosímil es que la hipótesis sea correcta.

De igual forma, cuanto más se acerca a cero el valor de chi cuadrado, más ajustadas están las dos distribuciones.

Los grados de libertad (GL), vienen dados por:

$GL = (k-1)*(j-1)$, donde “k” es el número de columnas y “j” es el número de filas.

Para calcular el Chi cuadrado por celda, cada celda contendrá dos números, el valor esperado (E) y el valor observado (O). Ambos números serán frecuencias, expresados en la siguiente fórmula:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

χ^2 = Chi cuadrado calculado

\sum = Sumatoria paréntesis O-E todo elevado al cuadrado sobre E

Σ = Sumatoria

O = Datos observados

E = Datos esperados

Modelo Matemático

$$H_0: \chi^2_c \leq \chi^2_t$$

$$H_1: \chi^2_c \geq \chi^2_t$$

Aplicación

Para poder aplicar la ecuación anterior se debe obtener las tablas de frecuencias tanto observadas como esperadas, cruzando las variables indicadas en las preguntas 17 y 10, realizadas a los clientes y a los empleados respectivamente quienes son el factor preponderante tanto en la percepción de la calidad del producto ofrecido y servicio brindado, como los beneficios que podría obtener, al recibir los productos en su negocio a un precio justo y con un excelente servicio.

1. Se procede a elaborar la tabla de frecuencias observadas:

TABLA No.33: FRECUENCIAS OBSERVADAS

PREGUNTAS		Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	TOTAL
CLIENTES	¿El sistema de distribución actual de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA es?	7	187	101	19	42	356
EMPLEADOS	¿Si se aplica un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal, la rentabilidad sería?	5	4	8	10	8	35
TOTAL		12	191	109	29	50	391

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

2. Se calcula las frecuencias esperadas, que se presenta a continuación:

TABLA No.34: FRECUENCIAS ESPERADAS

PREGUNTAS		Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	TOTAL
CLIENTES	¿El sistema de distribución actual REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA es?	10.93	173.90	99.24	26.40	45.52	356
EMPLEADOS	¿Si se aplica un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal, la rentabilidad sería?	1.07	17.10	9.76	2.60	4.48	35
TOTAL		12	191	109	29	50	391

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

3. Se calcula el estadístico correspondiente:

TABLA No.35: CÁLCULO DEL ESTADÍSTICO

		fo frecuencia observada	fe frecuencia esperada	fo - fe	(fo - fe) ²	(fo - fe) ² / fe
CLIENTES	Malo	7.00	10.93	-3.93	15.41	1.41
CLIENTES	Regular	187.00	173.90	13.10	171.54	0.99
CLIENTES	Aceptable	101.00	99.24	1.76	3.09	0.03
CLIENTES	Bueno	19.00	26.40	-7.40	54.82	2.08
CLIENTES	Excelente	42.00	45.52	-3.52	12.42	0.27
EMPLEADOS	Malo	5.00	1.07	3.93	15.41	14.35
EMPLEADOS	Regular	4.00	17.10	-13.10	171.54	10.03
EMPLEADOS	Aceptable	8.00	9.76	-1.76	3.09	0.32
EMPLEADOS	Bueno	10.00	2.60	7.40	54.82	21.12
EMPLEADOS	Excelente	8.00	4.48	3.52	12.42	2.78
		391.00	391.00			53.37

Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Chi cuadrado calculado:

$$X^2_c = 53,37$$

4. Posterior se calcula los grados de libertad (GL), con la siguiente ecuación:

$$GL = (k-1)*(j-1)$$

$$GL = (5-1)*(2-1)$$

$$GL = 4* 1$$

$$GL = 4$$

5. El nivel de confianza (NC) recomendable para la prueba de hipótesis es del

95%, a continuación se calcula el nivel de significación α :

$$\alpha = 1 - NC$$

$$\alpha = 1 - 0,95$$

$$\alpha = 0,05$$

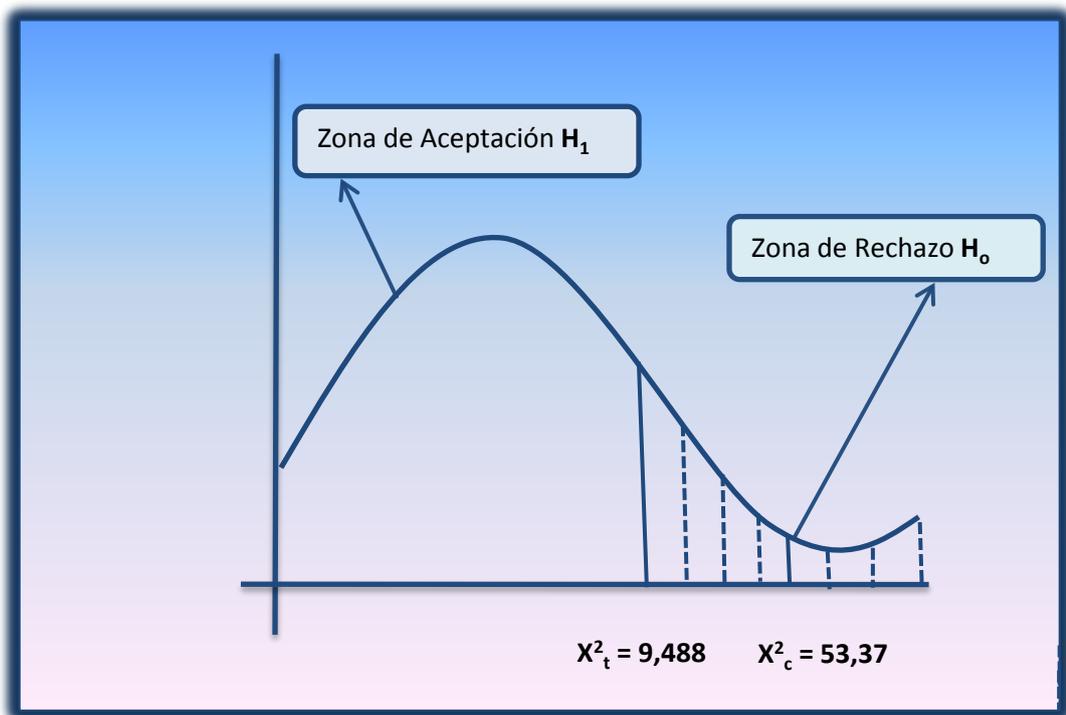
6. Obtenido el nivel de confianza y los grados de libertad se procede a determinar el valor de X^2 tabular y a realizar la gráfica correspondiente.

El valor de X^2_t considerando un (NC) del 95% y GL 4, es = 9,488

$$X^2_t = 9,488$$

LA HIPÓTESIS

GRÁFICO No.38: PRUEBA DE LA HIPÓTESIS



Fuente: Encuesta

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Si el $X^2_c > X^2_t = 53,37 > 9,48$, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis H_1

4.4 CONCLUSIÓN

El estadístico de la tabla con un nivel de significación de 0,05 y 4 grados de libertad muestra como resultado $X^2_t = 9,488$, el mismo que es menor que el valor calculado $X^2_c = 53,37$, se rechaza la hipótesis nula que dice: *La implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal no influirá en la rentabilidad de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.*; y se acepta la hipótesis alternativa H_1 que determina que la implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal en la compañía Representaciones Leonardo Soria L. C.A., si influirá en el incremento de la rentabilidad.

CAPÍTULO V

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Concluida la presente investigación y contrastados los resultados es posible emitir las siguientes conclusiones y recomendaciones:

5.1 CONCLUSIONES

- ♦ Un porcentaje considerable de clientes muestra inconformidad con los servicios brindados de asesoramiento y conocimiento técnico sobre las características y bondades de los productos que ofertan, al no aportar valor agregado a su negocio.
- ♦ El mix de productos que oferta la empresa sobrepasa las 980 referencias representadas por varias multinacionales y empresas reconocidas en el país por la calidad de sus productos y su alta rotación, sin embargo un segmento importante de clientes no cuenta con varias referencias puesto que los mismos no son ofertados por la fuerza de ventas.
- ♦ Los clientes muestra inconformidad con los diferentes servicios brindados por la empresa debido a la falta de atención y tardía solución a sus problemas.
- ♦ A pesar de que el servicio logístico de la empresa cuenta con los recursos necesarios para una respuesta inmediata, los clientes muestran insatisfacción con el servicio proporcionado por el recurso humano del área.
- ♦ La empresa llega a un reducido porcentaje de puntos de venta del segmento minorista, su volumen de sus ventas lo construye con determinados mayoristas que buscan precios y plazos especiales, obligando a reducir el margen de rentabilidad para concretar la venta e incrementando cada día su índice de días de cartera por la sobre oferta de los mismos productos por parte de varios proveedores.

- ♦ La empresa no cuenta con un modelo de distribución estratégico mediante el cual se puede mejorar el volumen de ventas con un mejor aporte al margen de contribución a la utilidad,
- ♦ La implementación de un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal en la provincia de Cotopaxi, le permitirá a la empresa incrementar el número de clientes atendidos en cada una de las rutas establecidas, clientes a los cuales se les ofertará productos de calidad, con atención personalizada, eficiente servicio logístico, y un excelente servicio de venta y post-venta, en donde el cliente identifique a la empresa por sus valores y servicios agregados.

5.2 RECOMENDACIONES

La empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., para reestructurar de manera eficiente su sistema de distribución debe contar con un punto de equilibrio entre sus ingresos y gastos, considerando el nivel de riesgos de toda nueva reestructuración o adaptación. Se debe invertir siempre que los resultados obtenidos superen los gastos incurridos más los imprevistos por posibles contingencias en su aplicación, razón por la cual se presenta las siguientes recomendaciones:

- ♦ Mejorar la calidad de los servicios brindados por la empresa orientados a satisfacer las diferentes necesidades de los clientes, implementando cursos de relaciones humanas y talleres prácticos que permitan la fácil comunicación y pronta solución a los problemas de los clientes.
- ♦ Establecer programas de incentivos y comisiones diferenciadas que permitan motivar a la fuerza de ventas a ubicar en los diferentes puntos un mix más completo de productos, aumentando el tamaño promedio de venta, y proporcionando a los clientes mejores y mayores oportunidades para su negocio.

- ♦ Establecer programas de incentivos utilizando medidores de gestión y desempeño para el personal de la empresa, poniendo principal atención en el personal del área logística para mejorar la comunicación externa con los clientes y lograr reducir los rechazos o venta insatisfecha.
- ♦ Mejorar la expansión geográfica que permita un significativo incremento de la cartera de clientes, que a su vez posibilite cumplir con el objetivo de ventas pero con un mejor margen de contribución a la utilidad y una reducción del índice de días de cartera, que a la vez dinamizará el capital de trabajo de la compañía permitiendo realizar nuevas inversiones financieras al contar con un mayor flujo de fondos.
- ♦ Reestructurar el actual sistema de distribución haciendo usos de las diferentes políticas, procedimientos y estrategias que permitirá dinamizar las diferentes herramientas comerciales en pro de conseguir mejorar la cobertura de mercado y garantizará la permanencia en el tiempo, al mejorar su productividad y eficiencia en el manejo de sus recursos, creando un reconocimiento empresarial y una excelente imagen corporativa.
- ♦ Evaluar los resultados alcanzados con la implementación de un nuevo modelo de distribución en la Provincia de Cotopaxi, el cual permitirá a la empresa medir los resultados, que servirá de base de la toma de decisiones futuras para la expansión a las diferentes provincias a las cuales llega la empresa con sus productos.
- ♦ Medir la gestión comercial en forma permanente, la misma que se reflejará en los resultados alcanzados, vinculados en forma directa a la venta y la forma de vender, además es muy importante identificar la competencia en forma oportuna y tomar las acciones que minimicen el riesgo de perder mercado, y garanticen la fidelidad de los clientes con la empresa.

CAPÍTULO VI

6 PROPUESTA

6.1. Datos Informativos

6.1.1 Título

“Implementación de un sistema de distribución por cobertura horizontal que permita incrementar la rentabilidad de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A”

6.1.2 Institución Ejecutora

Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.

6.1.3 Beneficiarios

Accionistas, empleados y clientes de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A. en su conjunto se beneficiará del presente estudio por cuanto el análisis se realiza a nivel interno y externo, el cual permite determinar un modelo de distribución adecuado que mejore la rentabilidad de la misma.

6.1.4 Ubicación

Provincia de Cotopaxi

6.1.5 Tiempo estimado para la ejecución

Inicio: 01 Junio 2013

Final: 31 de Diciembre 2013

6.1.6 Equipo Técnico Responsable:

TABLA No.36: EQUIPO RESPONSABLE

CARGO	NOMBRE
Investigadora	Dra. Jeakeline Fernández
Gerente General	Sra. Gladys Soria de Chacón
Contadora General	Ing. Maritza Sánchez
Área de Ventas	13 Vendedores y 1 Supervisor
Tutor	Ing. Víctor Hugo Córdova Dr.

Fuente: La empresa

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

6.1.7 Costo

El costo estimado de la investigación será de \$ 3.705,90 aproximadamente.

6.2 Antecedentes de la Propuesta

Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A. es una Compañía Anónima legalmente constituida el 10 de mayo de 1985, dentro del objeto social de la compañía se encuentra el dedicarse a las siguientes actividades: a).- Compra, venta, importación, exportación, distribución y comercialización de productos industrializados derivados de harina de cereales, confitería, bombones, caramelos, dulcería en general, así como todo tipo de productos de consumo masivo, considerados de primera necesidad para la alimentación humana; b).- Compra, venta importación, exportación, distribución y comercialización de productos para el aseo y cuidados personales, de productos de tocador y de bazar, así como de medicamentos.

Luego de haber realizado el respectivo análisis de la investigación se ha podido identificar cuáles son los principales puntos que tenemos que tratar a profundidad como un aporte a la empresa específicamente al área de ventas.

La propuesta se encuentra encaminada a establecer las directrices que le permitan a la empresa contar con un adecuado sistema de distribución que incremente la rentabilidad y garantice su permanencia en el tiempo.

El modelo de distribución por cobertura horizontal será la base sobre la que se sustentará la empresa para lograr un crecimiento del mercado potencial de clientes que permita incrementar el volumen de las mismas, donde las estrategias de precios y mercado implementadas permita mejorar la rentabilidad por el tipo de mercado atendido.

6.3 Justificación

La presente investigación es de interés para el área gerencial, accionistas, empleados y clientes de la empresa, puesto que permitirá ampliar el mercado objetivo de clientes y como resultado un incremento en el volumen de ventas con un mejor margen de contribución a la rentabilidad, cumpliéndose con sus expectativas de crecimiento, y convertirse en una de las principales empresas de distribución de la región central del país, con presencia de sus productos en los diferentes mercados y en más puntos de venta.

Es muy importante resaltar la importancia de buscar la fidelidad de los clientes, entregándoles productos de calidad y de alta rotación, a un precio competitivo y con un excelente servicio, con atención personalizada y entrega en 24 horas, ofertando productos muy rentables que a pesar de encontrarse en la tercera cadena de distribución le permita obtener un importante margen de rentabilidad que garantice su satisfacción y crecimiento.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1 Objetivo General

Establecer un adecuado sistema de distribución para la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., que le permita incrementar su rentabilidad.

6.4.2 Objetivos Específicos

1. Reestructurar la actual estructura zonal de la Provincia de Cotopaxi, para establecer una correcta segmentación del mercado que permita una mejor cobertura y atención al cliente.
2. Determinar el número de clientes apropiados por ruta a ser atendidos por los ejecutivos de ventas por ubicación geográfica y mix de productos a ofrecer.
3. Establecer el perfil profesional necesario para la contratación de los nuevos ejecutivos de venta.
4. Identificar la ubicación de los clientes objetivo de la empresa e incorporarlos a las nuevas rutas de visita.
5. Establecer cronogramas de inducción y capacitación de producto, para la fuerza de ventas y el personal del área comercial de la empresa.

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Es factible la realización de esta investigación porque cumple con los siguientes aspectos:

Legal: No existen limitaciones de carácter legal, ya que la empresa cumple con todas las leyes impuestas por los diferentes organismos de control que rigen su accionar, razón por la cual la presente investigación y desarrollo de la propuesta se la puede realizar con absoluta normalidad y apegados siempre a la normativa legal vigente.

Económica: La inversión que la empresa aplicará a la propuesta está autorizada por la gerencia general de acuerdo a lo estipulado en sus estatutos, además se encuentra incluida en el presupuesto de gastos del presente año, ya que su implementación permitirá cubrir los costos incurridos y mejorar los resultados obtenidos con miras a un crecimiento sostenido a largo plazo.

TABLA No.37: INVERSIÓN DE LA PROPUESTA

INVERSIÓN			
FASE 1 INVESTIGACIÓN			
#	DESCRIPCIÓN	COSTO	TOTAL
	COSTO ÚNICO		
1	INVESTIGADOR	1,600.00	1,600.00
1	ASISTENTE A MEDIO TIEMPO	240.00	240.00
2	ENCUESTADORES A MEDIO TIEMPO	300.00	600.00
1	COMPUTADOR	650.00	650.00
	MOVILIZACIÓN	75.00	75.00
	SUMINISTROS Y MATERIALES		204.00
	IMPREVISTOS		336.90
	TOTAL INVESTIGACIÓN:		3,705.90
FASE 2 EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA			
	COSTO MENSUAL		
1	SUELDO SUPERVISOR	870.93	870.93
4	SUELDOS VENDEDORES JUNIOR	598.72	2,392.00
1	SUELDO CHOFER	613.00	613.00
1	SUELDO AUXILIAR DE ENTREGA	488.64	488.64
4	TABLETS	6.78	27.10
	SUMINISTROS Y MATERIALES	145.76	145.76
	MOVILIZACIÓN Y ALIMENTACIÓN	550.00	550.00
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	233.00	233.00
	10% IMPREVISTOS		532.04
	TOTAL EJECUCIÓN		5,852.47

Fuente: La Empresa

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Tecnológica: La empresa cuenta con tecnología de punta, un equipo de cómputo totalmente renovado, un software administrativo contable integrado, transmisión de datos vía remoto con la utilización de tablets con tecnología androide, sistema de supervisión remota con GPS incorporado, internet de banda ancha por fibra

óptica, sistema de seguridad por cámaras en cada una de las áreas de operación, flota de vehículos renovada, lo cual permitirá aplicar la propuesta planteada.

Política: La empresa se encuentra enmarcada en las leyes que rige su funcionamiento y siempre apegada a todos los lineamientos que dispone el estado, su accionar es siempre respetando las ordenanzas municipales vigentes de cada provincia a las cuales llega.

Social: Cumple con todas las disposiciones laborales vigentes, premiando el esfuerzo de aquellos empleados que se destacan en el cumplimiento de sus funciones, buscando siempre mejorar su calidad de vida y que sus ingresos sea una justa retribución al trabajo realizado.

Geográfica: Geográficamente es factible realizar la propuesta ya que esta se realizará en la Provincia de Cotopaxi

6.6 FUNDAMENTACIÓN

6.6.1 Sistema de Distribución

Para el desarrollo de la presente investigación se realizó consultas en diferentes libros, trabajos de investigación e internet, realizados sobre sistemas de distribución, en los cuales encontramos aspectos relevantes relacionados con la comercialización de productos, por medio de canales de distribución, haciendo referencia a la distribución de productos como un conjunto de actividades que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante o productor hasta que ha sido comprado por el consumidor final.

La distribución comercial es la responsable de que un producto aumente el valor tiempo, puesto que no basta con fabricar el producto, la cadena continúa hasta que el producto se encuentra en manos del consumidor final, pasando por diferentes

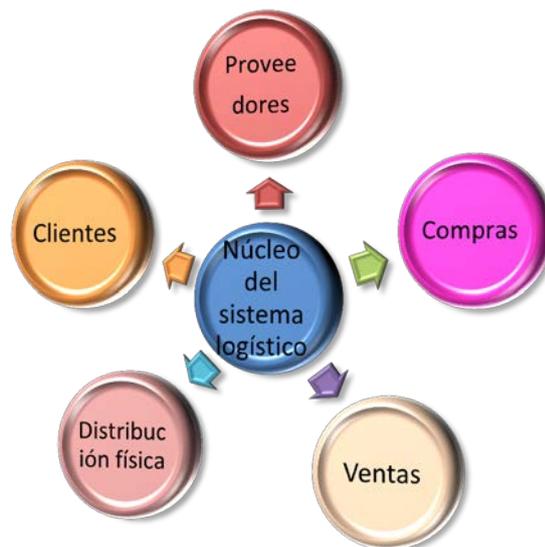
canales de comercialización, poniéndola a disposición del cliente en el momento y lugar en que lo necesita o desea comprar.

Dentro de los objetivos de implantar un sistema de distribución formalmente estructurado es, mejorar los resultados, optimizando los recursos, racionalizar las prestaciones, creando valor en el tiempo, asegurando la continuidad de los flujos físicos y los flujos de información.

Los parámetros que se deben tener en cuenta para la implantación de un sistema de distribución son:

- a. Nivel de servicio, esto es la entrega en tiempo de los productos al cliente.
- b. Nivel de costos, los recursos que se emplearán para que el proceso de distribución desde el requerimiento del cliente hasta la entrega del producto, represente un valor que no exceda de los beneficios obtenidos.
- c. Productividad, esto es el costo beneficio que representa la implantación de un sistema adecuado de distribución, orientado a que los beneficios superen los costos y permitan mejorar el margen de contribución

GRAFICO 39: SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Es importante que en el transcurso del desarrollo del sistema de distribución, la empresa defina su estrategia comercial, económica y de productos, acompañada de una real estrategia de:

- a. Selección de proveedores
- b. Almacenamiento
- c. Distribución de las bodegas
- d. Control de inventario
- e. Logística apropiada
- f. Procesos de venta
- g. Control del efectivo
- h. Clientes
- i. Atención post venta

El conocimiento claro del sistema de distribución y sus estrategias, permitirá realizar una planificación correcta de las necesidades del circuito, en recursos, medios e instalaciones, costos, para lo cual se deberá tener presente los siguientes aspectos:

1. Transporte
 - ◆ Propio
 - ◆ Alquilado
2. Bodegas y Almacenes
 - ◆ Capacidades
 - ◆ Medios mecánicos
 - ◆ Medios humanos
 - ◆ Instalaciones
 - ◆ Sistema de control
 - ◆ Seguridad
3. Stocks
 - ◆ Centrales
 - ◆ Regionales

- ♦ Mínimos
- ♦ Máximos

4. Sistema de gestión en la distribución

- ♦ Informática, tecnología.
- ♦ Circuitos administrativos
- ♦ Procesos

5. Costos globales

La posición que la empresa ocupa en el proceso de distribución es un elemento fundamental en los problemas a que se enfrenta. Así, las empresas de comercialización tendrán que decidir sobre la selección de sus proveedores, los términos y condiciones de las negociaciones con ellos y la búsqueda de un mercado rentable donde actuar con los productos seleccionados.

Los costos de distribución son diferentes de una empresa a otra, por otra parte, cuanto mejor es el servicio ofrecido en la distribución, será más costoso dicho proceso. Un sistema de distribución con un mayor número de puntos de venta, lo que supone al consumidor es desplazamientos más cortos para adquirir el producto, implica un sistema de distribución más costoso, razón por la cual se deberá tener presente que los precios a ofertar en este segmento de mercado deben permitir cubrir los mismos y redituar un porcentaje adicional que contribuya a la rentabilidad de la empresa.

En los procesos de desarrollo se observa una doble tendencia. De una parte, la distribución se racionaliza, reduciendo los costos mediante establecimiento de mayor tamaño, mejor gestión de compras, manejo eficiente de los inventarios, reducción de inventarios, sistemas de transporte más eficientes, optimización de recursos, etc., lo que supone una posibilidad de reducir los márgenes comerciales.

Por otra parte, los consumidores exigen un mejor servicio en los establecimientos de comercialización, y la respuesta a esta exigencia es incurrir en mayores costos de distribución. Estas tendencias coexisten en el mercado, en la medida en que los

consumidores no son todos homogéneos y existen segmentos diferenciados de clientes.

Factores Internos y Externos de la Empresa

Para poder implantar un adecuado sistema de distribución, se deben tomar en cuenta aquellos factores controlables y no controlables, que pueden incidir directamente en el buen desenvolvimiento de la empresa en el proceso de entrega de los productos en tiempo y lugar. Se ha tomado como referencia lo que Pau, Jordi; en el Manual de Logística Integral sostiene.

Factores internos o controlables:

1. Stocks
2. Transporte
3. Almacenes
4. Movimiento de productos
5. Embalajes
6. Comunicaciones

Todos estos factores internos deben ser gestionados y dirigidos estratégicamente, de tal manera que se identifique específicamente a la influencia que cada factor tiene en el sistema de distribución.

Factores externos o no controlables de la empresa:

1. El producto
 - ◆ Cantidad
 - ◆ Calidad
 - ◆ Presentación
2. El precio de venta
3. Canales de distribución

- ◆ Exigencias
- ◆ Calidad del servicio
- ◆ Volúmenes
- ◆ Estacionalidad

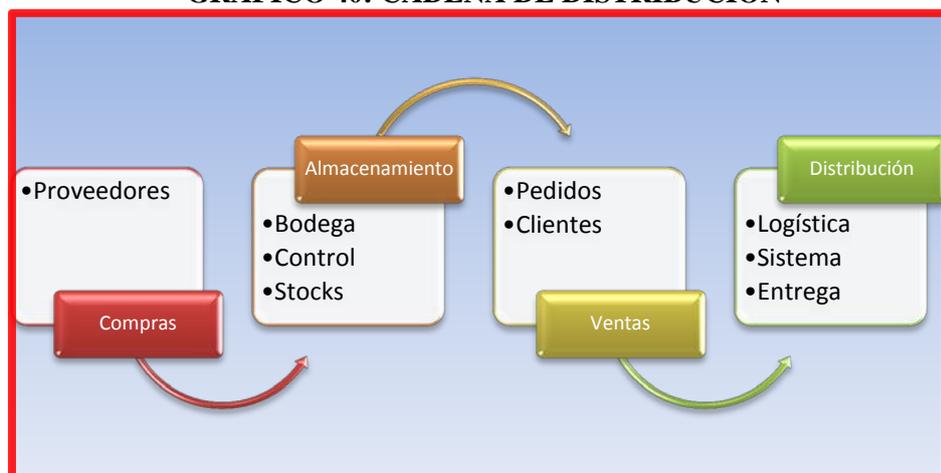
Si bien estos factores vienen condicionados por los parámetros externos de su propio fabricante o proveedor y que no pueden ser controlados, si podrían ser gestionados por la empresa, que le permita tener un menor impacto negativo, en la cadena de distribución aplicada por la empresa.

Factores externos o no controlables del entorno:

- ◆ Mercado
- ◆ Urbanismo
- ◆ Economía
- ◆ Legislación
- ◆ Tecnología

En el caso de Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., la cadena general de distribución en la empresa se puede definir en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 40: CADENA DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Con los argumentos anotados se puede decir que el propósito de la investigación desarrollada en este trabajo es el de implementar un sistema de distribución por cobertura horizontal por expansión en la provincia de Cotopaxi, que le permita a la empresa tener presencia a la mayor cantidad de puntos de venta, con una apropiada segmentación de mercado, en donde el número de clientes atendidos sea el apropiado para ofrecer un excelente servicio personalizado por medio de un ejecutivo de ventas que será un asesor al momento de ejecutar la venta, ofreciendo productos de calidad o un precio competitivo, de tal manera que las marcas a las que representa, garanticen que sus productos se encuentren en las perchas del cliente al alcance de los consumidores finales, sembrando presencia, imagen y lo más importante permanencia en el tiempo, utilizando un sistema de distribución que minimice sus costos por el empleo de tecnología de punta, procesos eficientes, logística apropiada, personal idóneo, que en su conjunto logren una reducción del costo de distribución y contribuyan a un cierre de ventas productivo y eficiente.

6.7 MODELO OPERATIVO

6.7.1 Análisis de la situación actual

La empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., actualmente con su fuerza de ventas atiende a seis provincias de la Sierra Central, con una cartera de clientes de aproximadamente 3260, y un portafolio de productos de 968 referencias, de 20 proveedores o fabricantes nacionales e internacionales.

En forma particular en la provincia de Cotopaxi se atiende en cinco días con cuatro vendedores con una cartera de clientes de 247, de los cuales el 26% son mayoristas y el 74% minoristas, el mayor volumen de venta se construye con los clientes mayoristas.

La presente investigación se realizara en la provincia de Cotopaxi debido a que el comportamiento del resto de provincias es similar, los resultados obtenidos permitirán tomar la decisión de la aplicación del nuevo modelo al resto de provincias atendidas por la empresa.

Estructura organizacional de la empresa

La estructura organizacional de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., se encuentra representada en el organigrama estructural presentado en el anexo No.2.

Misión, Visión y Valores de la Empresa

La empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., por su larga trayectoria empresarial se ha consolidado en el tiempo, cumpliendo año tras año con sus objetivos estratégicos de corto y largo plazo, lo cual le permiten reafirmar su misión, visión y valores.

Misión

Anticipar y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos de consumo masivo de calidad a través de un equipo humano competente y comprometido, estableciendo relaciones comerciales de largo plazo y mutuo beneficio, asegurando un crecimiento sólido con resultados económicos satisfactorios que garanticen su permanencia en el tiempo.

Visión

Alcanzar el liderazgo regional para el año 2020 y ser reconocidos por nuestros clientes, empleados y proveedores como una de las mejores empresas de distribución y comercialización de productos de consumo masivo en el centro del país.

Valores

1. Disciplina
2. Pro actividad
3. Apertura al cambio
4. Perseverancia
5. Responsabilidad
6. Creatividad
7. Ética
8. Integridad

6.7.2 Análisis de la competencia

El mayor problema que afecta a las empresas de distribución de productos de consumo masivo es la competencia por precios, existe empresas que como estrategia para incorporar un nuevo cliente a su portafolio ofrecen precios que atentan contra la estabilidad de las mismas, a esto se suma que varios de los proveedores o fabricantes en la segunda cadena de distribución buscando llegar a la mayor cantidad de puntos de venta realizando acuerdos comerciales con varios distribuidores, los mismos que compiten en un mercado de precios al no encontrarse definida la política de ventas y las sanciones en casos de incumplimiento por parte de los proveedores, convirtiéndose en la principal razón para el deterioro del margen de rentabilidad.

6.7.3 Análisis de las ventas

Se toma como marco de referencia las ventas realizadas en la Provincia de Cotopaxi en el tercer trimestre del presente año, estructuradas por sector de venta, proveedor, tipo de clientes por el volumen de compras y precio de venta, con su respectiva contribución al margen de rentabilidad por precio de venta y proveedor.

La tabla No.38 muestra los sectores de venta con el número de clientes atendidos actualmente en la Provincia de Cotopaxi, así como el tiempo de respuesta logística en cada sector de venta.

TABLA No. 38: SECTORES DE VENTA Y NÚMERO DE CLIENTES ATENDIDOS

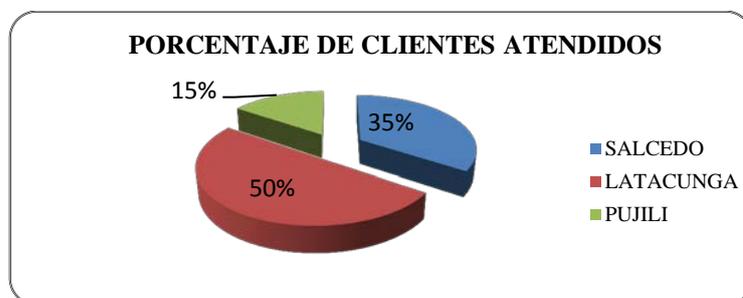
VENDEDOR	SECTORES DE VENTA	DÍAS DE VISITA	DÍAS DE REPARTO	TIEMPO DE ENTREGA	CLIENTES POR RUTA
VENDEDOR 1	SALCEDO SECTOR - 1	LUNES	MIÉRCOLES	48 HORAS	39
VENDEDOR 4	LATACUNGA SECTOR - 1	LUNES	MIÉRCOLES	48 HORAS	43
VENDEDOR 2	LATACUNGA SECTOR - 2	MARTES	MIÉRCOLES	24 HORAS	36
VENDEDOR 3	PUJILÍ	MIÉRCOLES	VIERNES	48 HORAS	38
VENDEDOR 2	SALCEDO SECTOR - 2	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	46
VENDEDOR 2	LATACUNGA SECTOR -3	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	45
TOTAL CLIENTES ATENDIDOS:					247

TOTAL CLIENTES ATENDIDOS POR CIUDAD	
SALCEDO	85
LATACUNGA	124
PUJILÍ	38
TOTAL CLIENTES ATENDIDOS:	247

Fuente: Estadísticas de la empresa

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.41: SECTORES DE VENTA Y NÚMERO DE CLIENTES ATENDIDOS



Fuente: Estadísticas de ventas de Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

La tabla No.39, desagrega los clientes atendidos en la provincia de Cotopaxi por tipo de cliente, categoría asignada por el volumen de compra y precio de venta.

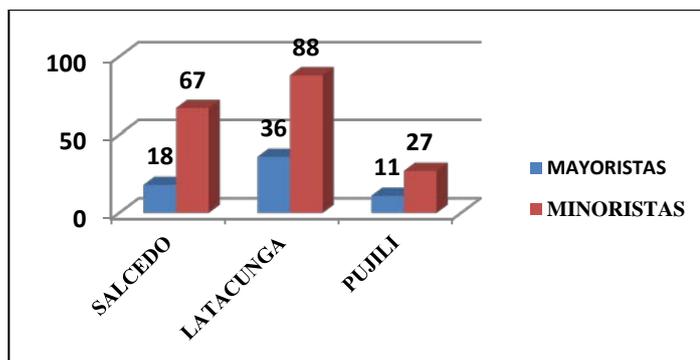
TABLA No. 39: CLIENTES POR SECTOR DE VENTA Y PRECIO

CIUDAD	MAYORISTAS	MINORISTAS	TOTAL
SALCEDO	18	67	85
LATACUNGA	36	88	124
PUJILÍ	11	27	38
TOTALES	65	182	247

Fuente: Estadísticas de ventas de Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 42: CLIENTES POR SECTOR DE VENTA Y PRECIO



Fuente: Estadísticas de ventas de Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

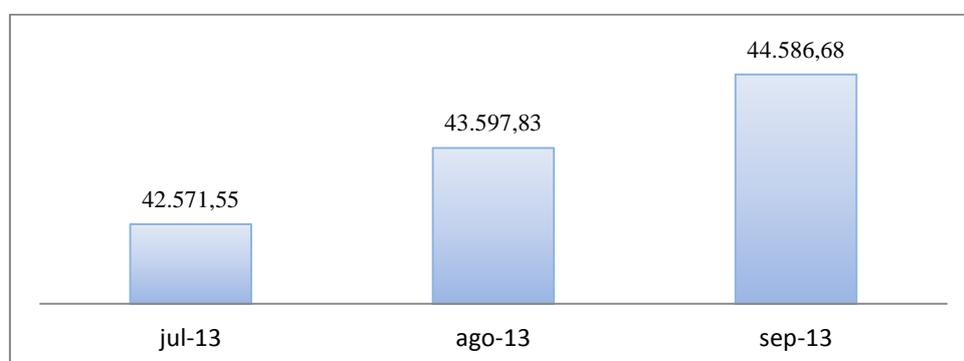
La tabla 40, muestra las ventas por proveedor en el tercer trimestre del año 2013 en la provincia de Cotopaxi.

TABLA No.40: VENTAS POR PROVEEDOR

PROVEEDOR	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	TOTAL
ALICORP	1.408,01	1.315,00	1.518,47	4.241,48
BIC	591,14	628,08	642,86	1.862,08
COLGATE	1.691,07	1.936,00	1.798,00	5.425,07
CONSUMA	1.688,69	1.517,00	3.212,00	6.417,69
P. CRIS	56,33	59,85	61,26	177,43
DIPOR	642,01	587,00	698,18	1.927,19
GUERRERO	33,10	47,00	36,00	116,10
ICAPEB	287,70	615,00	877,00	1.779,70
INCREMAR	2.402,02	2.851,00	3.125,00	8.378,02
C.ISABEL	3.623,57	3.850,04	2.780,00	10.253,61
KIMBERLY	1.278,30	1.358,20	1.390,16	4.026,66
FABRIL	17.853,01	16.512,00	15.879,00	50.244,01
NESTLÉ	5.247,15	5.575,10	5.706,28	16.528,53
PROALCO	1.506,77	1.918,00	1.638,61	5.063,38
REPARTI	765,46	813,31	832,44	2.411,21
SUPER LIQUORS	13,23	14,06	14,39	41,68
SUPERIOR	122,42	130,08	133,14	385,64
SYLVERMIEL	111,94	118,94	121,74	352,62
TROPICALIMENTOS	1.145,93	1.517,00	1.246,20	3.909,12
UNIVERSAL	2.103,70	2.235,18	2.875,96	7.214,83
TOTAL	42.571,55	43.597,83	44.586,68	130.756,06

Fuente: Estadísticas de ventas de Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No.43: VENTAS POR PROVEEDOR Y PRECIO

Fuente: Estadísticas de venta Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

La tabla No.41, desagrega las ventas en la provincia de Cotopaxi por proveedor, tipo de cliente, costos de venta, y muestra la contribución al margen de rentabilidad de cada proveedor en el tercer trimestre del año 2013.

TABLA N. 41: ANÁLISIS DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN POR PRECIO DE VENTA

PROVEEDOR	COSTO VENTA MAY.	COSTO VENTA MIN.	VENTA A PRECIO MAYORISTA	VENTA A PRECIO MINORISTA	RENT. CON EL MAY.	RENT. CON EL MIN.	% RENT. MAY.	% RENT. MIN.
ALICORP	2,548.73	1,295.62	2,756.96	1,484.52	208.23	188.90	8.17%	14.58%
BIC	1,118.62	575.88	1,210.35	651.73	91.73	75.84	8.20%	13.17%
COLGATE	3,265.69	1,695.34	3,526.30	1,898.78	260.60	203.44	7.98%	12.00%
CONSUMA	3,785.39	1,936.37	4,171.50	2,246.19	386.11	309.82	10.20%	16.00%
P. CRIS	106.69	55.45	115.33	62.10	8.64	6.65	8.10%	12.00%
DIPOR	1,155.92	600.91	1,252.67	674.52	96.75	73.61	8.37%	12.25%
GUERRERO	70.44	36.61	75.47	40.64	5.03	4.03	7.14%	11.00%
ICAPEB	1,071.21	556.16	1,156.80	622.89	85.59	66.74	7.99%	12.00%
INCREMAR	5,113.35	2,592.67	5,445.72	2,932.31	332.37	339.64	6.50%	13.10%
C.ISABEL	7,664.82	1,843.18	8,202.89	2,050.72	538.07	207.54	7.02%	11.26%
KIMBERLY	2,412.95	1,269.67	2,617.33	1,409.33	204.38	139.66	8.47%	11.00%
FABRIL	33,167.49	13,810.89	35,170.81	15,073.20	2,003.32	1,262.32	6.04%	9.14%
NESTLE	9,910.10	5,165.17	10,743.54	5,784.99	833.44	619.82	8.41%	12.00%
PROALCO	3,065.86	1,564.01	3,291.20	1,772.18	225.34	208.17	7.35%	13.31%
REPARTI	1,435.90	759.13	1,567.29	843.92	131.39	84.79	9.15%	11.17%
SUPER LIQUORS	25.06	13.13	27.09	14.59	2.03	1.46	8.12%	11.14%
SUPERIOR	233.96	117.98	250.66	134.97	16.70	16.99	7.14%	14.40%
SYLVERMIEL	211.17	110.12	229.21	123.42	18.03	13.30	8.54%	12.08%
TROPICALIMENTOS	2,289.54	1,178.06	2,540.93	1,368.19	251.39	190.14	10.98%	16.14%
UNIVERSAL	4,296.90	2,234.68	4,689.64	2,525.19	392.74	290.51	9.14%	13.00%
TOTAL	82,949.80	37,411.00	89,041.68	41,714.38	6,091.88	4,303.38		
PORCENTAJE DE CONTRIBUCION POR PRECIO DE VENTA					6.84%	10.32%		

Fuente: Estadísticas de ventas de Rep. Leonardo Soria L.C.A.

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Como se puede apreciar en el cuadro resumen de la tabla No. 41, el mayor porcentaje de la venta se encuentra orientado al segmento mayorista, en donde el margen de contribución cada vez tiende a sufrir una reducción por múltiples factores que regulan el comportamiento de mercado, entre los cuales se puede mencionar:

- ◆ Más de un distribuidor ofreciendo el mismo producto
- ◆ Falta de regulación en la política de precios por parte de los proveedores
- ◆ Ingreso de oferta de productos de otras provincias a menor precio
- ◆ Competencia con productos similares
- ◆ Créditos extendidos
- ◆ Morosidad de la cartera, entre los principales.

6.7.4 Análisis de mercado objetivo

Los productos que comercializa la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L.C. A., están dirigidos a diferentes segmentos del mercado, por su variedad la orientación se direccionan a negocios tales como: Sub distribuidores, canales mayoristas, tiendas, bazares, despensas, licorerías, farmacias, supermercados, pañaleras, librerías, entre los principales.

Para analizar el mercado objetivo que en la presente investigación son los posibles clientes de la Provincia de Cotopaxi, se ha seleccionada una muestra del 10% de los clientes comerciales censados a los cuales se formularon las siguientes preguntas obteniendo los siguientes resultados:

1. ¿Conoce usted o ha escuchado hablar de la Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A.?

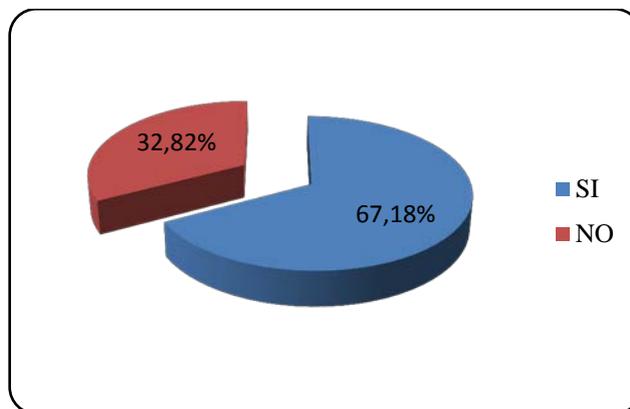
TABLA No. 42: IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Conoce la Empresa	Frecuencia	Porcentaje
SI	88	64.23%
NO	43	32.88%
TOTAL	131	100.00%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 44: IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

De las 131 personas encuestadas el 67,18% conocen o han escuchado hablar de la empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., mientras que el 32,88% no logró identificarla. Lo que significa que se requiere mayor divulgación y publicidad que permitan identificar a la empresa como una de las distribuidoras más grandes y reconocidas en el centro del país, por el número de clientes atendido, la calidad de sus productos y los servicios que brinda.

2. ¿El aprovisionamiento de mercadería lo realiza en: ?

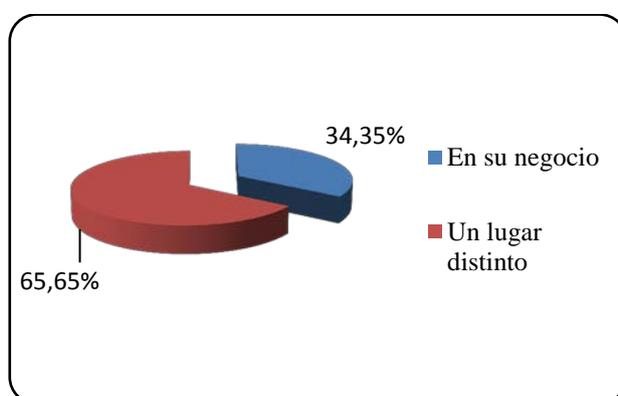
TABLA No. 43: LUGAR DE APROVISIONAMIENTO

Aprovisionamiento de mercadería	Frecuencia	Porcentaje
Su local	45	34,35%
Un lugar distinto	86	65,65%
TOTAL	131	100,00%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 45: LUGAR DE APROVISIONAMIENTO



Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

De las 131 personas encuestadas, el 34,35% manifiestan que adquieren la mercadería en su propio negocio, mientras que el 65,65% se abastece en diferentes puntos de venta tales como: Mayoristas, sub distribuidores y otros, lo que significa que los diferentes distribuidoras no están abarcando el mercado objetivo de la presente investigación, existiendo mayores oportunidades de incrementar la cartera de clientes y generar venta incremental.

3. ¿Qué productos tienen mayor rotación en su negocio?

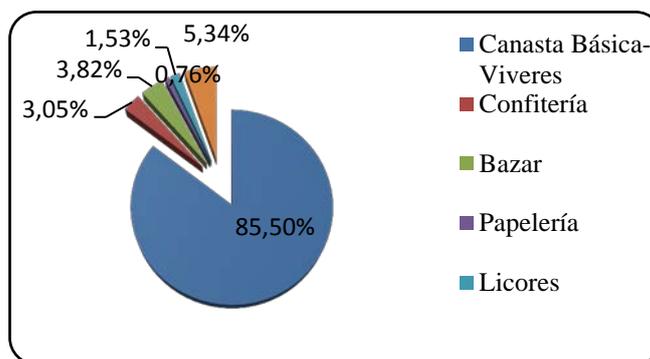
TABLA No. 44: ROTACIÓN DEL PRODUCTO

Donde realiza las compras	Frecuencia	Porcentaje
Canasta básica- víveres	112	85,50%
Confitería	4	3,05%
Bazar	5	3,82%
Papelería	1	0,76%
Licores	2	1,53%
Otros	7	5,34%
TOTAL	131	100,00%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

GRÁFICO No. 46: ROTACIÓN DEL PRODUCTO



Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Análisis e interpretación:

De las 131 personas encuestadas el 85,50% manifiestan que lo que más vende son productos de la canasta básica y de consumo masivo, razón por la cual se puede mencionar, que existe excelentes oportunidades para incrementar la venta, puesto que el portafolio de la compañía cuenta con una gran variedad de esta categoría de productos.

6.7.5 Análisis de la empresa

El objetivo de utilizar la matriz del FODA es obtener conclusiones sobre la forma en que la empresa será capaz de enfrentar los cambios y las turbulencias en un contexto de oportunidades y amenazas partiendo de sus fortalezas y debilidades internas, las cuales nos servirán para diseñar las estrategias, políticas y procedimientos a seguir en el mercado.

Fortalezas: Son capacidades especiales, recursos que se controlan, habilidades que posee, entre otras con las que cuenta la empresa y que le permiten tener una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades: Son factores que resultan positivos, favorables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa y que le permiten tener ventajas competitivas.

Debilidades: Factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas: Situaciones que provienen del entorno y que incluso pueden llegar a afectar contra la permanencia de la empresa.

GRÁFICO No.47: MATRIZ DEL FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1. Buena calidad de los productos F2. Características especiales de los productos F3. Amplia gama de productos F4. Proveedores multimarcas F5. Capacitación logística F6. Conocimiento del mercado F7. Incentivos y reconocimientos entregados por proveedores F8. Capital de trabajo apropiado F9. Posibilidad de acceder a créditos F10. Equipamiento de última tecnología F11. Flota de vehículos renovada F12. Personal logístico experimentado	O1. Mercado mal atendido O2. Necesidad del producto O3. Tendencias favorables en el mercado O4. Productos de alta rotación O5. Demanda insatisfecha O6. Marcas muy reconocidas
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1. Falta de capacitación D2. Jornadas de trabajo excesivas D3. Cambio permanente del recurso humano D4. Falta de motivación en el recurso humano D5. Reactividad a la gestión D6. Desabastecimientos de productos D7. Penalización por retiro de producto D8. Lenta respuesta a los problemas de mercado D9. Personal poco comprometido con los resultados de la empresa D10. Baja rentabilidad	A1. Regulaciones de mercado A2. Cambios en la legislación A3. Competencia muy agresiva A4. Cambios de políticas de precios permanentes A5. Morosidad de la cartera A6. Leyes antimonopolios A7. Falta de amparo legal para la recuperación de la cartera

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Una vez realizado el análisis interno y externo planteado en la matriz FODA, se plantea las siguientes estrategias de acción, correspondientes a la realidad evidenciada.

Estrategias (F):

E1.- Para (F1), promocionar y divulgar los productos que ofrece la empresa.

E2.- Para (F2), promocionar y divulgar las características de los productos que ofrece la empresa.

E3.- Para (F3), promocionar y divulgar los proveedores a los que representa y los productos que ofrece la empresa.

E4.- Para (F4), afianzar las relaciones comerciales con los proveedores que mantiene la empresa.

E5.- Para (F5), establecer calendarios de capacitación permanentes, coordinando con los proveedores para que se mantenga este servicio brindado

E6.- Para (F6), incorporar a los diagramas existentes los nuevos mercados objetivo.

E7.- Para (F7), cumplir con los objetivos propuestos con todos los proveedores, lo cual permitirá seguir incentivando al personal de la empresa.

E8.- Para (F8), seguir incrementando el capital de trabajo con la asignación del 10% de las utilidades a la reserva facultativa.

E9.- Para (F9), mantener una línea de crédito activa, para aprovechar los descuentos financieros de los proveedores que ofrecen atractivos porcentajes por la compra de contado.

E10.- Para (F10), mantener actualizados los equipos informáticos y software utilizados

E11.- Para (F11), mantener el plan de renovación automotriz existente.

E12.- Para (F12), establecer bonos por cumplimientos de objetivos, para mantener incentivado al personal.

Estrategias (O):

E1.- Para (O1), estructurar calendarios de visitas para cada 8 días con supervisión permanente que verifique el cumplimiento de ruta.

E2.- Para (O2), satisfacer las necesidades del mercado ofreciendo productos de calidad y un buen servicio.

E3.- Para (O3), aprovechar las oportunidades de mercado para ofrecer los productos que comercializa la empresa.

E4.- Para (O4), permanente revisión de la rotación del producto de la percha del cliente para evitar desabastecimientos.

E5.- Para (O5), aprovechar la oportunidad de cumplir con la demanda del producto.

E6.- Para (O6), revisión permanente de la política comercial para enfrentar a la competencia estableciendo planes de contingencia para enfrentar los desafíos.

Estrategias (D):

E1.- Para (D1), establecer calendarios de capacitación por área de acuerdo a requerimientos del personal.

E2.- Para (D2), normar los horarios de entrada y salida del personal de la empresa.

E3.- Para (D3), propender a mantener un equipo humano capacitado e identificado con los objetivos de la empresa.

E4.- Para (D4), implementar programas motivacionales y de incentivos para premiar el esfuerzo de los trabajadores con mejores indicadores de desempeño.

E5.- Para (D5), promulgar los objetivos estratégicos de la empresa, premiando el cumplimiento de aquellos empleados que contribuyen con su gestión a su consecución.

E6.- Para (D6), solicitar a los proveedores cronogramas de producción y liberación de producto así como de desabastecimiento, para mejorar el aprovisionamiento por parte de la empresa.

E7.- Para (D7), establecer nuevos acuerdos comerciales con los proveedores, buscando la reducción de las penalizaciones por devolución de productos expirados.

E8.- Para (D8), mejorar los tiempos de solución a los problemas de mercado.

E9.- Para (D9), establecer cursos de relaciones humanas, que motiven al cumplimiento de los objetivos de rentabilidad de la empresa.

E10.- Para (D10), implementar un sistema de distribución que busque el crecimiento de las ventas en un mercado que contribuya con un mejor margen a la rentabilidad de la empresa.

Estrategias (A):

E1.- Para (A1), conocer las leyes y ordenanzas que regulan el mercado, y estar pendientes de sus cambios, para tomar las acciones pertinentes que eviten reducción del volumen de las ventas.

E2.- Para (A2), estar siempre pendientes del cambio de la legislación para actuar de manera preventiva y evitar impactos desfavorables para la empresa.

E3.- Para (A3), establecer políticas y procedimientos comerciales que permitan competir en el mercado evitando que la competencia minimice el crecimiento proyectado.

E4.- Para (A4), divulgar los cambios con la suficiente antelación a la fuerza de ventas para evitar impacto sobre las ventas.

E5.- Para (A5), estudiar permanentemente el comportamiento de los clientes ampliando y reduciendo plazos, minimizando el riesgo de cartera.

E6.- Para (A6), establecer políticas comerciales y de servicios que permitan competir en un mercado de competencia agresiva.

E7.- Para (A7), fomentar reuniones gremiales para hacer transmisibles el incremento de los problemas legales con clientes por morosidad en la cartera, y promulgar su divulgación a segunda instancia.

Una vez analizada la situación actual de la empresa y establecidas las estrategias se plantea las políticas que normarán el área comercial de la empresa.

Políticas de Ventas

1. Para abrir un cliente nuevo el ejecutivo de ventas deberá cumplir con los siguientes pasos:

- ◆ Verificar la información relacionada con la procedencia del negocio tales como:
 - Tiempo de funcionamiento del negocio
 - Nombres del propietario
 - Actividad a la que se dedica
 - Propiedad del local comercial
 - Tiempo de establecimiento del negocio
 - Activos fijos que garantizan en caso de requerir crédito, y
 - Toda información adicional que permitan su fácil ubicación
 - ◆ Llenar la solicitud de apertura de cuenta
 - ◆ Adjuntar copia de la cédula
 - ◆ Realizar las tres primeras compras de contado
2. El monto mínimo de venta por factura es de \$ 40,00
 3. Para ser considerado como cliente mayorista deberá acumular compras superiores a \$2.000,00 mensuales en todas las líneas.
 4. Los porcentajes de descuento establecidos en las correspondientes acciones comerciales contempladas en la política de descuentos son los máximos autorizados, su aplicación será de acuerdo al volumen de compra y al sector de venta.
 5. Se considera a un cliente como mayorista si sus montos de compras mensuales son superiores a los \$2.000,00, los mismos que el sistema los ubicará como clientes preferenciales y sus compras se facturarán a precio mayorista especial sin considerar el número de unidades que compre ni los montos de compra por línea o proveedor.
 6. Dentro de la política de descuentos por volumen de compras se establecerá una cuarta categoría, pero esta se aplicará solo para mayoristas en casos especiales y con autorización del Jefe Comercial, quién analizará cada caso puntual y solicitará los argumentos y sustentos que justifiquen el sacrificio de margen, en esta escala de descuentos el plazo máximo será de 8 días.

7. Todos los pedidos que superen los \$ 2.000,00 de compra deberán ser autorizados en forma obligatoria por el Jefe Comercial, los mismos que para ser autorizados se deberá verificar su historial de crédito, la solvencia y garantías que mantiene en la empresa, caso contrario asume la responsabilidad total el ejecutivo de ventas.
8. El Jefe Comercial será el encargado de establecer los presupuestos mensuales del área de ventas, los mismos que serán revisados en forma trimestral, por excepción podrán ser revisados en cualquier tiempo cuando exista cambios de rutas o el ejecutivo de ventas demuestre una baja en ventas por algún evento no previsto o de fuerza mayor.
9. Los presupuestos asignados guardarán relación directa con el planteado al inicio del año y de acuerdo a los objetivos a corto y largo plazo, tomando en consideración las direcciones estratégicas marcadas en el informe de actividades al inicio de cada año.
10. Será potestad del Jefe Comercial el manejo de promociones que movilicen la rotación de productos que se encuentren con baja rotación, siempre que las mismas no signifiquen vender a un precio inferior a su costo promedio y con la respectiva aprobación de la Gerencia General.
11. Se podrá establecer políticas adicionales de incentivos para la fuerza de ventas por evacuación de aquellos productos de baja rotación, los mismos que serán entregados con cumplimientos superiores del 99% con autorización de la Gerencia General.
12. Las promociones podrán ser modificados o dar por terminadas sin previo aviso en relación a los stocks de la compañía.
13. Se podrá establecer promociones internas siempre que las mismas se encuentren financiadas por el proveedor vía nota de crédito o producto, de acuerdo a las necesidades del mercado y con el objetivo de generar venta incremental.
14. Los cambios en las listas de precios y promociones se deberán dar a conocer a la fuerza de ventas con un mínimo de 24 horas de antelación a su vigencia dentro del sistema de la empresa.

15. La entrega de mercadería se realizará con un máximo de 48 horas en las zonas de la provincia de Tungurahua y provincias cercanas y en las provincias de Bolívar y Napo en 72 horas.
16. No se aceptará reservaciones de productos para clientes, los stocks disponibles en la bodega serán evacuados de conformidad al ingreso de los pedidos.
17. Se encuentra prohibido entregar listas de precio, promociones y acciones comerciales a clientes y terceros, solo se elaborará proformas sobre requerimientos puntuales.
18. Las ventas del almacén serán de contado, se aceptará cheque contra entrega si el cliente tiene un historial de compra en la Compañía y con autorización de la Gerencia General.
19. Se encuentra totalmente prohibido facturar al mismo cliente con dos códigos distintos, esta falta se la considera grave dentro del reglamento interno de la compañía y se aplicará las sanciones del caso.
20. Una vez entregada la mercadería al cliente no se aceptará devoluciones, se considerará como una excepción en los siguientes casos:
 - ♦ Defecto de fábrica.
 - ♦ Cuando un cliente cierra su negocio, cierra el código en la empresa.
 - ♦ Por caducidad si se encuentra contemplado en la lista de proveedores autorizados a recibir producto caducado.
 - ♦ Cuando se trate de errores del cliente al solicitar el producto, se retirará la mercadería y se penalizará la misma con el 2% por costos logísticos.
 - ♦ Cuando se trate de errores del vendedor asumirá el costo logístico, que en ningún caso será inferior al 2% del valor de la devolución.
21. Para efectuar una devolución de mercadería el vendedor debe identificar con el cliente la factura en la cual le vendió, llenar todos los datos en la nota de devolución, caso contrario no se autorizará el retiro de la misma.
22. Los premios y asignaciones de proveedores para la fuerza de ventas, serán entregados al cumplimiento de objetivos y presupuestos.

Políticas Crediticias

1. Todo cliente nuevo para obtener crédito deberá realizar las tres primeras compras de contado, será el vendedor quien solicitará crédito una vez que se encuentre claramente identificado la ubicación, procedencia, tipo de negocio, estabilidad y propiedad de los bienes del cliente.
2. Clientes nuevos con montos de crédito superiores a \$500,00, deberán contar con un pagaré o letra de cambio que garantice su línea de crédito, la cual será establecida de acuerdo al cliente y a su proyección de compra, el crédito asignado será el 70% de la garantía presentada, además deberá adjuntar una solicitud de crédito y las copias a color de la cédula, papeleta de votación, un recibo de servicios básicos y cualquier otro documento que permita con facilidad la identificación de su domicilio.
3. Todo cliente de la Compañía con montos de crédito superiores a \$2.000,00, deberán contar con un pagaré o letra de cambio que garantice su línea de crédito, la misma que incluirá la firma de un garante solvente y con los documentos adjuntos descritos en el literal anterior tanto del deudor como del garante, no se autorizará un despacho si la operación no se encuentra garantizada o si previa la entrega de la mercadería el cliente cancela con un cheque, el mismo que no será aceptado si se trata de una cuenta nueva cuando la numeración del cheque sea inferior al Cheque #101.
4. Los créditos máximos otorgados serán de acuerdo al volumen de compra mensual.
5. En el caso de clientes mayoristas con plazos especiales y comisariatos (Compras superiores a \$ 2.000,00), que se encuentran actualmente autorizados para pago a 45 días, el vendedor deberá llenar una solicitud (Clientes plazo especial) el mismo que una vez autorizado su copia será remitida al departamento de facturación para que pueda ser objeto de un nuevo crédito.
6. Se encuentra totalmente prohibido receptar nuevos pedidos de clientes con cuentas vencidas, se entenderá como cuenta vencida una vez vencido el plazo de crédito y el cliente no canceló su obligación o emitió un cheque posfechado para cubrir la cuenta vencida, se considera falta grave el incumplimiento a esta

disposición y será sancionada con la aplicación del Reglamento Interno de la Compañía en lo relacionado a sanciones y multas.

Salvedad, solo en el caso de clientes con un buen historial de crédito y que cubrieron la operación con cheques a la cuenta vencida con un máximo de cinco días adicionales y que no se encuentre vencida la cuenta por más de 8 días podrá ser sujeto de un nuevo crédito con autorización del jefe comercial.

7. Si un cliente cancela por más de tres ocasiones una cuenta vencida con más de 30 días de retraso, el crédito será bloqueado y se le venderá solo de contado, podrá recuperar crédito con respaldo de un documento financiero legalmente válido como es el caso de un cheque, venta con cheque contra entrega al plazo acordado, además cuando se trate de clientes antiguos habilitará el crédito con una letra de cambio o pagaré siempre que se encuentre firmada por el cliente con garantía de una persona solvente a la cual deberá adjuntar los documentos enunciados en el numeral 3 de la presente política.

Políticas Financieras

1. El descuento financiero por pago de contado es del 1% en todas las líneas, en lo referente a la línea de La Fabril 1% en pago de contado y el 2% prepago, entendiéndose por prepago que el vendedor entrega el dinero recaudado en caja previo el envío de la mercadería, cuando se trate de cancelación con cheques se despachará la mercadería una vez que el cheque ha sido cobrado y siempre que el cliente no cuente con ninguna otra cuenta vencida.
2. Los descuentos por pago de contado o prepago solo serán aplicados a clientes que no se encuentre con otras cuentas vencidas.
3. Los descuentos financieros se regularán con nota de crédito.

6.7.6 Parámetros para la implementación

Nivel de Servicio

Analizado los resultados obtenidos en las encuestas realizadas sobre el nivel de servicio que busca un cliente, se determina que un factor preponderante en la decisión de compra de un cliente, es la entrega a tiempo en las cantidades y especificaciones solicitadas, razón por la cual se plantea la implementación de las siguientes políticas y procedimientos que normarán el accionar del área logística.

Políticas y procedimientos logísticos:

Política 1: Tiempo de entrega

Todos los pedidos tomados por la fuerza de ventas en la provincia de Cotopaxi serán entregados en 24 horas.

Procedimientos:

1. Los pedidos serán ingresados al sistema de la empresa en tiempo real, mediante la utilización de un software comercial de transmisión de datos por medio de una tablet.
2. La persona asignada como responsable de facturación y ventas en el transcurso del día verificará que los pedidos cumplan con los requisitos para ser procesados.
3. Todos los pedidos que cumplan con los requisitos normados en la política comercial serán convertidos en facturas para su despacho.
4. Se establece como cierre de ventas todos los días a las 17:30 P.M., a partir de esta hora se procederá a armar las guías de embarque e imprimir las planillas de carga.
5. Todas las planillas de carga serán remitidas a la bodega hasta las 18:30 P.M., en este momento el personal de logística procederá a cargar los camiones por ruta de entrega.
6. Una vez cargadas las guías se cerrará el camión, quedando listo para salir a la ruta de entrega al siguiente día.

Política 2: Entregas de satisfacción al cliente

Todos los pedidos serán entregados en presencia de la persona responsable de la recepción de mercadería contando cada una de las referencias y confirmando con el cliente si las mismas se encuentran a su entera satisfacción.

Procedimientos:

1. Previo a la entrega de la mercadería al cliente, los ayudantes de logística prepararán el pedido verificando que cada artículo cumpla con los requerimientos del cliente en cuanto al contenido, presentación y fecha de expiración.
2. Se procederá a la entrega siempre en presencia de la persona responsable de la recepción de mercadería, contando cada una de las referencias y verificando en forma conjunta que se cumpla con las cantidades y especificaciones que constan en la factura.
3. Si por alguna razón de fuerza mayor algún producto sufre deterioro en la ruta, al momento de la entrega el personal de logística elaborará una nota de devolución mediante la cual dejara constancia al cliente que ese producto no fue entregado, y que se procederá a la elaboración inmediata de la correspondiente nota de crédito.
4. Una vez entregada la mercadería se confirmará con el cliente si se encuentra a su entera satisfacción y se procederá al cobro de la misma si la venta es de contado, o a la firma de la factura cuando el cliente sea sujeto de crédito.

Política 3: Política de desempeño logístico

Todos los meses se evaluará la gestión logística de ayudantes y choferes, midiendo el desempeño por tiempo de entrega, devoluciones de productos y satisfacción del cliente. Incentivando mediante la asignación de bonos por eficiencia al personal que se encuentre con los mejores indicadores de rendimiento.

Procedimientos:

1. Se llevará un registro diario de la hora de salida y retorno de cada camión, así como el número de facturas entregadas a satisfacción del cliente, y las devoluciones registradas con su correspondiente causa.
2. Se receptará por escrito por medio de vendedores los reclamos de clientes relacionados al servicio brindado por el personal de logística.
3. Se evaluará los tiempos de entrega al cierre de cada mes, determinando la eficiencia en ruta por tiempo de entrega y cantidad de facturas entregadas, así como el número de devoluciones procesadas.
4. Se premiará la eficiencia de los empleados con los mejores indicadores de acuerdo a las siguiente escala:

% CUMPLIMIENTO	BONO
70%-80%	\$50.00
81%-90%	\$80.00
91%-95%	\$120.00
96%-100%	\$150.00

5. En el caso de que un empleado se encuentre por más de dos ocasiones en la última posición será llamado por escrito, y si persiste se aplicará el reglamento interno de la empresa.

Nivel de costos

Es muy importante el control de los costos de distribución, puesto que un manejo eficiente de los mismos le permitirá a la empresa mejorar su rentabilidad, razón por la cual la empresa implementó nuevas tecnologías adaptables al mercado y a los procesos internos de la empresa, lo cual le permitirá una reducción de costos y optimización de recursos humanos y materiales, entre los cuales podemos citar:

- ♦ Software contable y administrativo integrado
- ♦ Software de comercial y de supervisión integrado

- ♦ Equipos para toma de pedidos automáticos y en tiempo real
- ♦ Logística apropiada, con reserva en caso de imprevistos
- ♦ Flota de vehículos renovada
- ♦ Equipos de cómputo actualizados
- ♦ Herramientas de uso logístico apropiadas
- ♦ Convenios con empresas de transporte en caso de imprevistos o fuerza mayor

Nivel de productividad

La implementación de un nuevo modelo de distribución en la provincia de Cotopaxi, servirá como base de medición de los resultados alcanzados en relación a los costos incurridos, se medirá la productividad del modelo en cuanto al cumplimiento de sus objetivos, el mismo que servirá de base para hacerlo extensivo al resto de provincias en donde tiene presencia la empresa.

Para evaluar la productividad se ha establecido metas en ventas en relación al incremento de la cartera y objetivos estratégicos por cumplir, la tabla No.45, muestra el número de clientes por atender en relación a la nueva reestructuración zonal.

TABLA No. 45: ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DE LA CARTERA DE CLIENTES

CIUDAD	ACTUAL			PROPUESTA			% CRECMTO. MAY.	% CRECMTO. MIN.
	MAY.	MIN.	TOTAL	MAY.	MIN.	TOTAL		
SALCEDO	18	67	85	32	298	330	77.78%	344.78%
LATACUNGA	36	84	120	85	756	841	136.11%	800.00%
PUJILÍ	11	27	38	16	69	85	45.45%	155.56%
SAQUISILÍ	0	0	0	12	51	63	100.00%	100.00%
TOTALES	65	178	243	145	1174	1319	123.08%	559.55%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

TABLA No.46: ANÁLISIS DE LAS VENTAS, COSTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD MENSUAL PROYECTADA

ESQUEMA	COSTO VENTA MAY.	COSTO VENTA MIN.	VENTA A PRECIO MAY.	VENTA A PRECIO MIN.	RENT. CON EL MAY.	RENT. CON EL MIN.	% CONTRIBUCION MAY.	% CONTRIBUCION MIN.
ACTUAL	27,649.93	12,470.33	29,680.56	13,904.79	2,030.63	1,434.46	6.84%	10.32%
PROPUESTA	34,030.69	69,777.82	36,529.92	77,804.35	2,499.23	8,026.53	6.84%	10.32%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

TABLA No.47: CONTRIBUCIÓN A LA RENTABILIDAD

DESCRIPCION	VENTAS	UTILIDAD BRUTA	% RENTABILIDAD	COSTOS INCREMENTALES	UTILIDAD INCREMENTAL
MODELO ACTUAL	43,585.35	3,465.09	7.95%	0.00	0.00
MODELO PROPUESTO	114,334.27	10,525.76	9.21%	5,852.47	4,673.29
PROYECCION RENTABILIDAD ANUAL:					56,079.51

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Indicadores de Rentabilidad:

Revisando el margen de utilidad bruta, es decir la utilidad bruta sobre las ventas, antes de gastos, intereses e impuestos tenemos:

Esquema Actual= \$ 3.465,09/ \$43.585,35= 7,95%

Esquema Propuesta = \$ 10.525,76/114.334,27= 9,21%

Esto muestra que el margen de utilidad bruta de la empresa se incrementa en 1,26%, como resultado de un incrementar en la rentabilidad, obteniendo mejores resultados para sus accionistas y empleados, lo cual posibilita el realizar nuevas inversiones que garanticen la solvencia y sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

6.7.7 Reestructuración y Administración Zonal

Estructurado el nuevo sistema de distribución se determina los nuevos calendarios de visita y su operación logística, además de una nueva reestructuración con los censos levantados de los posibles clientes por atender en cada uno de los sectores determinados.

TABLA No. 48: CALENDARIO DE VISITAS PROGRAMADO PROPUESTO

# RUTAS	SECTORES DE VENTA	DENOMINACION VENDEDORES	VENDEDORES	INCREMENTO R-H	TIPO DE MERCADO	DIAS DE VISITA	DIAS DE REPARTO	TIEMPO DE ENTREGA	# CLIENTES POR RUTA
1	SAL#01	VENDEDOR AMBATO #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	LUNES	MARTES	24 HORAS	43
2	SAL#02	VENDEDOR LATAACUNGA #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	LUNES	MARTES	24 HORAS	49
3	SAL#03	VENDEDOR LATAACUNGA #2	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	LUNES	MARTES	24 HORAS	40
4	SAL#04	VENDEDOR LATAACUNGA #3	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	LUNES	MARTES	24 HORAS	42
5	SAL#05	VENDEDOR LATAACUNGA #4	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	LUNES	MARTES	24 HORAS	41
# DE CLIENTES ATENDIDOS POR RUTA:									215
7	SAL#06	VENDEDOR AMBATO #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	MARTES	MIERCOLES	24 HORAS	41
8	SAL#07	VENDEDOR LATAACUNGA #1	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MARTES	MIERCOLES	24 HORAS	51
9	LAT#01	VENDEDOR LATAACUNGA #2	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MARTES	MIERCOLES	24 HORAS	52
10	LAT#02	VENDEDOR LATAACUNGA #3	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MARTES	MIERCOLES	24 HORAS	47
11	LAT#03	VENDEDOR LATAACUNGA #4	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MARTES	MIERCOLES	24 HORAS	50
# DE CLIENTES ATENDIDOS POR RUTA:									241
12	LAT#04	VENDEDOR AMBATO #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	52
13	LAT#05	VENDEDOR LATAACUNGA #1	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	61
14	LAT#06	VENDEDOR LATAACUNGA #2	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	57
15	LAT#07	VENDEDOR LATAACUNGA #3	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	54
16	LAT#08	VENDEDOR LATAACUNGA #4	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	JUEVES	VIERNES	24 HORAS	55
# DE CLIENTES ATENDIDOS POR RUTA:									279
17	LAT#09	VENDEDOR AMBATO #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	VIERNES	LUNES	72 HORAS	59
18	LAT#10	VENDEDOR LATAACUNGA #1	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	VIERNES	LUNES	72 HORAS	50
19	LAT#11	VENDEDOR LATAACUNGA #2	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	VIERNES	LUNES	72 HORAS	56
20	LAT#12	VENDEDOR LATAACUNGA #3	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	VIERNES	LUNES	72 HORAS	57
21	LAT#13	VENDEDOR LATAACUNGA #4	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	VIERNES	LUNES	72 HORAS	44
# DE CLIENTES ATENDIDOS POR RUTA:									266
22	LAT#14	VENDEDOR LATAACUNGA #1	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MIERCOLES	JUEVES	24 HORAS	51
23	LAT#15	VENDEDOR LATAACUNGA #2	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MIERCOLES	JUEVES	24 HORAS	48
24	SAQ#01	VENDEDOR LATAACUNGA #3	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MIERCOLES	JUEVES	24 HORAS	50
25	PUJ#01	VENDEDOR AMBATO #1	NO RESIDENTE		MAYORISTA Y MINORISTA	MIERCOLES	JUEVES	24 HORAS	44
26	PUJ#02	VENDEDOR LATAACUNGA #4	RESIDENTE	INCREMENTO	MAYORISTA Y MINORISTA	MIERCOLES	JUEVES	24 HORAS	37
# DE CLIENTES ATENDIDOS POR RUTA:									230
TOTAL CLIENTES ATENDIDOS:									1231

Fuente: Encuestas

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

6.7.8 Calendario de visitas y entregas propuesto

Una vez concluida la investigación se establece las nuevas rutas de visita, las mismas que se encuentran estructuradas por sector de venta, número de clientes atender y productos a ofrecer, buscando cumplir con la oferta de un excelente servicio y la entrega de productos en condiciones de calidad, precios y alta rotación.

Los clientes objetivo se encuentran en 1231, los mismos que se encuentran divididos en 26 sectores de venta, detalle adjunto en el anexo No.3.

6.8 Administración

6.8.1 Recursos

Recursos Humanos

La presente investigación cuenta con el siguiente recurso humano para la recolección de información necesaria para la presente investigación.

TABLA No. 49: MATRIZ DE RECURSOS HUMANOS

MATRIZ DE RECURSOS HUMANOS			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Investigador	1	1.600,00	1.600,00
Asistente	1	240,00	240,00
Encuestadores	2	300,00	600,00
Movilización			75,00
		Subtotal	2.515,00
		10% Imprevistos	251,50
Total USD:			2.766,50

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Recursos Materiales

En la presente investigación fue necesario contar con los siguientes suministros y materiales.

TABLA No. 50: MATRIZ DE RECURSOS MATERIALES

MATRIZ DE RECURSOS MATERIALES				
Rubro	Cantidad	Especificación	Valor Unitario	Valor Total
Copias	400	Unidad	0.03	12.00
Libros	1	Unidad	67.00	67.00
Hojas	8	Resmas	4.50	36.00
Suministros Varios	1	Unidad	15.00	15.00
Toner de Tinta	2	Unidad	37.00	74.00
Computador	1	Unidad	650.00	650.00
Sutotal:				854.00
10% Imprevistos:				85.40
Total USD:				939.40

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

Recursos Económicos

El gasto total del presente trabajo de investigación se encuentra plasmada en el siguiente presupuesto total:

TABLA No. 51: PRESUPUESTO OPERATIVO

PRESUPUESTO OPERATIVO	
Total Recursos Materiales	939.40
Total Recursos Humanos	2,766.50
Total USD:	3,705.90

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

6.8.2 Cronograma

TABLA N.52: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

DESCRIPCION: PRESENTADO POR:		DESARROLLO DE TESIS RUTTH JEAKELINE FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ																					
No.	DESCRIPCION ACTIVIDADES	TIEMPO																					
		FECHA INICIO	FECHA FIN	20-may-13	01-jun-13	07-jun-13	16-jun-13	06-jul-13	11-jul-13	13-jul-13	17-jul-13	23-jul-13	27-jul-13	11-ago-13	13-ago-13	02-sep-13	06-sep-13	14-sep-13	16-sep-13	16-oct-13	18-oct-13	20-oct-13	22-oct-13
DESARROLLO CAPITULO I																							
1	Tema	10 días																					
2	Planteamiento del Problema	6 días																					
3	Justificación y Objetivos	8 días																					
DESARROLLO CAPITULO II																							
1	Antecedentes de la Investigación	20 días																					
2	Fundamentación	4 días																					
3	Categorización de Variables	2 días																					
4	Hipótesis	4 días																					
DESARROLLO CAPITULO III																							
1	Población y Muestra	8 días																					
2	Operacionalización de Variables	4 días																					
3	Plan de Recolección de Información	4 días																					
DESARROLLO CAPITULO IV																							
1	Entrevistas Clientes	18 días																					
2	Entrevistas Funcionarios y Empleados	2 días																					
3	Análisis e Interpretación de Resultado	24 días																					
DESARROLLO CAPITULO V																							
1	Conclusiones y Recomendaciones	4 días																					
DESARROLLO CAPITULO VI																							
1	Fundamentación	8 días																					
2	Metodología	4 días																					
3	Desarrollo de la Propuesta	24 días																					
4	Administración de la Propuesta	2 días																					
5	Cronograma de Actividades	2 días																					
6	Bibliografía	2 días																					
7	Anexos	16 días																					

Fuente: Propia
Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)

6.8.3 Presupuesto

Autofinanciado

6.9 Previsión de la Evaluación

Evaluación Inicial

Una vez concluida la implementación del sistema de distribución por cobertura horizontal, es necesario evaluar la información obtenida para realizar los ajustes necesarios.

Evaluación en Proceso

Se realizará un seguimiento en el proceso para verificar que se cumpla con la atención ordenada y programada de cada una de las rutas de venta establecidas, además se monitoreará la logística del proceso para que se cumpla con los tiempos de entrega y finalmente se validará los resultados obtenidos del incremento de ventas en cobertura que permitirán mejorar los resultados de la operación.

Evaluación Final

El incremento de clientes en la provincia de Cotopaxi, permitirá un incremento importante en el volumen de ventas, a un precio que permite mejorar la rentabilidad de la compañía.

La empresa Representaciones J. Leonardo Soria L. C.A., debe efectuar una evaluación y análisis de los objetivos conseguidos, lo cual permitirá conocer en qué medida se puede mejorar aplicando la presente propuesta al resto de sectores de venta atendidos.

Razón por lo cual la empresa deberá efectuar un permanente monitoreo y evaluación de los principales indicadores que permita realizar controles sobre las ventas a los diferentes segmentos de mercado y la rentabilidad obtenida en cada uno.

GRÁFICO No.48: PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Quiénes solicitan evaluar?	Gerencia General Jefe Comercial Equipo de Auditoria
¿Por qué evaluar la propuesta?	Para conocer y analizar en qué medida se cumplieron los objetivos propuestos
¿Para qué evaluar?	Para mejorar los procesos, rediseñar actividades, optimizar recursos y establecer modelos funcionales
¿Qué evaluar?	Se evaluará la metodología utilizada, las metas establecidas, las principales actividades implementadas y los resultados obtenidos
¿Quién evalúa?	Gerente General Jefe Comercial Equipo de Auditoria
¿Cuándo evaluar?	Desde el inicio de la implementación hasta su correcto funcionamiento
¿Cómo evaluar?	Formularios de encuestas Observación Visitas de campo Análisis de Resultados
¿Con qué evaluar?	Cuestionarios de preguntas Análisis de resultados Cuadros de interpretación

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNANDEZ, Jeakeline (2013)

BIBLIOGRAFÍA

Blanchard, K., Randolph, A. y Grazier, P. (2006). *Trabajo en equipo*, Barcelona España: Ediciones Deusto.

Bolaño, C. y Álvarez, J. (1981). *Contabilidad Comercial*. Bogotá: Norma.

Bravo, M. (2001). *Contabilidad Gerencial* 9° ed. Quito: Nuevo Día.

Calleja, F. (2003), *Contabilidad Administrativa*, México: Editorial Pearson Educación S.A.

Cantu, G. y Andrade De Guajardo, N. (2008). *Análisis Financiero*. México: Editorial Mcgraw-Hill Interamericana.

Castro, E. Navarro, A. y Peral, B. (2003). *Dirección de la fuerza de ventas*. Madrid: Esic Editorial

Díez de Castro, E. (2005). *Marketing* 7° ed. México D.F.: Editorial Alba.

Díez de Castro, E. (2005). *Distribución Comercial* 3° ed. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.U.

Ediciones Legales. (1993). *Manual Legal para el Empresario y el Ejecutivo Tomos I y II*. Quito: Corporación MYL

Faga, H. (2006). *Como profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales* 2° ed. Buenos Aires: Gramica Ediciones.

Hernández, R. y Otros (2008). *Metodología de la Investigación*, 7° ed., México: McGraw-Hill Interamericana.

Horngren, C. y Otros (1996). *Biblioteca de Contabilidad Financiera Tomo I 5° ed.* México: Prentice- Hall Hispanoamérica S. A.

Jany, J., (2005). *Investigación Integral de Mercado.* Colombia: Nomos S.A.

Johnston, M. y Marshall, G. (2009). *Administración de Ventas 9° ed.* México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A.

Joe, K. y Joel G. (2004). *Dirección Financiera 2° ed. segunda edición* España: Mc Graw-Hill S.A.

Kotler, P. (2006). *Los diez pecados capitales del marketing.* Colombia: Ediciones Deusto.

Lamb, C. Jr. (2006). *La mega administración de la empresa como nueva tendencia para el siglo XXI 8° ed.* Madrid España: Editora Mc Graw-Hill/Interamericana.

Meigs, R. y Otros. (1998). *Contabilidad la base para decisiones gerenciales.* Santa Fe: Mc Graw-Hill.

Porter, M. (2006). *Estrategia y Ventaja Competitiva.* Colombia: Ediciones Deusto.

Prahalad, C. (2006). *Estrategia Corporativa.* Colombia: Ediciones Deusto.

Ramírez, D. (2008), *Contabilidad Administrativa, 8° ed.* México, D.F.: Mc Graw – Hill.

Reeve, J., Fess E. y Warren, C. (2006), *Contabilidad Financiera 9° ed.* México: Edamsa Impresiones, S.A.

San Miguel, J. y Wilcox, K.A. (1990). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Compañía Editorial Continental S.A.

FUENTES ELECTRÓNICAS

<http://www.crecenegocios.com/la-distribucion-del-producto/>

<http://www.crecenegocios.com/la-distribucion-del-producto/>

<http://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>

<http://www.definicion.de/comercializacion/>

<http://www.dondividendo.com/2013/06/analisis-de-procter-gamble-pg.html>

<http://www.empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>

<http://www.ekosnegocios.com/empresa>

<http://www.eumed.net/tesis/2009/pev/lb/htm>

ANEXOS

ANEXO No. 1

ENCUESTA No. 1

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C. A.

ENCUESTA DE SATISFACCION DIRIGIDA AL CLIENTE						
OBEJETIVO:						
Recabar información sobre el grado de satisfacción del cliente con los productos y servicios que recibe de la empresa.						
INSTRUCCIONES GENERALES:						
Estimado cliente le agradeceremos por colaborar con la siguiente encuesta, marcando con una X la opción que usted elija.						
La información recolectada servirá para mejorar nuestro Sistema de distribución.						
PREGUNTA	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
1. ¿La asesoría del ejecutivo de ventas al momento de tomar el pedido para REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
2. ¿La frecuencia de visita y seguimiento a sus necesidades del ejecutivo de ventas de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
Alternativas	Precios	Plazo	Frecuencia	Servicio	Otros	Total
3. ¿Cuál es la causa para que no mantenga fidelidad con la REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. ?						
Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
4. ¿La calidad de los productos que se ofertan en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
Alternativas	Afimidad	Precios	Servicios	Plazo	Otros	Total
5. ¿Cuál es la determinante para que usted le compre a la empresa REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?						
Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
6. ¿El nivel de la demanda de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
7. ¿La rentabilidad de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
8. ¿La presentación de los productos que comercializa de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
9. ¿La fecha de expiración de los productos recibidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C.A. es?						
10. ¿Cuál es su apreciación general sobre el Mix de productos que ofrece REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.?						

Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
11. ¿El servicio de atención telefónica a los clientes en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
12. ¿El flujo de información entre usted y REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
13. ¿Cuál es la actitud de servicio al cliente en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. ?						
14. ¿Las alternativas de solución a sus requerimientos en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
15. ¿La solución de problemas en términos generales en REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
16. ¿Cuál es su opinión general sobre la calidad de los servicios brindados por REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. ?						
17. ¿El actual sistema de distribución de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
18. ¿Considera que el tiempo y la forma de entrega de los pedidos de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A. es?						
19. ¿Cómo considera el nivel de embalaje de los productos entregados de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C. A. es?						
20. ¿ El servicio del personal de logística de REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L.C. A. es?						
Comentarios y sugerencias:						
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN						

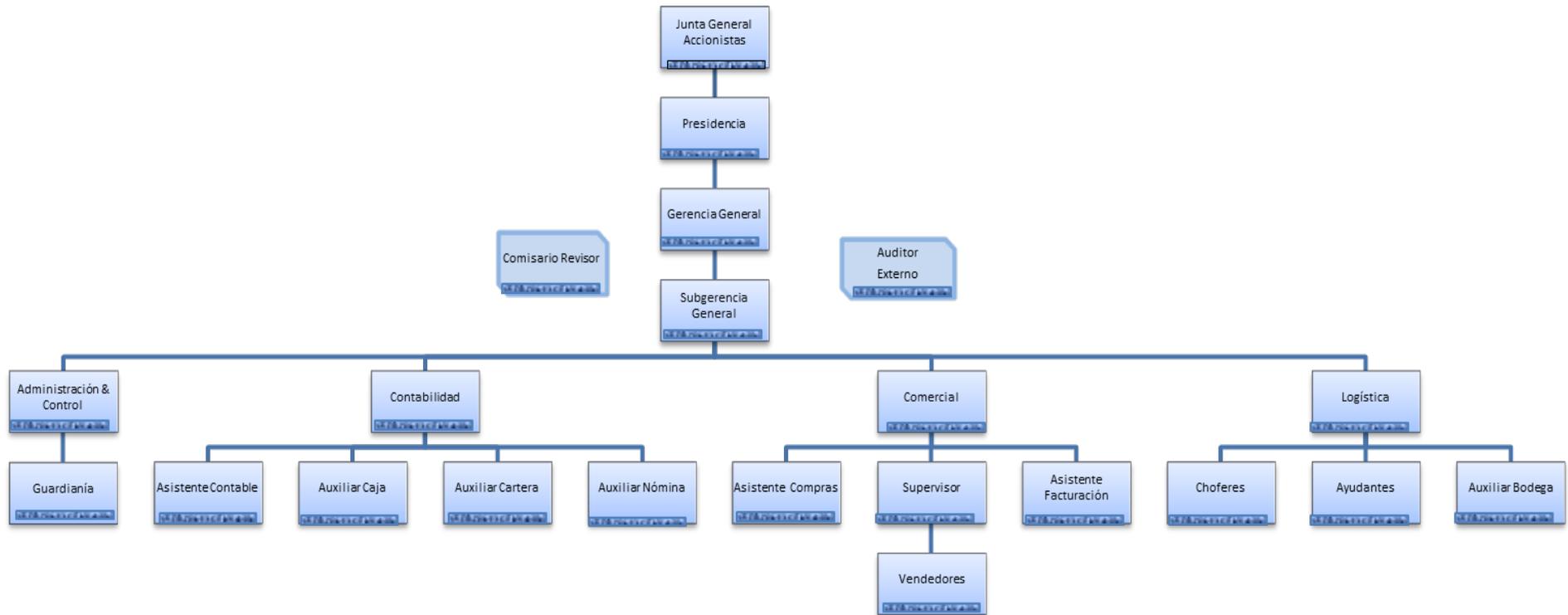
ENCUESTA No. 2
REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C. A.

ENCUESTA A DIRECTIVOS Y EMPLEADOS						
OBEJETIVO:						
Recabar información interna sobre la operación y efectividad del actual sistema de distribución						
INSTRUCCIONES GENERALES:						
Estimado cliente le agradeceremos por colaborar con la siguiente encuesta, marcando con una X la opción que usted						
PREGUNTA	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
1. ¿Considera usted que la política de ventas implementada por la empresa es?						
Alternativas	Falta de planificación	Falta de Motivación	Falta de Control	Políticas Comerciales	Otros	Total
2. ¿Cuál es la razón para que la gestión comercial no sea eficiente?						
Alternativas	Zonificación	Recursos	Organización	Decisión	Otros	Total
3. ¿Cuál es la razón del limitado crecimiento geográfico?						
Alternativas	Capacitación	Adaptación	Precios	Productos	Otros	Total
4. ¿Cuál es la razón para que no se incremente el volumen de ventas efectivas ?						
Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
5. ¿Las evaluaciones al personal de la empresa sobre el cumplimiento de la política comercial es?						
6. ¿Las evaluaciones a la fuerza de ventas para medir los indicadores de eficiencia y desempeño en su trabajo es?						
Alternativas	Gestión Comercial	Estructura zonal	Limitada fuerza de ventas	Decisión	Otros	Total
7. ¿Cuál es la razón para que la empresa no cuente con una mejor participación de mercado?						
Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
8. ¿La capacitación integral al personal de la empresa es?						
Alternativas	Marco Legal	Falta Inversión	Gestión	Competencia	Otros	Total

Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
9. ¿ Por qué razón la empresa no ha conseguido un eficiente desempeño financiero?						
Alternativas	Malo	Regular	Aceptable	Bueno	Excelente	Total
10. ¿Considera usted que al aplicar un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal, la rentabilidad sería?						
11. ¿Su participación en reuniones de trabajo con la administración o funcionarios de la organización para buscar soluciones a los problemas de la empresa es?						
12. ¿La distribución de funciones y responsabilidades al personal de la empresa es?						
Comentarios y sugerencias:						
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN						

ANEXO No. 2

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. CA.



ANEXO No.3

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TÉLEFONO
			SALCEDO : RUTA DE VENTA # 01								
1	SALR01	0502283153001	CUNALATA CARRILLO ROCÍO ESTRELLA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	PANZALEO	ENTRADA MULALILLO	0984130624
2	SALR01	0502293319001	ÁLVAREZ MOSQUETA INÉS DEL PILAR	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	PANZALEO	SALCEDO	0984947871
3	SALR01	1801845007001	AMÁN MONTERO CLARA FAVIOLA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	BARRIO CHIPOALO	FRENTE ALA GASOLINERA PRIMAX	032729765
4	SALR01	0502613193001	COQUE OROSCO HOLGUER DANIELR	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	BARRIO CHIPOALO	FRENTE GASOLINERA PRIMAX	0969814864
5	SALR01	0500960018001	CRUZ CONSTANTE ROSA ELENA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANZALEO	S/N	30 DE AGOSTO	FRENTE ALPARQUE	0995029378
6	SALR01	0907728984001	CRUZ FREIRE ROSA INÉS	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	LUIZA MARTÍNES	S/N	PADRE SALCEDO	MULALILLO	
7	SALR01	0502551005001	JUAN PABLO COCA BARGAS	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANZALEO	S/N	FRENTE AL PARQUE	CALLE PRINCIPAL	0984583343
8	SALR01	0502553290001	TAMAYO GUALPA MERY ALICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	PANZALEO	SALCEDO	0995029378
9	SALR01	0502553290001	TAMAYO GUALPA MERY ALICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	PANZALEO	PANAMERICANA SUR	S/N	PANZALEO	SALCEDO	0995029378
10	SALR01	0503075467001	CHICAIZA TIPANGUANO MARTHA JENET	MINI MARKET RAFAELITO	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	LUIS A. MARTÍNEZ	S/N	PADRE SALCEDO	MULALILLO	
11	SALR01	0502551005001	COCA VARGAS JUAN PABLO	VÍVERES PABLITO	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	PANZALEO	S/N	FRENTE AL PARQUE	CALLE PRINCIPAL	0984583343
12	SALR01	0501501613001	CONSTANTE NAVAS MARÍA DEL CARMEN	MEGA TIENDA DE CARMITA	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	LUIS A. MARTÍNEZ	S/N	PADRE SALCEDO	FRTE AL PARQUE MULALILLO	
13	SALR01	098128458001	GARZÓN HIDALGO ANGEL RODRIGO	VÍVERES DIVINO NIÑO	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	LUIS A. MARTÍNEZ	10-03	AV. OLMEDO	GUAYAQUIL	032726589
14	SALR01	0501661656001	GUAIGUA AYALA NORMA VIOLETA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	BUENOS AIRES	S/N	PADRE SALCEDO	VÍA CUSUBAMBA	032276143
15	SALR01	0500228218001	GUANOLUIZA TONATO MARÍA	VÍVERES JANETCITA	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	PADRE SALCEDO	S/N	GARCÍA MORENO	MULALILLO	
16	SALR01	0501363170001	TAIPE SANDOVAL ENMA PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	MULALILLO	NUEVO CENTRO	S/N	CAMINO REAL	MULALILLO	098447848
17	SALR01	1600074734001	ZAMBONINO AYORA RUTH ANTOÑETA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	9 DE OCTUBRE	S/N	JULIO HIDALGO	SALCEDO	
18	SALR01	0503265910	BENALCAZAR BENALCAZAR DIANA ALEXANDR	MARTIN HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	
19	SALR01	050326273001	ORTIZ ZANDULVIDE ROSA ELENA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. OLMEDO	1015	RICARDO GARCÉS	LUIS A. MARTÍNES	032729182
20	SALR01	0503186850001	PALOMO GUALA BERTHA MARINA	MINI MARKT PALOMITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. OLMEDO	S/N	RICARDO GARCÉS	VICENTE MALDONADO	
21	SALR01	0502347255001	GUANO CORTEZ DIEGO IVÁN	VÍVERES INANCI TO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. OLMEDO	S/N	PADRE SALCEDO	SALCEDO	032807733
22	SALR01	0501592562001	GUAMÁN BRAVO PEDRO JESÚS	LA ALIMENTARIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BOLIVAR	38-05	ROCAFUERTE	OLMEDO	032725481
23	SALR01	0501593172001	HULCO CHIMBORAZO ROSA MACLOBIA	VÍVERES FRANSCOCO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BUENOS AIRES	S/N	A LA POLICIA NACIONAL	A LA POLICIA NACIONAL	032276011
24	SALR01	0501322028	FONSECA FONSECA ALICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	CALLE 11	S/N	CALLE C	BARRIO NUESTRO PUEBLO	
25	SALR01	1200985156001	CAIZACHANA MARCIA	CAIZACHANA MARCIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	41-20	ROCAFUERTE	OLMEDO	032272658
26	SALR01	0501255186001	ESCOBAR RUIZ MONICA	DELICATESSEN EMIDIANSAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	SUCRE	SALCEDO	
27	SALR01	0502687056001	JOSÉ MIGUEL PORRAS ANDRADE	FARMA DESCUENTOS SANTA RIT	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	JOSÉ MIGUIL	OLMEDO	032730399
28	SALR01	0502868854001	ZAPATA GÓMEZ MARCELO JAVIER	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	13-17	MEJÍA	JULIO IDALGO	0983119309
29	SALR01	0503473530001	GUTIERREZ GUANOLUIZA SILVIA SUSANA	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	AV. OLMEDO	REDONDEL	0984424748
30	SALR01	0500116249001	CORDOVA TERESA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GONZALES SUAREZ	S/N	AV. OLMEDO	SALCEDO	
31	SALR01	0502938707001	BARAJA LARA RITHA LILIANA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GONZALES SUAREZ	S/N	JULIO HIDALGO	SALCEDO	0998073081
32	SALR01	0503371775001	GALLARDO VISCAINO SANDRA ELISABETH	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GUAYAQUIL	S/N	AV. JAIME MATA	SALCEDO	0988096449
33	SALR01	0502201510	ACUÑA ACUÑA ROSARIO DE LOS ANG	HELADERÍA GOLOSOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALGADO	
34	SALR01	0503292708	ÁLVAREZ VASCO VIVIANA ELIZABTH	HELADERÍA CARLITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	SALCEDO	
35	SALR01	0502852528	BARREROS CHACHA PAULINA RENATA	HELADERÍA JHOEL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SARMIENTO	SALCEDO	
36	SALR01	0500238720001	BARRIÓNUEVO MACHUCA ANGELA	PANADERÍA ANGELITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	6-46	BOLIVAR	MEJÍA	
37	SALR01	1206204867	BASANTES PONCE JESSICA ALEXANDRA	HELADERÍA PAQUITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	MARIO MOGOLLÓN	
38	SALR01	0501402358001	CRUZ BELASTEGUI TERESA FRANCISCA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	SALCEDO	0986960741
39	SALR01	0502047277001	CRUZ GUALPA MONICA PATRICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	GUAYAQUIL	0984817702
40	SALR01	0501786677	CRUZ MARÍA ELENA	HELADERÍA EL GOLOSITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	GUAYAQUIL	
41	SALR01	0501819957001	DE HINOJOSA AMPARITO	HELADERÍA AMPARITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	MARIO MOGOLLÓN	
42	SALR01	0501436646001	HERRERA MEDINA SONIA MORAIMA	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	
43	SALR01	0503731457001	LEÓN GAVILÁNEZ SORAYA ELISABETH	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	032705769
			SALCEDO : RUTA DE VENTA #02								
1	SALR02	0501470512001	LOPEZ CLAUDIO PATRICIA AMPARITO	HELADERÍA EL CAPUCHINO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	18-06	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	0987811526
2	SALR02	0501405690001	LOPEZ FRANCISCA	HELADERÍA LOPEZ	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
3	SALR02	0501263461001	MADRIL CHASLIQUÍN EDWIN GUSTAVO	TIENDA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	9 DE OCTUBRE	ABDÓN CALDERÓN	032726728
4	SALR02	0502624109001	MOGRO FERNÁNDEZ WASHINGTON DELFIN	VÍVERES MOGRITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	SUCRE	SALCEDO	032705629
5	SALR02	0502315765	MULLO ALMACHE ENMA ROXANA	HELADERÍA MARTHITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MEJÍA	9 DE OCTUBRE	
6	SALR02	0502334550	MULLO ALMACHE WILSON RENE	HELADERÍA JOSSETH	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MEJÍA	9 DE OCTUBRE	
7	SALR02	0501576763001	NARCISA DEL CARMEN GUALPA QUISEP	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	

**REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI**

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
8	SAL#02	0501059430	PARADOR IMPERIO	PARADOR IMPERIO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MARIO MOGOLLÓN	MANUEL SALGADO	
9	SAL#02	0501528384	RAMÍREZ MARÍA GLADYS	HELADERÍA TATI ANA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MARIA SALGADO	MARIO MOGOLLÓN	
10	SAL#02	0502007511	ROMERO MINIGUANO ELVIA ESTER	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	DIAGONAL	MARIO MOGOLLÓN	
11	SAL#02	0500407093	TAPIA PIEDAD	HELADERÍA PIEDADITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	
12	SAL#02	0501317036	TOAPAXI ORTÍZ MESÍAS	HELADERÍA EL CHAGRITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	
13	SAL#02	0502884687	YACCHIREMA CLUVÍ HÉCTOR	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	GUAYAQUIL	
14	SAL#02	0502658834001	YACCHIREMA LAURA	HELADERÍA MARIANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
15	SAL#02	1307893956	ZAMBRANO MUÑOZ AIDA MARÍA	HELADERÍA LIZBETH	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	SUCRE	
16	SAL#02	0502530835	ÁLVAREZ KARINA	ALVAREZ KARINA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	MARIO MOGOLLÓN	
17	SAL#02	1802030864	CAICEDO MARTHA	HELADERÍA MARTHITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALGADO	
18	SAL#02	0503055022	GALARZA RIVERA PAQUITA	HELADERÍA PAQUITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALGADO	
19	SAL#02	1500490295	GUERRERO CHUQUI MARCA MARÍA ANGELITA	HELADERÍA DON GUS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MARIA SALGADO	SALCEDO	
20	SAL#02	0501436646001	HERRERA MEDINA SONIA MORAIMA	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	SALCEDO	0987018881
21	SAL#02	0503280927001	PAZMIÑO FERNANDES MONSERADT CLARA	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	OLMEDO	ABDÓN CALDERÓN	0987811314
22	SAL#02	0503253379001	QUISPE ACOSTA MARÍA BETSAVET	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	0997445070
23	SAL#02	0502501521	SARVIA VÁSQUEZ DORIS	HELADERÍA DULCE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALGADO	
24	SAL#02	1310436652001	ZAMBRANO MUÑOZ MARÍA AUXILIADORA	HELADERÍA LEIDY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	MEJÍA	
25	SAL#02	0500642962	ARIAS ZOILA	ARIAS ZOILA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	JULIO HIDALGO	VÍA SURIA	
26	SAL#02	0500381421	FANY PARRA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	06-09	OLMEDO	SALCEDO	
27	SAL#02	0501729156001	GAVILÁNEZ CARRILLO MARÍA DE LOURDES	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	VÍA AL SURILLAL	SALCEDO	032727894
28	SAL#02	0500873724001	ILER ORTIZ MARÍA DE LOURDES	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	609	OLMEDO	MEJÍA	032729361
29	SAL#02	1803335684	ORTEGA TOAPANTA CARMEN	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	VÍA AL SURILLAL	SALCEDO	
30	SAL#02	0500088414	ORTÍZ ANDRADE ALCIDES	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	MEJÍA	SALCEDO	
31	SAL#02	0500619424001	ZAPATA BALAREZO CARMEN GLADYS	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	VÍA AL SURILLAL	21 DE ENERO	032727157
32	SAL#02	0501661359001	ZAPATA BALAREZO ELVIA MERCEDES	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	19 DE SEPTIEMBRE	VÍA SURILLAL	032224767
33	SAL#02	0503400681001	AMAYA CHIZAGUANO MARÍA ISABEL	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	VÍA AL SURILLAL	SALCEDO	0992783299
34	SAL#02	0501053763001	BALAREZO ACOSTA MARUJA BLANCA	PARADERO VERITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	VÍA AL SURILLAL	SALCEDO	
35	SAL#02	0502945934001	MOYA CHILUIZA JESSICA PAOLA	MICRO MERCADO MARIANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	MEJÍA	SALCEDO	03272901
36	SAL#02	0502325137001	ACOSTA GAVILÁNEZ CARMEN ADRIAN	VÍVERES CARMITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALGADO	
37	SAL#02	0502644339001	LUCERO CHILUIQUINGA JENNY MARI BEL	VÍVERES ANAHI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	S/N	GUAYAQUIL	MANUEL SALCEDO	
38	SAL#02	0502974389001	LUCERO CHILUIQUINGA XIMENA MARI	FARMACIA LUCERITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	48-06	GUAYAQUIL	MANUEL SALCEDO	
39	SAL#02	0501220677001	LUCERO JÁCOME LUIS ENRIQUE	PAPELERIA TATIANA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	46-08	PASTORA ITURRALDE	SALCEDO	
40	SAL#02	1712378619001	MENDOZA BRAVO CARMEN MARÍA	VÍVERES GABY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	S/N	PASTORA ITURRALDE	SALCEDO	032730350
41	SAL#02	0501780415001	QUISPE MARTHA	VÍVERES MARTITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	S/N	GUAYAQUIL	FRENTE PLAZA ROPA	
42	SAL#02	0502347255001	DIEGO IVÁN GUANO CORTES	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	OLMEDO	S/N	PADRE SALCEDO	SALCEDO	032807733
43	SAL#02	0501616973001	JÁCOME RIVERA ADRIANA ELIZABET	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	BUENOS AIRES	VÍA CUSUBAMBA	
44	SAL#02	0501886832	QUISPE SILVA	VÍVERES SILVITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	MEJÍA	CASA VERDE	
45	SAL#02	0500945589	DE CORTES GLORIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PAREDES	40-26	MEJÍA	SALCEDO	
46	SAL#02	0502869456001	MOLINA MUÑOZ JESSY ALEXANDRA	BAZAR ANDY ROGER JOSE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ROCAFUERTE	S/N	GARCÍA MORENO	SALCEDO	
47	SAL#02	0503248742001	MALLQUIINGA CAIZA BELGICA NATALY	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SIXTO SALASAR	S/N	RIO AMAZONAS	PANZALEO	0987397975
48	SAL#02	0503098329001	CUYO CHILUIZA MONICA PAULA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VELASCO IBARRA	S/N	ROCAFUERTE	MAS ARRIBA CEMOPLAF	093724562
49	SAL#02	0501101448	ZAPATA TERESA PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VÍA AL SURILLAL	S/N	BARRIO SAN ANTONIO	SALCEDO	
			SALCEDO : RUTA DE VENTA #03								
1	SAL#03	1702539550	JIJÓN FRANCO JAIME ENRIQUE	HELADERÍA SALCEDO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	GARCÍA MORENO	BOLIVAR	
2	SAL#03	0501518047	GUALPA CARMEN	HELADERÍA CARMÍ	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	9 DE OCTUBRE	S/N	24 DE MAYO	ROCAFUERTE	032726541
3	SAL#03	0501711527	HINOJOSA TAPIA BYRON RAUL	HELADERÍA HINOJOZA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	9 DE OCTUBRE	002	VICENTE LEÓN	24 DE MAYO	
4	SAL#03	0502641715	PAULINA ZAPATA	HELADERÍA PINKI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	9 DE OCTUBRE	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
5	SAL#03	0501445092001	ANGULO EDWIN	HELADERÍA KARINA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	JAIME MATA	
6	SAL#03	0502083074	CAISACHANA VEGA CLARA ELIZABET	HELADERÍA MATEO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
7	SAL#03	0502030661001	CHILLAGANA LOGROÑO MARISOL MARLENE	LOS AUTÉNTICOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	10-25	SUCRE	24 DE MAYO	
8	SAL#03	0500435938001	ESCOBAR MOLINA EDMUNDO	HELADERÍA AQUI SUS HELADOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
9	SAL#03	0502638521	GUANOLUIZA MOLINA MARÍA DEL CARMEN	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	OLMEDO	24 DE MAYO	0983215752
10	SAL#03	0501339097	JÁCOME BONILLA MARCO ANTONIO	HELADERÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	SALCEDO	
11	SAL#03	0501584544	LEÓN SONIA	HELADERÍA PAOLA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	MEJÍA	OLMEDO	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
12	SAL#03	0603562026	NANCY LORENA SANCHEZ HIDALGO	HELADERIA ANDRECITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
13	SAL#03	0900733973001	PACHECO PARENNO JOSÉ ALBERTO	HELADERIA TWINS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	OLMEDO	MEJÍA	
14	SAL#03	0503378523001	PERDOMO CRUZ ELIZABETH GERMANIA	HELADERIA ROYAL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	0987112345
15	SAL#03	0500046529	RAMON FONSECA JAIME	HELADERIA FONSECA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	MEJÍA	OLMEDO	
16	SAL#03	0800693806001	SALGUERO ZAPATA MANUEL JOSÉ	MARISQUERIA SABOR EXQUITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
17	SAL#03	0603562067001	SANCHEZ HIDALGO CARLOS IVÁN	HELADERIA SAN MIGUEL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
18	SAL#03	0502117112001	TAPIA JUARDO MYRIAN ALEXANDRA	HELADERIA MIRYAM	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
19	SAL#03	0502604721	TAPIA JURADO PABLO SALOMON	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	0987460483
20	SAL#03	1500915804	TAPUY ALVARADO IRENE LUCIA	HELADERIA ARIEL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
21	SAL#03	0502518608	TERCEDO ALICIA	HELADERIA YÁNEZ	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	JAIME MATA	
22	SAL#03	0503297632001	VELOZ CHICAIZA HILDA	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	OLMEDO	SALCEDO	0983002461
23	SAL#03	0502518608	VILLACÍS DARWIN	HELADERIA HYEY HELOY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	SUCRE	MEJÍA	
24	SAL#03	0502139082	ZAPATA ZAPATA GLADIS	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	5-26	ROCAFUERTE	OLMEDO	
25	SAL#03	0503352353	ANA GABRIELA RODRÍGUEZ GAVILANES	HELADERIA ALEJITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	S/N	GUAYAQUIL	SALCEDO	
26	SAL#03	0500844477	ZAMBONINO BLANCA	ABARROTÉS BLANQUITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. GARCÍA MORENO	S/N	QUITO	ELOY YEROVI	
27	SAL#03	1803462587	NARVAEZ ROJAS MANUEL AGUSTÍN	VÍVERES MANUELITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. OLMEDO	S/N	ABDÓN CALDERÓN	9 DE OCTUBRE	
28	SAL#03	0501776819001	GUAMÁN CHANGOLUISA MARÍA	MEDIA LUNA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. OLMEDO	28-12	9 DE OCTUBRE	SALCEDO	0995768830
29	SAL#03	0502769821001	BAUTISTA UNAPUCHA JEQUELINE DEL PILAR	HELADERIA ALEXANDRA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	VÍA A AMBATO	LOS ARCOS	
30	SAL#03	0502161623001	HERNÁNDEZ FLORES ELIZABETH LEÓNOR	HELADERIA CAFETERIA SCARLETT	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	QUITO	PATRONATO MUNICIPAL	0984558054
31	SAL#03	0501069074	HINOJOSA DOLORES	HELADERIA COTOPAXI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	QUITO	ELOY YAROVI	
32	SAL#03	0501405872001	MARISQUERIA PERLA DEL PACÍFICO	MARISQUERIA PERLA DEL PACÍFICO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	QUITO	ELOY YAROVI	
33	SAL#03	0502677636001	PAZ HINOJOSA VERONICA DEL ROCÍO	HELADERIA LA PARADA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	QUITO	ELOY YAROVI	
34	SAL#03	0501448047	UNAPUCHA OROZCO GUADALUPE	HELADERIA PATRONATO MUNICI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	ELOY YEROVI	QUITO	
35	SAL#03	1801274570	UNAUCHO MALLUQUINGA PEDRO MANU	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	ELOY YEROVI	QUITO	
36	SAL#03	0605170109001	AREVALO RODRÍGUEZ JESSICA	HELADERIA EL SECRETO DE MI A	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	S/N	VÍA A AMBATO	LOS ARCOS	
37	SAL#03	0502954654001	SOLIS CRESPO KATY ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BARRIO LA ARGENTINA	S/N	RIBORTOTO	SALCEDO	
38	SAL#03	0502395486	GUANOPATIN MARTHA IRALDA	TIENDA MARTHI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BOLIVAR	S/N	VICENTE LEÓN	BELISARIO QUEVEDO	0998440225
39	SAL#03	1801842772001	MUÑOZ SOLIS ROSA JANETH	FARMACIA SANTA MARIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BOLIVAR	10-15	SUCRE	24 DE MAYO	
40	SAL#03	0501719025001	GARCÉS CHACHAPOYA MELANIA XIME	VÍVERES MG	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BOLIVAR	5-42	SUCRE	VICENTE LEÓN	
			SALCEDO : RUTA DE VENTA #04								
1	SAL#04	0500838685	GARCÍA MARÍA	VÍVERES MARY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BOLIVAR	7-52	ROCAFUERTE	GARCÍA MORENO	
2	SAL#04	0501029375	JORGE RUÍZ	HELADERIA MICHITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	CALLE QUITO	01-21	BOLIVAR	NUEVE DE OCTUBRE	
3	SAL#04	1707215586	PANADERIA LESLY	HELADERIA LESLY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	CALLE QUITO	125	BOLIVAR	GARCÍA MORENO	
4	SAL#04	0500227061001	MERY TOVAR MARÍN	HELADERIA ROCÍO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	CALLE QUITO	S/N	GARCÍA MORENO	BOLIVAR	
5	SAL#04	1803633567	ANDAGANA QUISEP EDUARDO	COMERCIAL AHORRO MAS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
6	SAL#04	0501447825001	ALBÁN LOZADA JAIME	FARMACIA ORIENTAL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	032727197
7	SAL#04	0500322805	CANDO REMACHE HILDA ROMELIA	HELADERIA AUTENTICOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	QUITO	
8	SAL#04	0502871809	GUALPA CRUZ ALEXANDRA XIMENA	HELADERIA DON PATO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	3-28	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	
9	SAL#04	0502641475	MANZANO ARCÓS MAYRA PATRICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	2-15	ROCAFUERTE	JUNTO AL BANCO EL PICHINCHA	
10	SAL#04	0500911789001	MULLO CRUZ LUIS MARIO	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	QUITO	0987548201
11	SAL#04	0500507371001	RUIZ ESCOBAR OLGA INÉS	DELICATESEN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	
12	SAL#04	0501148159001	VILLACÍS WALTER	HELADERIA WALTER	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	VICENTE LEÓN	
13	SAL#04	0501255186001	RUIZ ESCOBAR MONICA	DELICATESEN EMIDIASAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	SUCRE	ESQUINA	
14	SAL#04	0501313860001	JEROVI JURADO JACQUELINE MARGARITA	LAS ESPUELAS RESTORANT	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GONZALES SUAREZ	S/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	
15	SAL#04	0501835060001	ARIAS TONATO BEATRIZ	HELADERIA JENNY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GUAYAQUIL	S/N	AV. JAIME MATA	VÍA AMBATO	
16	SAL#04	0591700707001	LIGA CANTONAL SALCEDO	LGA CANTONAL DE SALCEDO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GUAYAQUIL	S/N	ROCAFUERTE	OLMEDO	
17	SAL#04	0501138234	CARMEN GUADALUPE GUALPA QUISEP	HELADERIA LUPITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
18	SAL#04	0500798731	DE HINOJOZA FABIOLA	HELADERIA FABIOLITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
19	SAL#04	0501990162001	HINOJOSA MERCY	HELADERIA GUAYTAMBITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
20	SAL#04	0502860349	HINOJOSA TAPIA MARCELA MARIBEL	HELADERIA BAMBI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
21	SAL#04	0502658834	JÁCOME CECILIA	HELADERIA CEJ	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
22	SAL#04	0502849482	MAYORGA GAMBOA MARÍA JUDITH	HELADERIA LESLY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MARIO MOGOLLÓN	MANUEL SALGADO	
23	SAL#04	0502589377	MUÑOZ MALDONADO GILDA FRESA	HELADERIA FRESA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	S/N	MANUEL SALGADO	GUAYAQUIL	032726214
24	SAL#04	0501711881	TUTASIG CAÑAVERAL WILSON RAUL	HELADERIA JENIFER	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	18-18	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
25	SALR04	0501410278	VILLACÍS TENEDA LIBIA	HELADERIA LA ALEGRÍA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	5/N	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	
26	SALR04	0502288681	ZAPATA ESPÍN MIRIAN PATRICIA	HELADERIA HINOJOZA 2	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	5/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
27	SALR04	0503725608001	TAIPE SILVA MARÍA BELEN	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	5/N	GUAYAQUIL	VÍA AMBATO	
28	SALR04	0500992201	VILLACÍS TENEDA SIOLVA BLANCA	HELADERIA KARLITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	03-02	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	
29	SALR04	0503091340	CRIOLO QUISEP ANA LUCIA	HELADERIA TEFIS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JAIME MATA	5/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
30	SALR04	1790469379001	CSNEROS WILFRIDO	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MEJÍA	5/N	GUAYAQUIL	FRTE. PLZA. ROPA	
31	SALR04	0503514770001	PAREDES ÁLVAREZ MAYRA ELIZABETH	HELADITOS DE SALCEDO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	QUITO	5/N	BOUVAR	GARCÍA MORENO	0995193207
32	SALR04	1803461886001	CHIMBO BALTASAR JOSÉ	COMERCIAL NINO DE ISINCHE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	130	9 DE OCTUBRE	SALCEDO	
33	SALR04	0502578206	GUAGUA MEJÍA DARWIN HERMEL	VIVERES CONSUELITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	AV. AMAZONAS	MARIO MOGOLLÓN	
34	SALR04	0503156085001	MOLINA RUIZ MIRYAN ARACELI	PANADERIA TRADICIONAL SABOR	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	MARIO MOGOLLÓN	ESTACION DEL TREN	
35	SALR04	0501803225	MOYA SORIA CARMEN GUADALUPE	HELADERIA GUADALUPE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	BOUVAR	BOUVAR	
36	SALR04	0503567133	ROJAS CHICAIZA PAOLA GABRIELA	VIVERES MILLI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	8-14	GUAYAQUIL	ABDÓN CALDERÓN	0998471361
37	SALR04	0501932636	SALAZAR CLAUDIO NELLY MARGOTH	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	GUAYAQUIL	24 DE MAYO	
38	SALR04	0502425688	TACO PIEDAD LAURA TERCEDO	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	ABDÓN CALDERÓN	GUAYAQUIL	
39	SALR04	0503074387001	TACO TONATO ANA	COMERCIAL JIREH	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	ABDÓN CALDERÓN	SALCEDO	0995128893
40	SALR04	0502165525	VILLACÍS COQUE ENMA YOLANDA	VIVERES YOLI	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	5/N	AV. AMAZONAS	GUAYAQUIL	
41	SALR04	0500221619	VACA ROMELIA	TIENDA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	3-29	MARIO MOGOLLÓN	AV. AMAZONAS	
42	SALR04	1707473185001	SALGUERO LEÓN INÉS	VIVERES LA ECONOMIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	5/N	9 DE OCTUBRE	SALCEDO	
SALCEDO : RUTA DE VENTA #08											
1	SALR05	1714974548001	CORDERO SANANGO FREDY RUBEN	PANADERIA SURTIPAN DOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	5/N	LUIS A. MARTÍNEZ	JUAN LEÓN MERA	0984225322
2	SALR05	0501401806001	GAVILÁNEZ ESPÍN MARGOTH PATRICIA	CONFITERIA PATY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	5/N	RICARDO GARCÉS	MAS ABAJO DE GUADALUPE	
3	SALR05	0502663503001	CRIOLO ALAICA MYRIAN NARCISA	HELADERIA ANDY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ABDÓN CALDERÓN	5/N	SUCRE	VÍA AMBATO	
4	SALR05	0500851209001	VEGA VALENCIA NAPOLEÓN FRANCISCO	FARMACIA COMUNITARIA VIDA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ANA PAREDES	5/N	BELISARIO QUEVEDO	SALCEDO	
5	SALR05	0501574743001	ORTÍZ ORTÍZ YOLANDA GENEVEVA	VIVERES MARIBEL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. GRAL. GONZALO JIMÉNEZ	5/N	CALLE A	LA TEBAIDA	0995208575
6	SALR05	0502776537001	ESTRELLA PALOMO MARÍA HILDA	MINI SURTIDOS KAREN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. GONZALO JUJENEZ	5/N	CALLE A	FRTE. SINDICATO OBREROS DE SALCEDO	0995208575
7	SALR05	1400136584001	CHICAIZA PALAMBO SEGUNDO RUBEN	EL MEGA SUPERMERCADO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	5/N	FRENTE HOSTERIA RUMUPAN	HOSTERIA RUMUPAMBA DE LAS ROSAS	
8	SALR05	0501054548001	TENDRIO ELVIA	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	AV. VELASCO IBARRA	5/N	CALLE 11	FRENTE A HOSPITAL	
9	SALR05	0501167241001	ALBÁN BAUTISTA NORMA MARINA	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	18-06	RICARDO GARCÉS	DIAGONAL GASOLINERA	
10	SALR05	0503555120001	JIMÉNEZ GUAISTI NORMA ALEXANDRA	MARISQUERIA EL CHONERITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	5/N	JUAN LEÓN MERA	LUIS A. MARTÍNEZ	0984139162
11	SALR05	0501380463001	LASCANO MARÍA CONCEPCION	LA PARADA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	5/N	VICENTE MALDONADO	SALCEDO	0995732534
12	SALR05	0500221072001	NAVAS TOBAR LUPE GERMANIA	LICONERIA LA FUENTE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	8-31	ANA PAREDES	SALCEDO	
13	SALR05	0501961007001	SANTAMARÍA TIPANTASIG MERCY ANTONIET	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	5/N	LUIS A MARTINEZ	GARCÉS DE ALSAMORA	
14	SALR05	0503282642001	TACO TACO FANNY	VIVERES FANNY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	15-01	GONZALES SUAREZ	PADRE SALCEDO	
15	SALR05	1803186103	VILLACÍS ACUÑA JHADIRA ISABEL	PANADERIA VILLACÍS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	5/N	VICENTE MALDONADO	PASAJE AMORES SALGADO	
16	SALR05	0502644198	TOAZA PERALTA JANETH ALEJANDRA	VIVERES JANETH	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	12-10	GONZALES SUAREZ	GARCÍA MORENO	
17	SALR05	0503371973	QUISPE TONATO AMANDA CECIBEL	PANADERIA RICO PAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	BELISARIO QUEVEDO	5/N	LUIS A. MARTÍNEZ	VICENTE MALDONADO	0997841551
18	SALR05	0501303424001	MORALES GALLO NARCIZA	VIVERES NANCY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	VICENTE LEÓN	BELISARIO QUEVEDO	
19	SALR05	0502219967001	BUSTOS TIPANTAXI PAULINA	BUSTOS TIPANTAXI PAULINA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	BELISARIO QUEVEDO	QUITO	
20	SALR05	0501683999001	CAYO CHICAIZA CESAR	PANADERIA CENTRAL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	SUCRE	VICENTE LEÓN	
21	SALR05	1805308416001	LARA TACAN GERMAN RODRIGO	HELADERIA DULCERIA BANOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	BELISARIO QUEVEDO	QUITO	0998819187
22	SALR05	1705765251	PACHECO PROAÑO BLANCA VICTORÍA	HELADERIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	
23	SALR05	0501153258001	PORRAS ZAMBONINO ZOILA VICTORI	HELADERIA Y LICONERIA TAPIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	QUITO	ELOY YEROVI	
24	SALR05	0502374069	RODRÍGUEZ CRUZ LUIS EDUARDO	HELADERIA ARCO IRIS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	ENTRE BELISARIO QUEVEDO	VICENTE LEÓN	
25	SALR05	1725873465	TOSCANO RODRÍGUEZ KAREN MAURENA	DULCERIA BAÑOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	0998827378
26	SALR05	1802257087001	VELOZ GUERRA ESTHER FAVIOLA	HELADERIA MICKEY MAUSE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	5/N	BELISARIO QUEVEDO	MALDONADO	0984278692
27	SALR05	0502064132	GAVILÁNEZ TENDRIO MARÍA	LA ESQUINA DE MARY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GONZALEZ SUAREZ	5/N	VICENTE LEÓN	GARCÍA MORENO	
28	SALR05	0501391932	PAREDES MARCOS	VIVERES MARQUITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GONZALEZ SUAREZ	5/N	BELISARIO QUEVEDO	QUITO	
29	SALR05	1704221728001	CALAHORRANO RECALDE PACO RAMIRO	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	17-10	BELISARIO QUEVEDO	VICENTE LEÓN	0995630301
30	SALR05	0502107170	CHICAIZA RODRÍGUEZ ROSA	VIVERES ROSITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA PALMIRA SALCEDO	5/N	VICENTE MALDONADO	PASAJE AMORES SALGADO	
31	SALR05	0501099238001	ACURIO SALGUERO MELIDA JUVENCIA	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	5/N	CASA 3	MANZANA 20	032723284
32	SALR05	0400685129001	HERNÁNDEZ MAGDALENA ESPERANZA	TIENDA MAGDITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	5/N	GRAL. GONZALO JIMÉNEZ	ATRAS DEL SINDICATO D CHOFERES	
33	SALR05	0502408776001	MALDONADO VILLAMARIN HÉCTOR WILFRIDO	VIVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	5/N	COTOPAXI	PUJILÍ	032728016
34	SALR05	0501024038001	TENDRIO ENMA ISABEL	VIVERES DIANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	5/N	FRENTE PLAZA DE HIERBA	COTOPAXI	032727996
35	SALR05	0501504922001	ZAGAL CHILUISA MARINA	VIVERES PAMELITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	5/N	PLAZA DE HIERBAS	COTOPAXI	032730145

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
36	SAL#05	0502756596001	PONCE LÓPEZ HILDA ISABEL	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LA TEBAIDA	S/N	MOLLE AMBATO	FRENTE A CANCHA	0998185993
37	SAL#05	0502037344001	CANDO SUNTA MERCEDES PAULINA	DESPENSA MECHITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	MOLLE AMBATO	S/N	PUJILÍ	LA TEBAIDA	032807201
38	SAL#05	0502072101001	ESTRELLA NELLY	VÍVERES ESTRELLITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	SALCEDO	
39	SAL#05	0500839808	LEÓN NORMA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	SUCRE	MALDONADO	
40	SAL#05	1717618217	SARZOSA CHICAIZA MARGOTH LILIA	VÍVERES LILIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	VICENTE LEÓN	BELISARIO QUEVEDO	
41	SAL#05	0500455639001	CARMEN VIRGINIA VELASTEGUI ATTI	LAS DELICIAS DE LA ABUELA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALEDDO	24-28	VICENTE LEÓN	SUCRE	
			SALCEDO : RUTA DE VENTA #06								
1	SAL#06	1802743722001	CHICAIZA ALMACHE GERARDO	HELAERIA CRISTO DE CONSUELO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PANAMERICANA SUR	S/N	LA CANGAGUA	VÍA A SALCEDO	032266129
2	SAL#06	0501976542001	VACA MORENO DELIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PANAMERICANA SUR	S/N	ENTRADA BELIZARIO QUEVEDO	E/S FENIX	
3	SAL#06	0502971104001	ROBAYO GARZÓN MAYRA ELIZABETH	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PANAMERICANA SUR	S/N	KM 3	SECTOR TIOBAMBA	
4	SAL#06	0500936661001	DE BONILLA LUPE	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SALINAS	S/N	ANTES DE LA PLAZA DE HIERBA	LA TEBAIDA	
5	SAL#06	0500532734001	ARELLANO MARÍA ESPERANZA	VÍVERES ESPERANZITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	MULLIQUINDIL	SAN ISIDRO	032705049
6	SAL#06	0132111100001	ARIAS JIMÉNEZ BLANCA JUDITH	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	SANTA ANA CENTRO	DIAGONAL A DESTACAMENTO	
7	SAL#06	0501985626001	CHUQUITARCO VELA DOLORES MATILDE	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	MULLIQUINDIL	VÍA SAN ISIDRO	032705315
8	SAL#06	0603260506001	ENCALADA PADILLA MIRIAM ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	SAN JOSÉ OBRERO	VÍA SAN ISIDRO	0987455425
9	SAL#06	7161882460001	JIMÉNEZ AVILEZ GLORIA JEANET	VÍVERES SANTA ANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	SANTA ANA CENTRO	FRTE IGLESIA	
10	SAL#06	0502884752001	JIMÉNEZ BAUTISTA YAJAIRA MARILU	VÍVERES YAJAIRA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	SAN JOSÉ OBRERO	VÍA SAN ISIDRO	032705172
11	SAL#06	5017831380001	MOLLOCANA CEVALLOS BLANCA FELICIDAD	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	ANTES DE LA IGLESIA	CASA 2 PISOS DURAZNO	032705527
12	SAL#06	5001559751001	MOLLOCANA PAEZ ROSA ELVIRA	VÍVERES DISPROLIT	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	JUNTO A DESTACAMENTO	VÍA A SAN ISIDRO	032705115
13	SAL#06	5011918450001	VEGA PAEZ VILMA LUCRECIA	VÍVERES VILMITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SANTA ANA	S/N	CALLE SUR	DIAGONAL A IGLESIA	032705032
14	SAL#06	0500037056	GALLARDO VÁSQUEZ MIGUEL	VÍVERES LA CASA DEL PUEBLO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	ROCAFUERTE	ANA PAREDES	
15	SAL#06	0502449600001	QUISEP GUALPA LUIS ERNESTO	PANADERÍA HORNI PAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	25-17	PADRE SALCEDO	GONZALES SUARÉZ	0983128500
16	SAL#06	0501374813	RODRÍGUEZ ANITA	VÍVERES ANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	26-10	GONZALES SUARÉZ	GARCÍA MORENO	
17	SAL#06	1803191525001	SAAVEDRA VILLALVA MYRIAM ROCÍO	VÍVERES LOURDES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	24-12	ANA PAREDES	PADRE SALCEDO	032727177
18	SAL#06	1801089028	SANDOVAL CARMEN	NIKO'S	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	13-06	RICARDO GARCÉS	LUIS A MARTÍNEZ	
19	SAL#06	0500380118	SILVA ACOSTA MARÍA ERLINDA	VÍVERES MARIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	LUIS A. MARTÍNEZ	RICARDO GARCÉS	
20	SAL#06	0500725395	TAPIA MARÍA LUISA	VÍVERES LUSITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	22-14	LUIS A. MARTÍNEZ	JUAN LEÓN MERA	
21	SAL#06	0502086069	TELLO LEÓNOR	VÍVERES LEO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	14-251	ROCAFUERTE	ANA PAREDES	
22	SAL#06	0501216766001	TENEDA HUGO	TENEDA HUGO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	VICENTE MALDONADO	SALCEDO	0998780333
23	SAL#06	0503482804001	TERCERO SALAZAR MARÍA	PANADERÍA CALIDAD	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	ANA PAREDES	PADRE SALCEDO	0984879730
24	SAL#06	0501986673001	VEGA TIGASI MARÍA ROSA	VÍVERES MARIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	RICARDO GARCÉS	LUIS A. MARTÍNEZ	
25	SAL#06	5018398105001	SALGERO MIRIAN ELENA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VELASCO IBARRA	S/N	FRENTE HOSTERIA RUMIPAM	JUNTO REPUESTOS ESPIN	
26	SAL#06	0500845078001	TENORIO SILVA MARÍA PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VELASCO IBARRA	S/N	FRENTE HOSTERIA RUMIPAM	PAN. SUR	032727368
27	SAL#06	0502606528001	CORREA CORREA LIGIA AMPARO	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VÍA PRINCIPAL	S/N	ENTRADA SANTA ANA	MULLIQUINDIL	032705654
28	SAL#06	0502832876001	VELASCO TOAPANTA LILIA MARI BEL	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VÍA PRINCIPAL	S/N	ENTRADA SANTA ANA	MULLIQUINDIL	0984465711
29	SAL#06	0502203631	CARRERA TAPIA NORMA DEL ROCÍO	VÍVERES NORMITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	S/N	GONZALES SUARÉZ	SALCEDO	
30	SAL#06	1713390175001	CRUZ HIDALGO DIEGO OSWALDO	MUNDOMAGICO DEL HELADO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	S/N	PADRE SALCEDO	ANA PAREDES	
31	SAL#06	0601386998001	GUEVARA ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	16-07	JUAN LEÓN MERA	ANA PAREDES	
32	SAL#06	0501303424001	NARCISA DE JESÚS MORALES GALLO	MORALES NARCISA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	S/N	GONZALES SUARÉZ	ESQUINA	
33	SAL#06	0500159389	NAVAS INÉS LASTENIA	VÍVERES INESITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	18-12	ANA PAREDES	BELISARIO QUEVEDO	
34	SAL#06	0503184186	PALMA GORDILLO MERCY JANETH	MELANY CATS VARIEDADES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	S/N	PADRE SALCEDO	SUCRE	
35	SAL#06	0503027146	TORRES TELLO FERNANDO PLINIO	PANADERIO TRIGO DE OROO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	S/N	LUIS A MARTÍNEZ	JUNTO A CHICAISA JOHN	
36	SAL#06	0503265332	VASCA BALAREZO MAYRA ALEXANDRA	VASCA BALAREZO MAYRA ALEXAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE LEÓN	12-17	ANA PAREDES	SALCEDO	
37	SAL#06	0501600571001	ACURIO MORENO MARÍA	VÍVERES MARIA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	032999999
38	SAL#06	1802383123	JEREZ TENELEMA LUIS ERNESTO	PANADERÍA MULTIPAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	VICENTE LEÓN	
39	SAL#06	1720502234	MARÍA PETRONA GUAMÁN GUAMÁN	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	PASAJE	
40	SAL#06	0502745904001	MULLO CHICAIZA AMPARO ROCÍO	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	PLAZA DE HIERBAS	GUSTAVO TERÁN	032730491
41	SAL#06	0502789804001	TOASA CHILUISA VERONICA ELIZABETH	PAÑALERA BARNIE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	PLAZA DE HIERBAS	GUSTAVO TERÁN	0984644880
			SALCEDO : RUTA DE VENTA #07								
1	SAL#07	1710350032001	ALBÁN ELSA	MICRO MERCADO ELOY ALFARO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	VICENTE MALDONADO	RICARDO GARCÉS	
2	SAL#07	0502777469001	CUITO BALAREZO JORDY ANDREE	ABARROTOS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	RICARDO GARCÉS	LUIS A MARTÍNES	
3	SAL#07	0502609167001	CUYO VEGA FABIAN	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	LUIS A. MARTÍNEZ	RICARDO GARCÉS	
4	SAL#07	0500229638001	FARMACIA GUAYAQUIL	FARMACIA GUAYAQUIL	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	2-17	GARCÍA MORENO	GONZALES SUARÉZ	
5	SAL#07	0501513816001	GAVILÁNEZ ESPÍN MIRIAN LILIANA	DISTRIBUIDORA NAVAS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	RICARDO GARCÉS	LUIS A MARTÍNEZ	032726544

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUCO C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
6	SAL#07	0501476642	GUADALUPE BALAREZO	ABARROTÉS LUPITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	RICARDO GARCÍA	LUIS A MARTÍNEZ	
7	SAL#07	1307710598001	LOOR FLOR MARÍA	EMPROVIT	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	ANA PAREDES	SALCEDO	
8	SAL#07	0500600747	PAÉZ MERCEDES	DISTRIBUIDORA LA SERRANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	30-19	ANA PAREDES		
9	SAL#07	0501705230	PORRAS ORTIZ MARÍA ELINA	VÍVERES ESTAFANY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	305	VICENTE MALDONADO	RICARDO GARCÉS	032728523
10	SAL#07	0501116370	REMACHE SAGAL DOLORES NATIVIDAD	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	JUAN LEÓN MERA	LUIS A MARTÍNEZ	
11	SAL#07	1802853885001	TITE GUATO JORGE VLADIMIR	PANADERÍA CALIDAD	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	4-07	VICENTE MALDONADO		
12	SAL#07	0502142342	GAVILÁNEZ VERNAL ELSA DEL ROCÍO	VÍVERES ELSITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	24 DE MAYO	S/N	JUAN LEÓN MERA	ANA PAREDES	
13	SAL#07	0500222310	MOYA ORTIZ MARÍA ESTHELA	VÍVERES ESTHELITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ANA PAREDES	30-22	24 DE MAYO	PADRE SALCEDO	
14	SAL#07	0501807028	GUILLCOTOMA EDWIN	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ANA PAREDES	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
15	SAL#07	1710877125	TELLO WILLIAN	COMERCIAL SAN JORGE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ANA PAREDES	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
16	SAL#07	0500057633	VILLACÍS SEGUNDO	VÍVERES SEGUNDITO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	24 DE MAYO	ROCAFUERTE	
17	SAL#07	0502953839	CORDOVA MENDOZA OSCAR	VÍVERES OSCAR	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	6-53	24 DE MAYO	ROCAFUERTE	
18	SAL#07	0502620792	SAAVEDRA VILLALBA CARMEN	VÍVERES SAAVEDRA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	GARCÍA MORENO	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
19	SAL#07	1802982825	MACHUCA GUACHI FERNANDO	VÍVERES LUIS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MER	44-08	ROCAFUERTE		
20	SAL#07	0501570998	MORA JEREZ MARTHA CECILIA	VÍVERES MARTHITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	24 DE MAYO	ROCAFUERTE	
21	SAL#07	0503452542	PARCO FLORES CRISTIAN ABEL	VÍVERES CRISYIAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	OLMEDO	ROCAFUERTE	
22	SAL#07	1803087152	QUISPE LANDA MARÍA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	OLMEDO	ROCAFUERTE	
23	SAL#07	050262227001	SANCHEZ ALEXANDRA	DISTRIBUIDORA SAN JUAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN LEÓN MERA	S/N	ROCAFUERTE	ROCAFUERTE	
24	SAL#07	0501939169001	JÁCOMÉ MADRIL EDWIN TEODOMIRO	PANADERÍA PASTIPAN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	JUAN MONTALVO	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	0984862814
25	SAL#07	0591703196001	FECOS CASA CAMPESINA	FECOS CASA CAMPESINA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LUIS A MARTÍNEZ	S/N	SUCRE	SALCEDO	
26	SAL#07	0503128191	QUISPE COQUE LORENA NOEMI	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LUIS A MARTÍNEZ	S/N	24 DE MAYO		
27	SAL#07	1713262143	TACO TACO EDGAR MARCELO	DELICATESEN	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	LUIS A MARTÍNEZ	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	0987048719
28	SAL#07	0501474241001	ROBALINO BARRIONUEVO AMPARO DEL CAR	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	OLMEDO	S/N	VICENTE MALDONADO	VÍA ANCHILIVI	0984206801
29	SAL#07	0501479356	CEPEDA PATRICIA	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
30	SAL#07	1707749469	CLAVIJO MARISOL	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	OLMEDO	ROCAFUERTE	
31	SAL#07	0501027122001	JIMÉNEZ VARGAS MARÍA LUISA	COMERCIAL JIMÉNEZ	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	OLMEDO	ROCAFUERTE	
32	SAL#07	0501439806	MARIN NARANJO FRANCISCA	VÍVERES PILAR	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
33	SAL#07	0503062960001	NAVAS VARGAS JEANETT MARISELA	TIENDA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	ROCAFUERTE	FENTE A LA ESCUELA GONZALEZ	
34	SAL#07	0501886188001	REMACHE BALAREZO LENIN ELOY	LA TABLITA DISCOTEC	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	ROCAFUERTE	ESQUINA	0987112011
35	SAL#07	0502785132	SANTO MENA SILVA	VÍVERES SU TIENDA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	ROCAFUERTE	OLMEDO	
36	SAL#07	0501975940001	SEGOVIA VILLALVA GALO	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	PADRE SALCEDO	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
37	SAL#07	0501601728	BALAREZO NORMA	VÍVERES SERRANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	RICARDO GARCÉS	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
38	SAL#07	0501630669	BALAREZO PAÉZ PATRICIA	VÍVERES PATY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	RICARDO GARCÉS	S/N	24 DE MAYO	OLMEDO	
39	SAL#07	0502766215001	GARCÍA SORIA PABLO ANTONIO	MINIMARKET SAN FRANCISCO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	RICARDO GARCÉS	S/N	SUCRE	24 DE MAYO	
40	SAL#07	1802031219	CUJANO CHICAIZA LUIS EDIBERTO	VÍVERES LUIS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ROCAFUERTE	S/N	ANA PAREDES	JUAN LEÓN MERA	
41	SAL#07	0501335103	CORREA ACOSTA ANA VICTORIA	VÍVERES ANITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	ROCAFUERTE	38-24	ANA PAREDES	PADRE SALCEDO	
42	SAL#07	0502135072	CEPEDA CASTELLANO ROSITA MIREYA	BAZAR ROSITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	13-60	RICARDO GARCÉS	LUIS A. MARTÍNEZ	0998358357
43	SAL#07	0501018378	ESPÍN FIGUEROA MARÍA ESTER	ABARROTÉS	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	RICARDO GARCÉS	LUIS A. MARTÍNEZ	
44	SAL#07	0502409642001	GARCÍA SORIA GABRIEL EDUARDO	FARMACIA SAN FRANCISCO	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	RICARDO GARCÉS	24 DE MAYO	
45	SAL#07	0500679105	VILLALVA PEDRO	VÍVERES AZUQUITAR	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	PADRE SALCEDO	GONZALES SUAREZ	
46	SAL#07	0500684287	ZAPATA LOPEZ FANNY	VÍVERES	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	SUCRE	S/N	ANA PAREDES	JUAN LEÓN MERA	
47	SAL#07	0503081325001	BARREROS BARRIGA JENNY NATALY	TOPSY	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	VICENTE LEÓN	
48	SAL#07	0501201651	MORALES AVILES MARINA LIZABETH	VÍVERES KATERINE	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	ROCAFUERTE	24 DE MAYO	
49	SAL#07	0501089452	SANDOVAL TERESA	VÍVERES TERESITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	24 DE MAYO		
50	SAL#07	1803338134	SUÁREZ GUATO LORENA DEL ROCÍO	VÍVERES LORENA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	24 DE MAYO	SUCRE	
51	SAL#07	1804808929001	TIPAN TENELEMA ALEX FABIAN	PANADERÍA PILLARENITA	CANTÓN SALCEDO	SAN MIGUEL DE SALCEDO	VICENTE MALDONADO	S/N	24 DE MAYO	ROCAFUERTE	
LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #01											
1	LAT#01	0501546188001	LOPEZ JACHO JOHAN	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	AVENIDA 5 DE JUNIO	SAN FELIPE	
2	LAT#01	0502008576001	UNDA BANO ANGEL FABIAN	MICROCOON 2	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	AVENIDA 5 DE JUNIO	RAFAEL	
3	LAT#01	0501816631	CHILLUIZA WILMA	VÍVERES WILMITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	BRASIL	ARGENTINA	
4	LAT#01	0502143555	AMORES MONICA	VÍVERES LA NENITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	CHILE	ARGENTINA	
5	LAT#01	0502105422001	PINO PILA NANCY MARLENE	VÍVERES NANCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	JAMAICA	TRAS LA U.T.C.	
6	LAT#01	0502204019	CHILLUIZA IZA CLEOTILDE	VÍVERES KEVIN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	MÉXICO	TRAS COLISEO	
7	LAT#01	0502010531	SANTO SANTO BLANCA	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	MÉXICO	NICARAGUA	

**REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI**

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
8	LAT#01	0503426629001	UGSHA TOAQUILIZA MARÍA OLGA	VÍVERES EVELIN JOMAIRA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	MÉXICO	VÍA A 4 ESQUINAS	
9	LAT#01	0501917124	CANDO ELSA	VÍVERES NOE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	NICARAGUA	S/N	MÉXICO	BARRIO 4 ESQUINAS	
10	LAT#01	0501926000	IZA CHANGO EDINSON	VÍVERES ALDAIR	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	NICARAGUA	S/N	MÉXICO	BARRIO 4 ESQUINAS	
11	LAT#01	0501916621	SANTO SANTO LUZ	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	NICARAGUA	S/N	MÉXICO	BARRIO 4 ESQUINAS	
12	LAT#01	0502650153	GARZÓN GUANOLUISA MIRIAN HELISABETH	VÍVERES MIRIAN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	MÉXICO	NICARAGUA	
13	LAT#01	0502834971	AREQUIPA TAIPE MARÍA FLOR	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	NICARAGUA	4 ESQUINAS	
14	LAT#01	0501512677001	CHASI GUASIN TORRES MARTHA YOLANDA	VÍVERES YOLI	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	NICARAGUA	MÉXICO	0995254075
15	LAT#01	0502898505	SANTO SANTO MIRIAN VERONICA	VÍVERES OMAR	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	NICARAGUA	4 ESQUINAS	
16	LAT#01	0501664585	HERRERA GUANO ELSA BEATRIZ	VÍVERES ELGITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	PARAGUAY	FRTE. TALLERES	
17	LAT#01	0500908132	CORRALES CHILUIZA MARIANA	VÍVERES MARIANITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE 10 DE AGOSTO	S/N	VAZQUEZ	5 DE JUNIO	
18	LAT#01	0500972443001	CHANGO CANDO JAIME ALONSO	TIENDA JESÚS DEL GRAN PODER	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	JAMAICA	1902	CALLE 10 DE AGOSTO	VÍA A TILIPULO	032270816
19	LAT#01	0502366271001	CHICAIZA AREQUIPA CARMEN HERMIÑA	VÍVERES ANDRES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	JAMAICA	S/N	CALLE 10 DE AGOSTO	VÍA A TILIPULO	
20	LAT#01	0500535000	CORRALES CORRALES HOLGA BEATRIZ	VÍVERES HOLGITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	JAMAICA	S/N	CALLE 10 DE AGOSTO	VÍA A TILIPULO	
21	LAT#01	0503023715001	OBANDO TANDALLA EVA SUSANA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PARAGUAY	S/N	CALLE 10 DE AGOSTO	SAN FELIPE	0987159609
22	LAT#01	1804522207001	TOAZA VÁSQUEZ ROCÍO ELIZABETH	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PARAGUAY	S/N	CALLE 10 DE AGOSTO	URUGUAY	
23	LAT#01	0502323546001	SEGUNDO JULIO CANDO MUSO	VÍVERES SEGUNDITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PARAGUAY	S/N	CALLE 10 DE AGOSTO	SAN FELIPE	
24	LAT#01	0502498033001	SANTO GUANOLUISA ENMA	MICROMERCADO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	SAN FELIPE	
25	LAT#01	0503374795	JENNY GERMANIA CHILUIZA CAULLAGUA	VÍVERES JOHANITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	89-110	PARAGUAY	URUGUAY	
26	LAT#01	0501691257001	HERRERA VACA MARGOTH	VÍVERES MARGOT	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	1-59	PARAGUAY	URUGUAY	
27	LAT#01	0503109985	GUANOLUISA PAZTUNA CARMEN	VÍVERES CARMENCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	89-54	PARAGUAY	URUGUAY	
28	LAT#01	0502299696	MALDONADO SALCEDO MARÍA	VÍVERES SAN FRANCISCO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PARAGUAY	URUGUAY	
29	LAT#01	0501674402001	PARRA REMACHE ESTHELA ESMERALDA	FRITADAS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	URUGUAY	PARAGUAY	
30	LAT#01	0501355663	ESPÍN BLANCA	ESPÍN BLANCA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	86-25	ARGENTINA	BRASIL	
31	LAT#01	0500884911001	OSORIO PAHUA MARÍA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	ARGENTINA	BRASIL	
32	LAT#01	0500403233	ÁLVAREZ LUCILA	VÍVERES PRIMAVERA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	84-53	ARGENTINA	BRASIL	
33	LAT#01	0502738453	LEMA ESPÍN NELLY	VÍVERES NELLY	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	82-284	ARGENTINA	BRASIL	
34	LAT#01	0501431837001	MAYO LOPEZ NORMA	VÍVERES CHICHOS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	82-52	ARGENTINA	BRASIL	
35	LAT#01	1802783348	TENELEMA GUITA JOSÉ AGUSTÍN	PANADERÍA EL BUEN PAN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	ARGENTINA	CANADA	
36	LAT#01	0502182132	TRAVES CORRALES WILMA	VÍVERES CARLITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	82-284	BRASIL	ARGENTINA	
37	LAT#01	0502573793001	VÁSQUEZ WILSON	PANADERÍA ANDY	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	COSTA RICA	PARAGUAY	
38	LAT#01	0502843642	ANDAGUA DEMISE MELIDA	VÍVERES MELIDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	COSTA RICA	SAN FELIPE	
39	LAT#01	0502573793	CORRALES CARRERA MAGDALENA	VÍVERES DAVID	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	92-136	COSTA RICA	PARAGUAY	
40	LAT#01	0501647804001	GUAMÁN TOAPANTA LUIS ANIBAL	LICORERIA MONSERRATH	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	EL CALVARIO	LA CALERA	0995028491
41	LAT#01	0502372113001	TOAPANTA AREQUIPA LUZ MARÍA	VÍVERES LOS ANGELES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	EL CALVARIO	VÍA CALERA	
42	LAT#01	0501568745	ALBÁN VELASTEGUI WILSON HERNAN	KIOSCO BLANCO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	ENTRADA A LA U T C	EL SALVADOR	
43	LAT#01	0501928956001	LEMA MARÍA MAGDALENA	HABANA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	FT AL COLG. JUAN A. ECHE	HONDURAS	
44	LAT#01	0502334600001	CAISAGUANO PINTA GLADYS FABIOLA	VISTA GRÁFICA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	HONDURAS	FRENTE AL COLEGIO	
45	LAT#01	1716351620001	SISA GUANOLUISA WILMA YOLANDA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	LA CALERA	CALLE PRINCIPAL	0999876031
46	LAT#01	0501673958001	TRÁVEZ ALTAMIRANO ROSA ELVIRA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	LA CALERA	CALLE PRINCIPAL	
47	LAT#01	0500917216001	TRÁVEZ MORENO MARÍA SALOME	VÍVERES NOEMI	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	LA CALERA	CALLE PRINCIPAL	
48	LAT#01	0500189766	CALVOPIÑA HERRERA INÉS	VÍVERES INESITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	80-69	PANAMÁ	SAN FELIPE	
49	LAT#01	0503282444001	CHANGO QUIMBITA EDISON ROLANDO	PANADERÍA MI PANCIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	BRAZIL	
50	LAT#01	0502517394001	MUSO IZA FREDY OSWALDO	MICROMERCADO SAN FELIPE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	ARGENTINA	
51	LAT#01	0500189766001	PEÑAHERRERA REINOSO HÉCTOR	EMPROVIT	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	ARGENTINA	
52	LAT#01	0501655864001	FARMARED 82	FARMARED 82	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	AV. 5 DE JUNIO	
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #02								
1	LAT#02	0502622913	ALTAMIRANO CANDO JULIO CESAR	ZONA FRIA Y CALIENTE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	EL SALVADOR	
2	LAT#02	0591720155001	ASOC. DE EMPLEADOS UNIVERS TECNICA COT	ASOC. DE EMPLEADOS UNIVERS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	IBEROAMERICA	
3	LAT#02	0501959100	FLORES TACO MELIDA	CARRERA FLORES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	IBEROAMERICA	
4	LAT#02	0500897285	HUILCAMAIGU JIMÉNEZ BLANCA	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	EL SALVADOR	
5	LAT#02	0501993265	MARTÍNEZ LAURA BEATRIZ	KIOSKO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	JAMAICA	
6	LAT#02	1704403078001	ÁLVAREZ QUINOALIZA VICTOR FRANCISCO	DANNY'S BURGUER	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	27-25	PANAMÁ	SAN SALVADOR	
7	LAT#02	0500484134	CORRALES VACA MARÍA MARGARITA	BAR FERNANDITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	JAMAICA	
8	LAT#02	0501840326	GUANGUO LUIZA MARÍA LUCLA	RINCON UNIVERSITARIO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PANAMÁ	EL SALVADOR	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
9	LAT#02	0500714290	CHILLUIZA CORRALES CARMELA	VÍVERES/ CARMELITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	80-66	PARAGUAY	AV. 5 DE JUNIO	
10	LAT#02	0501843767001	USINTUÑA NARANJO WILMA MARLENE	VÍVERES MARLENE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	94-35	PASAJE GUATEMALA	NICARAGUA	
11	LAT#02	0502268758001	TOAPANTA CAISALUIZA EDGAR POLIVIO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	4-05	PATUTAN	SECTOR 2	
12	LAT#02	1500898034001	TOAPANTA JUAN EMILIO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PATUTAN	SECTOR 2	
13	LAT#02	0502490469001	YAULE CHINGO BLANCA CESILIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	PATUTAN	CALLE PRINCIPAL	
14	LAT#02	0503066862001	MORENO MORENO SEVASTIAN ANDRES	FARMARET' 255	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	RUBEN TERÁN	VÍA LA CALERA	032270443
15	LAT#02	0502568819001	NOGALES AYALA VICTOR FRANCISCO	VÍVERES LA TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	NICARAGUA	MÉXICO	
16	LAT#02	1002620779001	ANDRADE PATIÑO CRUZ ELENA	FARMARED'S LOS ARUPOS 299	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	SAN SALVADOR	JUNTO A COLISEO	
17	LAT#02	0502946767001	CHILLUIZA JOSÉLÍN GISSELA	VÍVERES JOSELIN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	97-75	SAN SALVADOR	JUNTO A COLISEO	
18	LAT#02	0501430219001	CRESEO MARÍA LUCRECIA	VÍVERES PAQUITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	SAN SALVADOR	MÉXICO	
19	LAT#02	0503080269001	LOPEZ MORENO ROSA MATILDE	HELADERÍA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	SAN SALVADOR	PARAMARIMBO	0995407765
20	LAT#02	0502184799001	MENA MORENO MARTHA LUCIA	VÍVERES MARTITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	SAN SALVADOR	PANAMÁRIMBO	
21	LAT#02	0501910723001	CHILLUISA REMACHE NELLY GUADALUPE	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	URUGUAY	PARAGUAY	
22	LAT#02	0503109985001	GUANOLUISA PASTUNA MONICA	VÍVERES ALEJAHDRÁ	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	URUGUAY	SAN FELIPE	
23	LAT#02	0502274020001	TRÁVEZ CARRIÓN JUAN JOSÉ	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	VÍA A PATUTAN	SECTOR 2	0995434690
24	LAT#02	0502362965001	SANTO CANDO HUGO RAMIRO	DEPÓSITO EL TRIANGULO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	1925	VÍA A SUMBALICA	VÍA A SUMBALICA	
25	LAT#02	0502991656001	SANTO CANDO SILVIA LANETH	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	S/N	VÍA LA CALERA	SAN FELIPE	
26	LAT#02	0500797014001	SANTOS UNAPANTA MARÍA PIEDAD	VÍVERES PIEDAD	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	AV. 5 DE JUNIO	ARGENTINA	
27	LAT#02	0502828940	TRAVES MARTHA	VÍVERES MARTITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	AV. 5 DE JUNIO	ARGENTINA	
28	LAT#02	0502435597	MENA MORENO CARMEN	VÍVERES CARMENCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	MÉXICO	PANAMÁRIMBO FRTE.AL COLUCEO	
29	LAT#02	0502960586	GUANOLUISA MISE ANITA DE LAS MERCEDES	MINI TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	MÉXICO	PANAMÁRIMBO	
30	LAT#02	0501754717001	ESCUDERO VIZCAINO MARÍA NARCISA	VÍVERES MARÍA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	MÉXICO	PARAGUAY	
31	LAT#02	0501710743	CHILLUISA ALICIA	VÍVERES ALICIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	MÉXICO	PANAMÁRIMBO	
32	LAT#02	1710396423001	HEREDIA VALDIVIEZO ELVIA MARIANA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	PANAMÁ	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	
33	LAT#02	0502032618001	LEMA ESPÍN SEGUNDO HERNAN	PANADERÍA VIDA PAN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	FRENTE ALA UNIVERSIDAD	SAN FELIPE	0998423557
34	LAT#02	0502002694	UNAUCHO ESPERANZA	VÍVERES MARI	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	URUGUAY	ARGENTINA	
35	LAT#02	0502435597001	VEGA PAÉZ CARMITA	VÍVERES CARMITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	URUGUAY	PARAGUAY	
36	LAT#02	0502533789	VÍVERES MARLENE	VÍVERES MARLENE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. IBEROAMERICANA	S/N	URUGUAY	PARAGUAY	
37	LAT#02	0501264378	MORENO ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	3-44	CALLE GATAZO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
38	LAT#02	0500776307	PANCHI CARLOS	VÍVERES SU ECONOMIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	13-45	CALLE GATAZO	LAS PAMPAS	
39	LAT#02	0500880471001	VIRACOCCHA NICOLASA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	S/N	CALLE GATAZO	TANICUCHI	
40	LAT#02	0501132161001	YASIG RONQUILLO MARÍA BEATRIZ	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	S/N	CALLE GATAZO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
41	LAT#02	1600245250	PAREDES MERINO BEATRIZ EUFENIA	VÍVERES BACHITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	2-94	CALLE PANGUA	GATAZO	
42	LAT#02	0502453202001	GAVILÁNEZ ZUMBA EDISON GERARDO	VÍVERES EL TORITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. COTOPAXI	S/N	CALLE PANGUA	FRTE. GUARDERIA PEQUEÑOS	
43	LAT#02	1709318115	PEÑA CASSANOVA MARTHA JEANETH	FARMACIA DIVINO NIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	GATAZO	S/N	AV. COTOPAXI	SALCEDO	
44	LAT#02	0502911878	CHALUISA PALLO GLADYS	VÍVERES GLADYS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	78-418	GATAZO	AV. COTOPAXI	
45	LAT#02	0503821886001	MIRIAN LUCIA CHALUISA CUZCO	VÍVERES MIRIANCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GATAZO	VÍA QUITO	0987415774
46	LAT#02	0503778227001	PILAGUANO AYALA MARÍA ELENA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GATAZO	FLAVIO ALFARO	
47	LAT#02	0500209879001	ESCADON MARTÍNEZ ROSA ELENA	PICANTERIA ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	32-120	GATAZO	GRAL. MONTERO	
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #03								
1	LAT#03	0500014931	OSORIO CHASILOA JOSÉ ROBERTO	VÍVERES DIVINO NIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	AV. COTOPAXI	RIO LANGOA	
2	LAT#03	0501478887001	FARMACIA SANITA	FARMACIA SANITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	LAS PAMPAS	COTOPAXI	
3	LAT#03	0503849291001	BONILLA LLOACANA DAVID	PANADERÍA EDUARDITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	CUBA	SAN FELIPE	
4	LAT#03	0502100381	VALLADARES SUMBA MARÍA ELENA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	CUBA	PARQUE DE SAN FELIPE	
5	LAT#03	1802616506	MONAR MARTÍNEZ MARÍA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	ELOY ALFARO	RIO GUAYAS	
6	LAT#03	1704736873001	NAVARRETE NAVARRETE HOLGUER ENOC	SUPER POLLO SABROSON	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	ELOY ALFARO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	0998807867
7	LAT#03	1803093275001	CASTRO MONAR WASHINTONG DANIEL	LA EXQUISITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	ELOY ALFARO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
8	LAT#03	0501535694	DE CORNEJO RUIZ MARIJUA	MICROMERCADO 5 DE JUNIO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	ELOY ALFARO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
9	LAT#03	0500143847	SEGOVIA ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	4-22	ELOY ALFARO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
10	LAT#03	0501096374	BARRA SALAZAR ENMA YOLANDA	KIOSKO ENMITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCIA	
11	LAT#03	0500539119	SALAZAR GALLARDO TERESA JUDITH	SALAZAR TERESA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCIA	
12	LAT#03	0501631295	CHASI SALAZAR JASMINA MARGOTH	LA PAULA DE MARGOTH	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCI	
13	LAT#03	1002212759001	LANDAZURI CHUSQUILLO MARÍA GREGORIA	SALON GRACE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	VARGAS TORRES	098712916
14	LAT#03	0929569416001	UANG QINJIE	CHIFA MEI WEI SHANG	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	VARGAS TORRES	0985580553

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUCO C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
15	LAT#03	0501559942	MORALES TORRES ANA VIRGINIA	VÍVERES ANA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCIA	
16	LAT#03	0500189766001	PAZUNA HERLINDA	LICORERA 24 HORAS	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	JULIO ANDRADE	
17	LAT#03	0502769649	CHICAIZA LISINTUÑA RITHA GEORGINA	CHICAIZA RITHA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCIA	
18	LAT#03	0500737325	CALVOPIÑA CLAUDIO MARÍA DOLORE	VÍVERES MOLINA CALVO Piña	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	62-75	GRAL.TERÁN	10 DE AGOSTO	
19	LAT#03	0102178506001	POLO BERMEO NORMA PATRICIA	PANADERÍA Y PASTELERÍA PROVI	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	LAS PAMPAS	
20	LAT#03	0501529903	CERDA CUEVA MARTHA	CERDA CUEVA MARTHA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	ELOY ALFARO	
21	LAT#03	0500234687	CORRALES BONILLA MARÍA MERCEDE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	61-57	RAYMUNDO TORRES		
22	LAT#03	0501606263001	BORJA PARRA LAURA MARINA	COMERCIAL SALAZAR	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	RAYMUNDO TORRES	10 DE AGOSTO	032802615
23	LAT#03	1715696066001	PILAGUANO PILATASIG MARÍA ROSA	PANADERÍA MARIA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. 5 DE JUNIO	S/N	SIMÓN BOLIVAR	RAYMUNDO TORRES	
24	LAT#03	0502051667001	CORRALES MOLINA SONIA	VÍVERES ANDRES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO ALAQUEZ	3-27	PUMACUNCHI	RIO PITA	
25	LAT#03	0500674577	LOGRONO CLARISA	VÍVERES DAYANA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CENEPA	1-66	RIO TIGRE	YANAYACU	
26	LAT#03	1801152792	DE SANCHEZ HIDALGO LAURA	VÍVERES LAURITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CENEPA	1-52	TIGRE	YANAYACU	
27	LAT#03	0603402959	QUITO QUITO VICTOR	MICRO MERCADO LOS NEVAOS	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CRISTAL	1-63	RIO ESMERALDAS	RIO CRISTAL	
28	LAT#03	0503633307001	COLLANTES ERIKA ESTEFANÍA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CUNAYACO	S/N	RIO YANAYACU	DIAGONAL SRA ZAMBRANO	
29	LAT#03	0502429681001	ESPINEL ÁLVAREZ PAULINA VELAS	LA QUINTA ESTACION	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CUTUCHI	S/N	RIO LANGOA	RIO GUAYAS	0983460384
30	LAT#03	0503261828	ALBÁN QUINTANA MARÍA FERNANDA	DELICATESEN PARADA 52	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CUTUCHI	S/N	RIO LANGOA	RIO CHALUPAS	0995629272
31	LAT#03	0500163589	ÁLVAREZ BASTIDAS MARTHA OLIVIA	MINI MARKET MARTHITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO CUTUCHI	S/N	RIO GUAYAS	RIO GUAYAS	
32	LAT#03	0502735541001	TIPANLUIISA PULLOTASIG WILSON	COMPULASER	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO GUAYAS	1-44	MARCO ASUBÍA	RIO ALAQUEZ	
33	LAT#03	0500723424	MARÍA MERCEDES CANGUI CHUQUITARCO	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO GUAYAS	S/N	RIO CUTUCHI	AV. 5 DE JUNIO	
34	LAT#03	0500504295	HERRERA PARRENO ELVA	VÍVERES SOFIA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO GUAYAS	3-29	YANAYACU	RIO CRISTAL	
35	LAT#03	1720418423001	CUCHIPE MUÑOZ MONICA JUDITH	VÍVERES ANDREITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO ILLUCHI	S/N	MARCO A. SUBÍA	LAS FUENTES	0983765303
36	LAT#03	0503179442001	LEÓN CARDENAS MARÍA ZONIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO ILLUCHI	S/	RIO PAUTE	RIO MANABI	0983486331
37	LAT#03	0502258825	PROAÑO MOLINA IRMA	VÍVERES IRMA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO ILLUCHI	S/N	YANAYACU	TIGRE	
38	LAT#03	0501945695	MOLINA SANCHEZ ENMA BEATRIZ	VÍVERES BACHITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO ILLUCHI	S/N	ZAMORA CHIMCHIPE	LAS FUENTES	
39	LAT#03	0500805203001	AISPUR PEÑAHERRERA OLIVIA MARIETA	MULTIVENTAS	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO LANGOA	1-73	AV. 5 DE JUNIO	RIO CUTUCHI	
40	LAT#03	0502518731001	ANDRADE ESPÍNOZA JACKELINE GUADALUPE	VÍVERES JACKY	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO PUMACUNCHI	2-10	RIO ALAQUEZ	RIO YANAYACU	032804328
41	LAT#03	0503140725001	RIOS RIOS MARCA DIANA	VÍVERES DIANA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO YANAYACU	S/N	RIO TOACHI	RIO CENEPA	0983038870
42	LAT#03	0501309918	TAPIA GLADIS	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RIO YANAYACU	S/N	RIO TOACHI	ESQUINA	
43	LAT#03	0501787295001	TRÁVEZ TERAN MARÍA AMPARO	DELICATESSSEN CARMITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	22-80	SIGCHOS	GRAL. MONTERO	
44	LAT#03	1711917169	CALERO CAGUANGO JULIO CESAR	PAN Y PASTELERÍA PICHINCHA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	AV. 5 DE JUNIO	LAS PAMPAS	
45	LAT#03	1711917169001	CALERO CAGUANGO JULIO CESAR	PANADERÍA PICHINCHA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FÉLIX VALENCIA	
46	LAT#03	1102993167001	FEIJOO CAMPOVERDE FREDDY	VÍVERES FREDDY	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	17-06	AV. 5 DE JUNIO	RIO GUAYAS	
47	LAT#03	1711594281	DE LA CRUZ MILTON MESIAS	PANADERÍA LA UNIÓN	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	AV. 5 DE JUNIO	RIO GUAYAS	0983228867
48	LAT#03	0501657795	ALVIA NATALIA	PANIFICADORA LA ESTACION	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	GRAL. FLAVIO ALFARO	JULIO ANDRADE	
49	LAT#03	0500038047001	HUERTAS VICTOR	PANADERÍA EL PUEBLO	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	20-42	GRAL. FLAVIO ALFARO	JULIO ANDRADE	
50	LAT#03	0501569735001	TECNO PAN	TECNO PAN	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	GRAL. FLAVIO ALFARO	JULIO ANDRADE	
			LATACUNGA : RUTA DE VENTA #04								
1	LAT#04	0501415947	ARCOS SONIA	VÍVERES ELIZABETH	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	23-120	GATAZO	GENERAL MONTERO	
2	LAT#04	0503058653001	HUERTAS COBA	PANADERÍA LA MAMA NEGRA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	GENERAL ELOY ALFARO	LA ESTACION	0998904867
3	LAT#04	0501137178	BELTRAN ESPÍN RITA CUMANDA	VÍVERES JACKITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	50-20	GRAL. FLAVIO ALFARO	AV. ELOY ALFARO	
4	LAT#04	0502139454	CAISAGUANO CAISAGUANO MYRIAM DEL CAR	LICORERIA BLUE LIGHT	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	10-31	RIO ILLUCHI	IMBABURA	0992167316
5	LAT#04	0503169732	TACO ZAMBRANO ROSARIO	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	5-E	INTERIOR DEL TERMINAL	INTERIOR DEL TERMINAL	
6	LAT#04	0500092689001	GARCÍA SANTA CRUZ LUIS ENRIQUE	LA CASA DE LAS ALLULLAS	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	19-40	JULIO ANDRADE	FÉLIX VALENCIA	
7	LAT#04	0502024565001	CONSTANTE NORONA MARCO ANTONIO	GIMNASIO M-D	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	LA PUERTA DE HIERO	JUNTO AL TEEMINAL	
8	LAT#04	1710616192001	CABALLEROS CAMINO MARÍA ROSARIO	VÍVERES F. C	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	17-06	PASAJE ESTUPIÑAN	RIO GUAYAS	032808963
9	LAT#04	0500872171001	ESCUADERO HÉCTOR	ABARROTES COTOPAXI	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	13-21	PUMACUNCHI	RIO SAN PABLO	
10	LAT#04	0701613747001	ERAS GRANIZO MARÍA ISABEL	LICORERIA PLUTOS	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	RIO CDANGOS	RIO ILLUCHI	0984578877
11	LAT#04	0501174254001	MENA PURUNCAJA BLANCA JUDITH	FOTO ESPINOSA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	15-33	RIO GUAYAS	JUNTO A REGISTRO CIVIL	
12	LAT#04	0501202055	VELACO MARTÍNEZ CARMEN	VÍVERES CARMELITA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	16-16	RIO GUAYAS	RIO AMBATO	
13	LAT#04	0503155541	RODRÍGUEZ LEMA MARÍA BELEN	VÍVERES MARIA BELEN	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	RIO GUAYAS	CENEPA	
14	LAT#04	1708744626001	TEJADA CISNEROS MARGARITA ELIZABETH	FARMACIA LAS FUENTES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	17-06	RIO GUAYAS	5 DE JUNIO	032808512
15	LAT#04	1202081137	SALAZAR VERA AIDA ALEGRIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	RIO ILLUCHI	LAS FUENTES	0998971195
16	LAT#04	0501828784	SUÁREZ SEMANATE WALTER	LA TERCENA	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	RIO SAN PABLO	RIO PUMACUNCHI	
17	LAT#04	0601679657	SAMANIEGO TAPIA RUTH ELENA	VÍVERES CARMEN	CANTÓN LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	ALAQUEZ	10-16	RIO CENEPA	MARCO A, SUBÍA	032804563

**REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI**

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
18	LAT#04	0500902911	MEDINA MORENO BLANCA	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	22-83	SIGCHOS	GENERAL MONTERO	
19	LAT#04	0502646516001	DÍAZ PILATASIG MONICA FABIOLA	VÍVERES MONICA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	S/N	ZAMORA CHINCHIPE	C	
20	LAT#04	0501777387001	MENA FERNANDO	CARAMELOS Y CHOCOLATES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. AMAZONAS	51-15	AV. 5 DE JUNIO	GUAYAQUIL	
21	LAT#04	0502008170001	MORENO ESCOBAR KARINA NATALI	SASON Y CARBON	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GRAL. FLAVIO ALFARO	GATAZO	
22	LAT#04	05000817671	CORRALES PASUÑA VICTORIA	VÍVERES DIEGUITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	32-169	GATAZO	GENERAL MONTERO	
23	LAT#04	0500280979	LOPEZ LEÓNOR	VÍVERES LEONORCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	FÉLIX VALENCIA	JULIO ANDRADE	
24	LAT#04	0502008170001	MORENO ESCOBAR KARINA NATALI	SASON Y CARBON	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GRAL. FLAVIO ALFARO	GATAZO	
25	LAT#04	0502310105	VÍVERES JOHANITA	VÍVERES JOHANITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	31-54	GRAL. FLAVIO ALFARO	GRAL MONTERO	
26	LAT#04	0500062179001	CALLE AGUILAR JOSÉ	CHUGHUCARAS ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GENERAL MONTERO	GATAZO	
27	LAT#04	1706064571	CASTRO JUDITH	VÍVERES JUDITH	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	32-38	GENERAL MONTERO	GATAZO	
28	LAT#04	0500534565001	CASTRO SANCHEZ ROSARIO	VÍVERES CHARITO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	32-22	GENERAL MONTERO	GATAZO	0998415879
29	LAT#04	0501062061	HINOJOSA TAPIA YOLANDA	HELADERÍA LATAACUNGA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	GRAL MONTERO	FLAVIO ALFARO	
30	LAT#04	0502205123001	RIERA CUZCO OLGA EUZABETH	HELADERÍA Y CREPERIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	S/N	VARGAS TORRES	MARCO AURELIO SUBÍA	
31	LAT#04	0501802748	GARZÓN PACHECO HENRY RAUL	LICORERA DON ZUCO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE ANTONIA VELA	12-04	JOSÉ DE SAN MARTÍN	FAUSTINO SARMIENTO	
32	LAT#04	0502142730	MIRIAN JANNET SALAZAR MISE	VÍVERES MIRIAN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE BOLIVAR	S/N	CUBA	SAN FELIPE	
33	LAT#04	0500443601001	PAZUNA REMACHE ELVIA	VÍVERES VIRGEN DEL CISNE	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE CUBA	S/N	BOLIVIA	AV. 5 DE JUNIO	
34	LAT#04	0501803613001	VEGA VEGA MARÍA AURORA	VÍVERES AURORITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE CUBA	S/N	BOLIVIA	AV. 5 DE JUNIO	0969293951
35	LAT#04	0502856693001	CHICAIZA NEGRETE JUAN CARLOS	VÍVERES CARLITOS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE NICARAGUA	S/N	10 DE AGOSTO	4 ESQUINAS	
36	LAT#04	0501718282001	MOREJÓN BASANTE AMPARITO CONSUELO	EL AHORRO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	EL CALVARIO	S/N	LA CALERA	JUNTO ALA ESCUELA	
37	LAT#04	0500974431	PROAÑO CARRERA OLGA MARINA	VÍVERES OLGUITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	GUAYTACAMA	S/N	SALCEDO	PUJILÍ	
38	LAT#04	0503727927001	LOPEZ NARANJO PAULINA LISETH	VÍVERES LISETH	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	JULIO ANDRADE	S/N	ELOY ALFARO	MARCO AURELIO SUBÍA	
39	LAT#04	0502093941001	CHUGHUILAN PILAGUANO MARTHA CECILIA	VÍVERES YESSENIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LAS PAMPAS	S/N	AV. 5 DE JUNIO	PUJILÍ	
40	LAT#04	0502093941001	CHUGHUILAN PILAGUANO MARTHA CECILIA	VÍVERES YESSENIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LAS PAMPAS	S/N	AV. 5 DE JUNIO	PUJILÍ	
41	LAT#04	0914503966	JÁCOME TOCTAGUANO ROSA MARÍANA	VÍVERES DAVID	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LAS PAMPAS	S/N	PASTOCALLE	PUJILÍ	
42	LAT#04	0502306228001	NORONA CHANGOLUISA ZOILA MARÍA	SUPER MERCADO ALKOSTO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LAS PAMPAS	305	PUJILÍ	MALDONADO TOLEDO	
43	LAT#04	0501603021001	ONATE ROMERO CARLOS FRANKLIN	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MALDONADO TOLEDO	S/N	MARCO AURELI SUBÍA	TRAS DE LA GASOLINERA	0999812485
44	LAT#04	0501476808	CASTELLANOS ÁLVAREZ MARCIA	VÍVERES MARCITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANAMÁ	62-88	10 DE AGOSTO	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	
45	LAT#04	0502424963001	OSORIO MALDONADO ANA MERCEDES	BAR MERCEDES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM. 1	JUNTO A KIA	
46	LAT#04	0502138597001	ALAJÓ LAICA NANCY MARGOTH	TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANAMERICANA NORTE	S/N	MERCADO MAYORISTA	FRENTE AL MERCADO	
47	LAT#04	0503869133001	GANDO GUANOLUIZA MAYRA ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANAMERICANA NORTE	S/N	MERCADO MAYORITA	FRENTE AL MERCADO	
48	LAT#04	0502766447001	TAPIA MOLINA MARÍA CRISTINA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANAMERICANA SUR	S/N	TOMAS DE BERLANGA	J. F. VIVERO	
49	LAT#04	0500788930001	PANCHI MORENO AIDA GRACIELA	RESIDENCIAL EL TURISTA 2	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANGUA	S/N	CUSUBAMBA	GATAZO	
50	LAT#04	1206090365001	CORDOVA BRIONES ANA LUCIA	ABARROTÉS GENESIS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PANGUA SUR	2-26	COTOPAXI	PANGUA NORTE	
51	LAT#04	0503827206001	CHANGOLUIZA AYMACAÑA MAYRA AZUCENA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PATUTAN	S/N	CENTRO	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	
52	LAT#04	0503354888001	PATATE BUSTILLOS MONICA LLAQUELINE	PANADERÍA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PATUTAN	S/N	CENTRO	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	0999286602
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #05								
1	LAT#05	0502125834001	TIGLLE CAISALUIZA MARÍA DELIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PATUTAN	S/N	CENTRO	FRENTE AL PARQUE	0999706812
2	LAT#05	0501988612001	YÁNEZ CUELLO MARÍA ANGELICA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PATUTAN	S/N	CENTRO	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ	
3	LAT#05	05002866075	LOPEZ TAPIA ROSA MATILDE	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	PUJILÍ	4-77	TANICUCHI	GUAYTACAMA	
4	LAT#05	0502353352	GUANOLUISA MARISÉLA	BILLARES SÚPER RATON	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAFAEL M VÁSQUEZ	S/N	GRAL. TERÁN	10 DE AGOSTO	
5	LAT#05	0500720248	HILDA MARÍA GUANOLUISA PALLO	TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAFAEL M VÁSQUEZ	S/N	10 DE AGOSTO	SAN FELIPE	
6	LAT#05	0501963300001	YANCHAPAXI FREIRE MERCY MARIBEL	TIENDA DONA MERCY	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAFAEL M VÁSQUEZ	S/N	GENERAL TERÁN	PARQUE DE SAN FELIPE	032808587
7	LAT#05	0501307458	UNAPANTA SANTOS MARÍA IMELDA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAFAEL M VÁSQUEZ	S/N	MARIA VAZQUEZ	GRAL. TERÁN	
8	LAT#05	0502662208001	SINGAUCHO MORENO VERÓNICA PAULLINA	VÍVERES DON DIEGO	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAYMUNDO TORRES	S/N	CUBA	SAN FELIPE	
9	LAT#05	0502206014001	GUILCAMAYGUA CORRALES NANCY	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RAYMUNDO TORRES	S/N	RAHFAEL M CASQUES	AV. 5 DE JUNIO	
10	LAT#05	0501927727001	BIERA RAMIRO	DISTRIBUIDOR RIERA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	URB. JAIME HURTADO	S/N	MZ 8	CASA 83	
11	LAT#05	0501615629001	CORNEJO RUIZ MARÍA DEL CARMEN	MI MARKET	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	VARGAS	S/N	AV. MARCO AURLIO SUBÍA	DIVINO NIÑO	
12	LAT#05	0500658026001	ÁLVAREZ CORRALES UBALDINA AVELINA	VÍVERES ALVARES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	VÍA A PUJILÍ	S/N	DIAGONAL A LAGASOLINERA	PANAMERICANA OCCIDENTAL	
13	LAT#05	0500206453	DE MEDINA MERCEDES	VÍVERES MICHITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	ALBERTO BARRERA	2-97	DEMETRIO AGUILERA	JUAN LEÓN MERA	
14	LAT#05	0500439393	VÍVERES CARMELITA	VÍVERES CARMELITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	ALBERTO BARRERA	S/N	FTE. ESC. CLUB ROTARIO	PASAJE MEDINA	
15	LAT#05	0501549539001	SALAZAR PASUÑA IRMA DE LAS MER	VÍVERES IRMITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. ELOY ALFARO	31-108	FLAVIO ALFARO	GNRAL. MONTERO	
16	LAT#05	1802317162001	MOSCOSO PROAÑO AIDA	VÍVERES ISRAEL	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE AZUAY	4-04	CAÑAR	MORONA SANTIAGO	
17	LAT#05	0500356605	VERDEZOTO DE ALEGRIA MARÍA	VÍVERES MARUJITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE AZUAY	3-61	CAÑAR	LOJA	
18	LAT#05	0502229453	VÍVERES ESTEFANÍA	VÍVERES ESTEFANIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE BOLIVAR	12-15	MANABI	ZAMORA CHINCHIPE	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO	
19	LAT#05	0501044010	CARRILLO MOLINA MAGDALENA	VÍVERES ISMAEL	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE BOLIVAR	1-69	AV. MARCO A. SUBÍA	MANABI		
20	LAT#05	0500830443001	DE RECALDE AULESTIA MERCEDES	VÍVERES ESTEBAN	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE CARCHI	1-36	CANAR	MANABI		
21	LAT#05	0500725890	CHILUISA SUMBA MARINA LAURA	VÍVERES MARINITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	CALLE CUTUCHI	S/N	PUMACUNCHI	SUB ESTACION		
22	LAT#05	0501579650	VERA LOPEZ ELVIA ELIZABETH	VÍVERES LISS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LA VICTORIA	S/N	IMBABURA	TIGRE		
23	LAT#05	0502207285001	MARTÍNEZ LESCANO MARÍA PIEDAD	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MANABI	S/N	IMBABURA	CDLA. EL CHOFER		
24	LAT#05	0500667894	ARMAS ELSA	ARMAS ELSA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MANZANA B	S/N	REMIGIO ROMERO CORDER	PASAJE MEDINA		
25	LAT#05	0501252290	LAGLA MAGDALENA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	RUMIÑAHUA	LOS 2 PUENTES		
26	LAT#05	0500488168001	LAGLA TAIPE LUCILA MARÍA	ABARROTES LUCY	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	RUMIÑAHUA	(No hay sugerencias)		
27	LAT#05	0501621304	PANCHI BANDA ROJO DE LS MERCEDES	VÍVERES MERRCEDITAS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	S/N	ENTRADA PRINCIPAL	PASAJE MEDINA		
28	LAT#05	0501107262001	ESPÍNOZA LEOPOLDO	VÍVERES PAOLITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	10-113	JORGE CARRERA	CAÑAR		
29	LAT#05	0501682306	BAUTISTA BAUTISTA CLELIA JESÚS	VÍVERES CLELIA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	S/N	JUAN LEÓN MERA	ANGEL SILVA		
30	LAT#05	0501456388	TIPAN SANTILLAN MARÍA EUSEBIA	VÍVERES MARI	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	S/N	JUAN LEÓN MERA	DEMETRIO AGUILERA		
31	LAT#05	1702624808	BAEZ LEGIZANO MILTON	VÍVERES MILTON	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	9-99	MEDARDO ANGEL SILVA	DEMETRIO AGUILERA		
32	LAT#05	0503036931001	TIGASI TOAQUIZA MARÍA INÉS	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REMIGIO ROMERO Y CORDERO	8-38	RAUL ANDRADE	JORGE CARRERA	0989338956	
33	LAT#05	0501400329	GRANJA HERRERA TERESA GRICELDA	VÍVERES TERESITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REPUBLICA DEL ECUADOR	S/N	AZUAY	CAÑAR		
34	LAT#05	0502187925	LAGLA TAIPE YOLANDA GUADALUPE	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	REPUBLICA DEL ECUADOR	S/N	BOLIVIA	SAN RAFA		
35	LAT#05	0500486725	OTÁÑEZ MERCEDES	VÍVERES MERCEDES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	RUMIÑAHU	1-61	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)		
36	LAT#05	0501217756	LOPEZ TAPIA INÉS BEATRIZ	VÍVERES SAIANNITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	TUNGURAHUA	1-61	AV. MARCO AURILIO SUBÍA	RIO LANGOA	0998078682	
37	LAT#05	0501621122001	CRUZ CARMEN	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	YANAYACU	S/N	ESMERALDAS	PITA		
38	LAT#05	0503203432001	ANGEL GERARDO PASTUNA CHUGHILAN	TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	LAS PAMPAS	S/N	AV. 5 DE JUNIO	FRENTE A CANCHAS DE BOLEY		
39	LAT#05	0500477591	DIÁZ HUMBERTO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	MALDONADO TOLEDO	S/N	INTERIOR DEL TERMINAL			
40	LAT#05	0501184857	LEMA CARDENAS GLORIA	VÍVERES Y FRUTAS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	2-E	INTERIOR DEL TERMINAL			
41	LAT#05	1101552568001	HERAS NANCY	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	S/N	INTERIOR DEL TERMINAL			
42	LAT#05	0502188642	HUILCATOMA ALAJO EDDY FERNANDO	VÍVERES EDDY	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	8-A	INTERIOR DEL TERMINAL			
43	LAT#05	0502300783	BANDA ZAPATA SANDRA ELIZABETH	VÍVERES JOHANA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	13-A	INTERIOR DEL TERMINAL			
44	LAT#05	0501026108	LEMA CARDENAS ROSA MARÍA	CONFITERÍA ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	1-E	INTERIOR DEL TERMINAL			
45	LAT#05	0500013164	COLLANTES CHILUISA JOSÉ AMABLE	VÍVERES MAIS	CANTÓN LATAACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	INTERIOR TERMINAL TERRESTRE	LOCAL 16	INTERIOR DEL TERMINAL			
46	LAT#05	0502563570001	CASTAÑEDA ESPÍN ZOILA SALOME	MICRO MERCADO MIS TESORITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. MIGUEL ITURRALDE	S/N	YUQUI	ESPINOZA	0987419847	
47	LAT#05	0501771455	MULLO GUALPA ANGELITA	VÍVERES ALAJITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	LOS PINOS	RAMIREZ DÁVALOS		
48	LAT#05	0501429815	PALLO LLUGSCHA YOLANDA MELIDA	VÍVERES YOLANDITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	LOS PINOS	RAMIREZ DÁVALOS		
49	LAT#05	0500084678001	CEVALLOS FLORES MARCO ANTONIO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	PRIMERA ENTRADA	FRENTE A LA GASOINERA		
50	LAT#05	0500582473001	CHACÓN ROSA ERMINIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE 24 DE MAYO	S/N	AV. EL INCA	BELISARIO		
51	LAT#05	0502038375001	ACOSTA ALBÁN ANITA VERONICA	VÍVERES ALBAN	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE BELISARIO QUEVEDO	S/N	24 DE MAYO	RAFAEL CAJIAO		
52	LAT#05	1721970547001	HIDALGO CALDERÓN PAOLA MONSERRAT	VÍVERES GOLOSITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE BELISARIO QUEVEDO	S/N	24 DE MAYO	FRENTE AL PARQUE	0983895026	
53	LAT#05	0502465073001	CAISAGUANO ENDARA LUZ MARÍA	VÍVERES FERNANDITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE BELISARIO QUEVEDO	S/N	24 DE MAYO	AV. EL INCA		
54	LAT#05	0906678438001	PAZ ROBALINO MARÍA TERESA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE PRINCIPAL	S/N	FRENTE GRADOS LOIDE	CDLA. LOS MOLINOS		
55	LAT#05	1708741952	BASTIDAS ESPÍN MYRIAM MARLENE	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CDLA. PATRIA	S/N	ESTUARDO MINA	EDUARDO VACA		
56	LAT#05	0501578538	LICTO AZUCENA YOLANDA	VÍVERES YOLANDITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CDLA. PATRIA	S/N	EDUARDO VACA	CALLE G		
57	LAT#05	0501891220	CHANCHICOCHA CHICAIZA TOA VANA	VÍVERES SILVANA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CDLA. PATRIA	S/N	URQUIZO	ROSERO		
58	LAT#05	0200880417	TARIS GUANO SEGUNDO PEDRO	VÍVERES MAYRA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CDLA. LOS MOLINOS	S/N	MANZANA 1	CASA 1		
59	LAT#05	0502010309001	GRADOS SUÁREZ LOYDE LIBANITA	MINIMAX 3	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CDLA. LOS MOLINOS	S/N	MANZANA 7	CASA 19		
60	LAT#05	0501075500001	BAUTISTA EDMUNDO	MINI MARKET	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CIUDADELA EL BOSQUE	S/N	CALLE PRINCIPAL	MANZANA 11		
61	LAT#05	0900949108	BURBANO BENALCAZAR BERTHA	VÍVERES ANGELITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CIUDADELA EL BOSQUE 2DA	S/N	CAOBA	FRENTE E/S MAMA NEGRA		
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #06									
1	LAT#06	0502186794	TENORIO CHISAGUANO LUIS	VÍVERES EL BORQUE	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CIUDADELA EL BOSQUE 2DA	S/N	CAOBA	UNIDAD NACIONAL		
2	LAT#06	0501805204001	GUILCA MENA MERY ANGELICA	MINIMARKET PATRIA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDISON MENDOZA	S/N	ENRIQUE VACA	YUQUI		
3	LAT#06	1706450812	VICTORERO PALACIOS MANUEL FRAN	VÍVERES MANUELITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	2-20	ENTRE TIWINZA	RAFAEL CAJIAO		
4	LAT#06	0502093206	DELGADO VENEGAS DIGNA GEORGINA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	1-79	FSCO SANTANA	VICENTE ROSERO		
5	LAT#06	0501516660	PULLOPAXI ROCHA FLOR ADELA	VÍVERES FLOR	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	1-80	SOLIS	PANAMERICANA SUR	032809663	
6	LAT#06	0500650411	MEDINA PULLATASIG MARÍA MERCEDES	VÍVERES MERCEDITAS	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	S/N	VICENTE ROSERO	PANAMERICANA SUR		
7	LAT#06	1710610708001	RAZO GERRERO TANIA ELISABETH	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	S/N	FAUSTO SANTANA	SOLIS	032806050	
8	LAT#06	1706184833	ZAMBRANO ANDRADE CIELO JASINTA	VÍVERES MISHEL	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EDUARDO VACA	S/N	LA H	YUQUI		
9	LAT#06	0502850654001	OROSCO OROSCO GLORIA MERCEDES	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	EL EMPEDRADO	S/N	INCA	BELISARIO QUEVEDO	032266165	
10	LAT#06	0501314686001	ZUMBA MULLO LUIS ALBERTO	VÍVERES MIGUELITO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	GABRIELA MISTRAL	S/N	SÁNCHEZ DE ORELLANA	UNIDAD NACIONAL		

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
11	LAT#06	050177442001	ARCOS SILVA ZENAI DA	ABARROTÉS JHON	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	ILLUCHI	S/N	CALLE PRINCIPAL	BEUSARIO QUEVEDO	
12	LAT#06	0500779996001	GARZÓN SAMBONINO ELSA YOLANDA	VÍVERES YOLANDITA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	ILLUCHI	S/N	CALLE PRINCIPAL	AV. EL INCA	
13	LAT#06	0501314785001	PICHUCHO PICHUCHO LILIANA MERCEDES	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	ILLUCHI	S/N	PAMERICANA SUR	BEUSARIO QUEVEDO	0987875558
14	LAT#06	0501447676	GUAGGCHINGA CHICAIZA MARTHA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	MANUELITA SAENZ	S/N	ROCAFUERTE	A UNA CUADRA DE E S MOREANO	
15	LAT#06	1702969153001	VÁSCONEZ PEÑAFIEL ENMA GRACIEL	VÍVERES ENMA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	KM 2 1/2	FRENTE CALZACUERO	CDLA MARIO MOGOLLÓN	
16	LAT#06	0502364334	FUENTE DE SODA ROSITA	FUENTE DE SODA ROSITA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	FRTE. COCA COLA	CDLA MARIO MOGOLLÓN	
17	LAT#06	0501384531	VÍVERES MARTITHA	VÍVERES MARTITHA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	FRTE. COCA COLA	CDLA MARIO MOGOLLÓN	
18	LAT#06	0503032484	SANCHEZ LEMA SONIA ALEXANDRA	ES SILVA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	RAFAEL CAJIAO	E/S SILVA	
19	LAT#06	0502389356	GUALPA MAISINCHO DORIS	VÍVERES DORIS	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	CALLE ESPINOZA	PRINCIPAL	
20	LAT#06	0501752703	CRUZ PILA MARÍA JUANA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	MECANICA	JUNTO AMBATOL	
21	LAT#06	0500762422	SILVA ACOSTA GRACIELA LILIANA	ABARROTÉS LILIANITA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PASAJE 7	S/N	A LAVUELTA DEL PRIMER	PARQUEADERO	
22	LAT#06	0501346076	MORALES ESCANDON IRMA TERESA	FRUTITAS MARCEL	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	QUITO	S/N	RAFAEL SIVA	MARCO TULLIO VAREA	
23	LAT#06	0500581574	MOLINA ELVA	VÍVERES ELVITA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	R. DÁVALOS	S/N	ENTRE RAFAEL CAJIAO	OMAS DE BERLANGA	
24	LAT#06	0502194111001	TELLO CONDOR SANTIAGO LEÓNIDAS	INTERNET	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA NORTE	FRENTE A LA ESTACION SILVA	
25	LAT#06	0502368202001	FALCON ZAMBRANO MILTON ERNESTO	BAR KARAOKE EL NIAGARA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	ALGARROBOS	EL NIAGARA	032266234
26	LAT#06	1801461540	POVEDA GRANDES INÉS	VÍVERES INESITA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	FRENTE GASO SILVA	SILVA	
27	LAT#06	1803142759	CHIMBORAZO PILCO MIRIAN VERONICA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA NORTE	PANADERIA	
28	LAT#06	0501737761	PASUNA CEVALLOS JAKELINE SENAIDA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA SUR	FRENTE A LA ESTACION SILVA	
29	LAT#06	0502715535001	CAYO PALLASCO WILLIAN RENE	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA SUR	DEL FRESNO	0998098173
30	LAT#06	0501865737001	HUILCAMAIGUA JIMENES ELENA CUMANDA	TIENDA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA SUR	FRENTE A LA ESTACION SILVA	
31	LAT#06	0201757887001	MALDONADO GONZALEZ JIMENA ALEXANDRA	VÍVERES VIRGEN DEL CISNE	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA SUR	FRENTE A LAS BODEGA GAS	0991031303
32	LAT#06	0501295307	MARTÍNEZ VENEGAS ROSA ERMINIA	SALON ROSY	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	PANAMERICANA SUR KM 2	DIAGONAL A LA ESTACION SILVA	0998629636
33	LAT#06	0501385702	HERRERA VICENTE	VÍVERES JOEL	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	RAFAEL CAJIAO	S/N	VIA A SALECHE	LINEA FERREA	
34	LAT#06	050326621001	GUAMÁN ULLCO LUIS EDUARDO	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	TIWINZA	S/N	EDUARDO VACA	A. EMINA	0998595951
35	LAT#06	0911294650001	AMAY LOJA NRAICSA DE JESÚS	VÍVERES NARCIZA	CANTÓN LATA CUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	YANAYACU	1-74	SOLIS	CIUDADELA PATRIA	
36	LAT#06	0502106511	CHACHAPOYA GUANOLUISA JOSÉ VICENTE	PANIFICADORA LATA CUNGA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. GRAL PROAÑO	S/N	HERMANOS PAZMIÑO	LUIS DE ANDA	
37	LAT#06	0500483409001	ENMA JUDITH LEMA FLORES	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. GRAL PROAÑO	7-23	AV. ORIENTE	PABLO HERRERA	
38	LAT#06	0501581748001	GUISHA SAQUINGA LUZ AMELIA	VÍVERES LUCY	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	4-55	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	GUAYAQUIL	
39	LAT#06	1713415246001	GANCINO Mejía VICTOR JULIO	PANADERÍA LA UNIÓN	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	S/N	CALIXTO PINO	HERMANOS PAZMIÑO	
40	LAT#06	0503359929001	JACQUI ARDILA LILIANA JEANETH	VÍVERES LILIANITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	3-37	GUAYAQUIL		
41	LAT#06	1803018785001	BALSECA ROMERO MAYRA ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	S/N	GUAYAQUIL	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
42	LAT#06	1711840817001	LEMA CAMPO VERDE MARÍA TEREZA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	4-49	GUAYAQUIL	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	0984124032
43	LAT#06	0500815022001	OÑATE VILLAMARIN LIDIA	VÍVERES JACKELINE	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	7-44	CALIXTO PINO	AVDA. GRAL. PROAÑO	
44	LAT#06	0501293070001	ESPÍN MOLINA MARÍA DELFINA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	6-35	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	CALIXTO PINO	
45	LAT#06	0501080238001	CHACÓN PEREZ ANA MARÍA	VÍVERES ANITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	15-49	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	ISLA SAN BARTOLOME	
46	LAT#06	0501396303	MOLINA SARA MARGOTH	VÍVERES SARITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	2-73	ISLA GENOVESA	EL CALVARIO	
47	LAT#06	0500866678001	LEMA AIMACAÑA VIRGINIA	VÍVERES VIRGINIA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	5-24	ISLA MARCHENA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
48	LAT#06	0502280308001	ALVEAR AREVALO DIEGO MARCELO	PROMOFARMA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	76-29	ISLA MARCHENA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
49	LAT#06	0500902283	SANTAMARÍA RIVAS JESSIE MARGOT	VÍVERES JENIFER	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. NAPO	S/N	FÉLIX VALENCIA	FÉLIX VALENCIA	
50	LAT#06	0501906671001	ESPÍN MOLINA HÉCTOR PATRICIO	VÍVERES NORMITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. ORIENTE	S/N	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	CALIXTO PINO	
51	LAT#06	0500666565001	CHACÓN PEREZ JULIO CESAR	MICROMERCADO ORIENTE	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	S/N	AV. ORIENTE	PABLO HERRERA	
52	LAT#06	0502052111001	MOLINA BAUTISTA LILIAN AMPARITO	VÍVERES NELLIQITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	13-25	AV. ORIENTE	PABLO HERRERA	
53	LAT#06	0502131501	GUERRA TARCO MIRIAN DEL ROCÍO	VÍVERES MIRIAM	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	1-01	GUSTAVO ITURRALDE	GUSTAVO ITURRALDE	
54	LAT#06	0501609499	MOLINA GRANJA ALEXANDRA	VÍVERES ALEXANDRA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	9-79	HERMANOS PAZMIÑO		
55	LAT#06	0500083944	HERRERA CHACÓN JORGE ANIBAL	VÍVERES LUPITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	S/N	JOSÉFA CALIXTO	NAPO	
56	LAT#06	0502833395	CHUSÍN LAURA	COMERCIAL JM	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	S/N	JOSÉFA CALIXTO	GUSTAVO ITURRALDE	
57	LAT#06	0500614276	VILLAVICENCIO PAÉZ ROSA ELVIRA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	S/N	NAPO	NAPO	
			LATA CUNGA : RUTA DE VENTA #07								
1	LAT#07	0502128135001	CHACÓN CARDENAS HIRALDA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	13-26	PABLO HERRERA	AV. ORIENTE	
2	LAT#07	0501979918001	GUTIERREZ GUTIERREZ MIRIAN	VÍVERES MARJORIE	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE CALIXTO PINO	12-50	PABLO HERRERA	GUSTAVO ITURRALDE	
3	LAT#07	0500491147	ESPINOZA NÚÑEZ EDMUNDO	VÍVERES EDMUNDITO	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	2-01	JOSÉFA CALIXTO	FÉLIX VALENCIA	
4	LAT#07	0502331242	BORJA JUAN	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	JOSÉFA CALIXTO	NAPO	
5	LAT#07	0500015821	TAPIA CARRERA MARÍA ISABEL	VÍVERES ISABELITA	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	12-19	JOSÉFA CALIXTO	AV. ORIENTE	
6	LAT#07	0502661762001	GUAMÁNGATE ESTRELLA MARÍA CONSEPCION	COMERCIAL JUANITO	CANTÓN LATA CUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	2-02	JOSÉFA CALIXTO	ISLA SEYMUR	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
7	LAT#07	0502632854001	MOLINA CELA JENNY PATRICIA	GUATITAS AL PASO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	1002	NAPO	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
8	LAT#07	0502206691001	ESCOBAR B. MARTHA	VÍVERES MARTHITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	GUSTAVO ITURRALDE	1-73	GENERAL AV. GRAL. PROAÑO	AV. GRAL. PROAÑO	
9	LAT#07	0500187695	SALAZAR RAFAEL	ABARROTES MICHITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	HÑOS. PAZMIÑO	S/N	CALIXTO PINO	AV. GRAL. PROAÑO	
10	LAT#07	0500309828001	PULLOTASIG MARÍA LUISA	VÍVERES MARIITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LEIMUR	3-39	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	GUAYAQUIL	
11	LAT#07	1700347816	TAPIA MORALES JUDIT	VÍVERES DON AUGUSTO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LEIMUR	2-43	GUAYAQUIL	JUAN A ECHEVERRÍA	
12	LAT#07	0500419981001	WIERA TAPIA MARCO ALCIDES	VÍVERES DOMENICA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA ESPAÑOLA	S/N	ISLA SAN SALVADOR	ISLA STA. CRUZ	
13	LAT#07	0500807599	GHICAIZA QUSHPE MARÍA DIOSELINA	VÍVERES MARIITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA ESPAÑOLA	S/N	ISLA SANTA CRUZ	SAN SEBASTIAN	
14	LAT#07	0501102875	ESPINEL HINOJOSA VILMA	VÍVERES VILMITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA ESPAÑOLA	37-110	SAN SALVADOR	ISLA FERNANDINA	
15	LAT#07	0503068264001	VALSECA OÑATE MONICA ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA FLOREANA	S/N	SAN SALVADOR	ISLA ESPAÑOLA	0984508146
16	LAT#07	0502092133	MUELA PAREDES MIRIAN	VÍVERES JESSY	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA SAN CRISTOBAL	S/N	ISLA SANTA CRUZ	ISLA SANTA CRUZ	
17	LAT#07	1702792779	ARCOS SUSANA REBECA	VÍVERES SUSANITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	ISLA SANTA CRUZ	3-36	ISLA SAN CRISTOBAL	AV. ORIENTE	
18	LAT#07	1701945014	TAPIA MARTHA	VÍVERES MARTHITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	JOSEFINA CALISTO	2-32	FÉLIX VALENCIA	JUAN A ECHEVERRÍA	
19	LAT#07	0500444583	TAPIA ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	7-31	CALIXTO PINO	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	
20	LAT#07	0500435292001	ROMERO RAMON LILIA MARINA	MINI MARKET ULIANITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	NAPO	S/N	GUAYAQUIL	LUIS F VIVERO	
21	LAT#07	0502553977001	VALVERDE VALVERDE ELSA MARLENE	VÍVERES ELSITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PABLO HERRERA	1-110	AV. GRAL. PROAÑO		
22	LAT#07	0501438808	OÑA MONICA DEL PILAR	VÍVERES MONI	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	SAN SALVADOR	S/N	ISLA ESPAÑOLA	ISLA FLOREANA	
23	LAT#07	0501764625001	CORRALES ESPÍN SEGUNDO MARCELO	COMERCIAL CORRALES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. 5 DE JUNIO	S/N	AV. AMAZONAS	ANTONIA VELA	
24	LAT#07	0501626436001	GHASLIQUÍN PAÉZ MIRIAN DEL ROCÍO	VÍVERES SUSANITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. 5 DE JUNIO	20-09	FÉLIX VALENCIA	HÑAS. PAEZ	032804037
25	LAT#07	0500149893	ORTEGA LEÓN MARÍA	VÍVERES MARIA EUGENIA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	5-218	AV. 5 DE JUNIO	GUAYAQUIL	032800398
26	LAT#07	0500182944	LLANO FRANCISCA	KIOSCO DOÑA PANCHITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	GENERAL MALDONADO	PADRE SALCEDO	
27	LAT#07	0502094923	JAIME CUNUHAY MARUJA	KIOSCO MARUJITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	GENERAL MALDONADO	PADRE SALCEDO	
28	LAT#07	0502951346001	QUIMBITA RIVERA ADRIANA LORENA	COMERCIAL POPULAR	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	76-22	GUAYAQUIL	AV. 5 DE JUNIO	032810852
29	LAT#07	0502047434001	HEREDIA TAPIA GREIZ MARITHZA	GRAN FERIA DE CARNES DON SE	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	24-47	GUAYAQUIL	AV. 5 DE JUNIO	
30	LAT#07	1792325129001	COMERCIAL FARMADSE S.A.	COMERCIAL FARMADSE S.A.	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	1-01	HERMANAS PAÉZ	ANTONIA VELA	032813698
31	LAT#07	0500919063	VELASCO LAICA MARÍA ELSA	KIOSCO PARQUE SUCRE	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	PASTAZA	GUAYAQUIL	
32	LAT#07	1308790250001	EFREN POZO MUÑOS SERBELLON	RINCON MANABITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	47-09	PASTAZA	PADRE SALCEDO	0981370388
33	LAT#07	0500439690	PACHECO ELSA	VÍVERES ELSITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. MELCHO DE BENAVIDES	4-25	FÉLIX VALENCIA	SIMÓN BOLIVAR	
34	LAT#07	0500451364	DE VITERI JOSÉFINA	VÍVERES VITERI	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. MELCHO DE BENAVIDES	41-15	FÉLIX VALENCIA	SIMÓN BOLIVAR	
35	LAT#07	0500564224001	MEJÍA GLORIA	VÍVERES GLORIA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. MELCHO DE BENAVIDES	41-46	SIMÓN BOLIVAR	FAUSTINO SARMIENTO	
36	LAT#07	0501929699001	SANCHEZ MOLINA SILVANA	VÍVERES SILVANITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. MELCHO DE BENAVIDES	4-91	SIMÓN BOLIVAR	FÉLIX VALENCIA	
37	LAT#07	0500189915	NARANJO ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	S/N	HERMANAS PAÉZ	FRTE HOSPITAL	
38	LAT#07	0501666523	LOPEZ ENRIQUEZ BEATRIZ	KIOSCO BACHITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	S/N	HERMANAS PAÉZ	MARQUÉZ DE MAENZA	
39	LAT#07	1000327062001	CASTILLO ROSA MATILDE	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	AV. AMAZONAS	TARQUI	032807733
40	LAT#07	1000598233001	PUGA ALBUJA YOLANDA	VÍVERES YOLANDITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	3-01	GRAL. MALDONADO	PADRE SALCEDO	
41	LAT#07	0502101843	PANADERIA Y PASTELERIA DAVID	PASTELERIA DAVID	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	10-22	CALIXTO PINO	FAUSTINO SARMIENTO	
42	LAT#07	0703609107001	SUQUILANDA JIRON ROSA MARITZA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	0998065123
43	LAT#07	0500452479	DE QUIROZ MARÍA ESTER	DE QUIROZ MARIA ESTER	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	10-58	D SARMIENTO	SUCRE	
44	LAT#07	0501384572	CALLAGUA LAICA CARMELINA	VÍVERES CARMITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	78-21	FÉLIX VALENCIA	AV. 5 DE JUNIO	
45	LAT#07	0501937999001	MORENO VEINTIMILLA HERNAN	COMERCIAL MORENO	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	9-07	FÉLIX VALENCIA	SUCRE	
46	LAT#07	0500480595	HERNÁNDEZ SÉRNA MIGUEL ANGEL	COMERCIAL HERNANDEZ	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	FÉLIX VALENCIA	SUCRE	
47	LAT#07	1714805841001	RIOFRIO CAMPOVERDE EDI MARILU	PANADERÍA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	6-44	GUAYAQUIL	AV. 5 DE JUNIO	
48	LAT#07	0500598743001	HERRERA ESPÍN ILDA OLIMPIA	ABARROTES FERNANDITO	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	6-50	GUAYAQUIL	AV. 5 DE JUNIO	
49	LAT#07	0500145552	PACHECO AMERICA	VÍVERES MILENITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	11-23	JOSÉ DE SAN MARTÍN	FAUSTINO SARMIENTO	
50	LAT#07	0502110836001	VILLA PLATUÑA LRMA LORENA	VÍVERES MONCERRATHE	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	PASTAZA	AMAZONAZ	032804834
51	LAT#07	0501707723001	MERIZALDE BOADA FRANZ ROBERT	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	1-68	TOA	TARQUI	
52	LAT#07	0500746599001	TAPIA EDGAR ANTONIO	PANADERÍA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIO CLAVIJO	1-143	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
53	LAT#07	1702264456001	PANCHI LLERENA JORGE ALONSO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIO CLAVIJO	1-140	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
54	LAT#07	0500533435	NETO HILDA	VÍVERES HILDITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELISARIO QUEVEDO	2-49	HÑAS. PAÉZ	2 DE MAYO	
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA #08								
1	LAT#08	0502358534001	CASILLO GONZALEZ JAIRO JAIME	INTERNET ARIEL	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	S/N	GUSTAVO ITURRALDE		0984218162
2	LAT#08	0503183758001	GHUGCHILAN GONCHALA DORIS EMILIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	S/N	JOSÉFA CALIXTO		
3	LAT#08	0501909592001	SIMBAÑA COQUE MINICA DEL PILAR	PANADERÍA CENTENO	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	ANTONIO VELA	AV. AMAZONAS	
4	LAT#08	0500914981001	FARMACIA LATAACUNGA	FARMACIA LATAACUNGA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	47-34	AV. AMAZONAS	ANTONIA VELA	
5	LAT#08	0503163271001	GHASLIQUÍN PAÉZ DIEGO DAVID	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	HERMANOS PASMIÑO	NAPO	0995860388

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TÉLEFONO
6	LAT#08	0502449945001	QUISHPE HUALPA JORGE GONZALO	PANADERÍA PASTELPAN	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	3-30	MELCHOR DE BENAVIDES	SIMÓN BOLÍVAR	
7	LAT#08	0501605463001	TAPIA ORBEA LOIDE CECILIA	FRIGORIFICO LA Española	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE GUAYAQUIL	3-13	AV. AMAZONAS	2 DE MAYO	
8	LAT#08	0500182944001	ESPÍNEL JIMÉNEZ MARÍA TERESA	VÍVERES MAITE	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE GUAYAQUIL	2-50	AV. AMAZONAS	ANTONIA VELA	
9	LAT#08	0500102900001	FARMACIA AMAZONAS	FARMACIA AMAZONAS	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE GUAYAQUIL	S/N	AV. AMAZONAS	2 DE MAYO	
10	LAT#08	0501253199001	ARDILA CHAMBA MARÍANA CONSUELO	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE GUAYAQUIL	3-43	AV. NAPO	ISLA GENOVESA	0999974496
11	LAT#08	0500017009001	FARMACIA SAN JOSÉ	FARMACIA SAN JOSÉ	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	4-145	2 DE MAYO	SÁNCHEZ DE ORELLANA	032800396
12	LAT#08	0501425193001	DOMÍNGUEZ ESTELA	PAPELERÍA LA ECONOMÍA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	7-110	2 DE MAYO	SÁNCHEZ DE ORELLANA	032802698
13	LAT#08	0502370406001	SANTOS HUERTAS CAROLINA DEL CONSUELO	VÍVERES CRYSTEL	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	9-31	AV. NAPO	QUIJANO Y ORDOÑEZ	032800958
14	LAT#08	1803175254001	ZAMBRANO ALEAGA RENEE GUADALUPE	DISTRIBUIDORA NIGUEZAN	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	NAPO	GUAYAQUIL	
15	LAT#08	0500992961	ESTUPINAN ELSA	BAR INTERIOR HOSPITAL	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	HERMANAS PAEZ	S/N	AV. AMAZONAS	2 DE MAYO	
16	LAT#08	0502388069001	TAPIA SÁNCHEZ AMELIA LUCRECIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	LUIS DE ANDA	S/N	CALIXTO PINO	AV. GRAL. AV. GRAL. PROAÑO	
17	LAT#08	0503229213001	ESPÍN TIGSE VANESA SORAYA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	ORIENTE	S/N	SAN CRISTOVAL	MARCHENA	0984102107
18	LAT#08	1800585802001	LOGROÑO HERRERA JUDITH DIGNA	VÍVERES CAMILA DEL CISNE	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SIMÓN BOLÍVAR	2-63	JOSÉ DE SAN MARTÍN	FÉLIX VALENCIA	
19	LAT#08	0502142128001	CANDO ANCHATUÑA NESTOR	VÍVERES NESTOR	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	ASHPACRUZ	S/N	CENTRO	SAN PABLO	032805816
20	LAT#08	0502289440001	ENDARA ANDAGUÁ BLANCA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	ASHPACRUZ	S/N	CENTRO	FRTE. ESCUELA MANUELITA SAENZ	
21	LAT#08	0502567522001	CHISAGUANO GUALPA WILMA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	ASHPACRUZ	S/N	CENTRO	FRTE. ESCUELA MANUELITA SAENZ	032805813
22	LAT#08	1709520744	GREFA PACHECO JANETH	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. 11 DE NOVIEMBRE	2-04	CHIMBORAZO	VÍA SANTANA	
23	LAT#08	1712349396	GLADYS BEATRIZ CALLE	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. 11 DE NOVIEMBRE	S/N	ILINIZAS ESQUINA	SUMACO	
24	LAT#08	0502730658001	TECNO PAN	TECNO PAN	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. ATAHUALPA	S/N	AYACUCHO	UNIDAD NACIONAL	
25	LAT#08	0502959240001	GUILCATOMA ROJAS MAYRA AZUCENA	FARMARED	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. ATAHUALPA	S/N	AYACUCHO	UNIDAD NACIONAL	
26	LAT#08	0501569735001	GARZÓN HUERTAS MARCELA JUDITH	PAN FINO	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. ATAHUALPA	S/N	UNIDAD NACIONAL	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
27	LAT#08	0501311187	ARCOS GANCHIGNIA ZOILA	VÍVERES ZOILITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	56-33	GABRIELA MISTRAL	SUSANA DONOZO	
28	LAT#08	0502204282	OSORIO MORENO GLORIA PILAR	VÍVERES GLORITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	AV. ATAHUALPA	RUMIRAHUI	
29	LAT#08	1600105074	PARRA CURIPOMA ANA	VÍVERES ANITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	63-61	AV. ATAHUALPA	RUMIRAHUI	
30	LAT#08	1710780667	MEDINA MARLENE	MICRO SU CASA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	AV. ATAHUALPA	LEOPOLDO PINO	
31	LAT#08	0500821566	IZA LAURA	VÍVERES LAURITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	ENTRE ATAHUALPA	SANDOVAL	
32	LAT#08	0501469373001	FLORES CEVALLOS AMPARITO MARÍA	FARMACIA SANTA ANITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	GABRIELA MISTRAL	SUSANA DONOZO	
33	LAT#08	0501522593	EMPROVIT SUR	EMPROVIT SUR	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	56-38	GABRIELA MISTRAL	MANUELITA SAENZ	
34	LAT#08	0501077523001	CHIRIBOGA CARMEN	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	LEOPOLDO PINO	RUMIRAHUI	
35	LAT#08	1706644679	RONQUILLO TACO ANITA	VÍVERES JAVI	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	LEOPOLDO PINO	RUMIRAHUI	
36	LAT#08	0500508569001	CORRALES SALAZAR EDGAR ALEJAND	COMERCIAL CORRALES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	60-21	MANUELITA SAENZ	FRENTE A CEDAL	
37	LAT#08	0500750278	MOLINA ELSIRA	LICORERA 24 HORAS	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	MANUELITA SAENZ	VICTORIA VÁSCONEZ CUVÍ	
38	LAT#08	0502680721001	VILLALBA LORENCES DANIEL ESTEBAN	LICORERIA FANLO	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	PRIMERO DE ABRIL	ENTRADA LAS BELETMITAS	
39	LAT#08	0502309503	RIERA SEMANATE MEYVOL CAROLA	VÍVERES CAROLA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CALLE C	S/N	FRENTE A CANCHAS	URB. REINA DEL CISNE	
40	LAT#08	0501881775	ORDOÑEZ JAQUELINE	VÍVERES VIVIANITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CALLE PRINCIPAL	S/N	LOS GERANIOS	LAS ORQUIDEAS	
41	LAT#08	0502166945	MOROCHO GANASHPA MARÍA GLORIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CALLE PUTZALAHUA	S/N	EUCLIDES SALAZAR	(No hay sugerencias)	
42	LAT#08	0502351372	ESCUDERO VISCAINO NANCY F.	VÍVERES NANCY	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CDLA. LAS BETHLEMITAS	S/N	CALLE PRINCIPAL	LAS ORQUIDEAS	
43	LAT#08	0201805652	CABEZAS GARCÍA MORMA	VÍVERES DOÑA YOLI	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CDLA. LAS BETHLEMITAS	S/N	CALLE PRINCIPAL	JUNTO A QUIROMANTICA YAJAIRA	
44	LAT#08	0500736434	PALMA ARELLANO MARIANA DE JESU	VICERES SAN CARLOS	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CDLA. SAN CARLOS	S/N	CASA 104	MANZANA 9	
45	LAT#08	0502211238001	CHUQUITARCO MIRANDA SILVIA MARICELA	VÍVERES TERESITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	CDLA. LAS BETHLEMITAS	S/N	PRIMERO DE ABRIL	CALLE PRINCIPAL	
46	LAT#08	0501289482001	MONTALUISA MAIGUASHCA MARTHA FABIOLA	MERCADONA LUISITO	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	EUCLIDES SALAZAR	S/N	ROOSVELT	SIGSICALLE SUR	
47	LAT#08	0502613102	AIMACAÑA JAMI NANCY MARGÓTH	VARIEDADES JOSELYN	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	EUCLIDES SALAZAR	S/N	SIGSICALLE SUR	SIGSICALLE SUR	
48	LAT#08	0502649015001	VITERI HURTADO JUAN BERNARDO	MINIMARKET	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	MANUELITA SAENZ	S/N	SUSANA DONOZO	ROOSEVELT	
49	LAT#08	0502766447001	TAPIA MOLINA MARÍA CRISTINA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	PANAMERICANA SUR	S/N	TOMAS DE BERLANGA	J. F. VIVERO	
50	LAT#08	0502256126001	JIMÉNEZ MAZAPANTA IVÁN ENRRIQUE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	PRIMERO DE ABRIL	S/N	AV. UNIDAD NACIONAL	CALLE PRINCIPAL	
51	LAT#08	0500688429001	SÁNCHEZ CHICO LAURA MATILDE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	PRIMERO DE ABRIL	S/N	COOP. SAN FRANCISCO	ENTRADA BETHLEMITAS	
52	LAT#08	0500344130	ANCHATUÑA PANCHI DOLORES	ABARROTES LOLITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUILLINDAÑA	S/N	SUMACO	VÍA A SANTAN	
53	LAT#08	0501749378	LEÓN TIGSE NANCY FABIOLA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUILLINDAÑA	S/N	PUTZALAHUA	11 DE NOVIEMBRE	
54	LAT#08	0502362130	OSORIO MORENO OLGA LIDIA	KIOSCO	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUITO	S/N	AV. ATAHUALPA	ESC VELASCO IBARRA	
55	LAT#08	0500316146	ROMERO SUSANA	MINIMARKET EL Baño AZUL	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUITO	59-52	ENT. TULLO BAREA	RAFAEL SILVA	
			LATACUNGA : RUTA DE VENTA # 9								
1	LAT#09	0502356025	OBANDO TANDALLA ROSA BLANCA	FRIGO DELICIAS	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUITO	S/N	GABRIELA MISTRAL	SUSANA DONOZO	
2	LAT#09	0501043954001	BAUTISTA ARCOS ROCÍO AMERICA	VÍVERES ROCITO	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUITO	S/N	MARCO TULLO VAREA	ESQUINA	
3	LAT#09	0501196018	JACOME PALLO SEGUNDO	KIOSCO INTERIOR DEL IESS	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	QUITO	S/N	AV. ATAHUALPA	RAFAEL SILVA	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUCO C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
4	LAT#09	1103527477	ARMIJOS MERCEDES	VÍVERES MICHITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	SÁNCHEZ DE ORELLANA	S/N	LEOPOLDO PINO	EMILIA SANDOVAL	
5	LAT#09	1705706529	HUACALES MARÍA UBALDINA	VÍVERES EL RINCON	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	SIGSICALLE SUR	38-4	ANTONIO DE ULLOA	EUCLIDES SALAZAR	
6	LAT#09	0502409014	GUILCAMAGUA KATTY	VÍVERES KATY	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	SIGSICALLE SUR	S/N	ROOSVELT	SIGSICALLE SUR	
7	LAT#09	0502704281	HERNÁNDEZ CALERO MONICA PATRICIA	PATRONATO MUNICIPAL DE LATA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	SUSANA DONOSO	S/N	MANUELITA SAENZ	GABRIELA MISTRAL	
8	LAT#09	0560009760001	PATRONATO MUNICIPAL DE AMPARO SOCIAL	PATRONATO MUNICIPAL	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	SUSANA DONOSO	S/N	MANUELITA SAENZ	GABRIELA MISTRAL	
9	LAT#09	0500086236	ROBALINO PAZMIÑO HILDA ESPERAN	VÍVERES HILDITA	CANTÓN LATACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE	VICTORIA VÁSCONEZ CUVÍ	S/N	GABRIELA MISTRAL	MANUELITA SAENZ	
10	LAT#09	0501276661	CHI CAIZA CALVOPIÑA MAGDALENA	VÍVERES MAGDALENA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. 11 DE NOVIEMBRE	S/N	LAGUNA CONONACO	LOCOA	
11	LAT#09	0602522302	PAEDEDES MARTHA	VÍVERES MARTHITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. 11 DE NOVIEMBRE	S/N	LAGUNA GARZACCOCHA	LAGUNA CULEBRILLA	
12	LAT#09	0500652583	REINOSO VILLAMARIN MARCIA INÉS	VÍVERES MARCIA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	PINTA	LUIS F CHÁVEZ	
13	LAT#09	0500163985	CHANATASIG JULIO	VÍVERES JULITO	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	80-08	GRAL. PROAÑO	JUAN A ECHEVERRÍA	
14	LAT#09	0501103816	MOLINA MORENO BLANCA MARÍA	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	GRAL. PROAÑO	BABAS	
15	LAT#09	0502368749	PUMASHUNTA CONCHAMBA SANDRA	VÍVERES MICHITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	PINTA	
16	LAT#09	0501830103	RONQUILLO VELASCO MARÍA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	PINTA	
17	LAT#09	0501185441001	LEMA ESTEBAN	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	GUSTAVO ITURRALDE	CALIXTO PINO	
18	LAT#09	0501171292001	CARRERA REINOSO NELLY	VÍVERES LILY	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	LUIS F. CHÁVEZ	PINTA	
19	LAT#09	0500959580001	PRUNA VILLAMARIN BLANCA ARMIDA	TIENDA LA REVISION	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	28-143	AV. ORIENTE	JUAN A. ECHEVERRÍA	
20	LAT#09	0502454341	GUTIERREZ CHICAIZA SANTIAGO	VÍVERES SANTY	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	28-315	PINTA	JUAN A ECHEVERRÍA	
21	LAT#09	0500187166	DE MOLINA CARDENAS ROSAURA	VÍVERES SAN MARTIN	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	24-40	VÍA A SAN MARTÍN	BABAS	
22	LAT#09	0502687908	SALGUERO SALAZAR LUIS ANTONIO	PANADERÍA NIÑITO DE ISINCHE	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	VÍA A SAN MARTÍN	SECTOR LA POLICIA	
23	LAT#09	050200037001	TAPIA MOLINA NORMA	HOSTERIA COMPLEJO SOL CARIBE	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. GRAL PROAÑO	S/N	VÍA A SAN MARTÍN	BABAS	
24	LAT#09	0503281420001	MOLINA ESPÍN JENNY PATRICIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. NAPO	S/N	FÉLIX VALENCIA	CALIXTO PINO	0995957748
25	LAT#09	0503281420001	MOLINA ESPÍN JENNY PATRICIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. NAPO	S/N	FÉLIX VALENCIA	CALIXTO PINO	0995957748
26	LAT#09	0502511397001	Mejía CHASILIQÚIN TERESA ELIZABETH	ABARROTES TERESITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. ORIENTE	S/N	AV. NAPO	EL CALVARIO	
27	LAT#09	0502963234	DÍAZ ZAPATA YOLANDA NATALIA	VÍVERES YOLANDITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	AV. ORIENTE	S/N	ISLA SAN CRISTOBAL	ISLA SANTA CRUZ	
28	LAT#09	0502597750	ANCHATUÑA CONCHA IRENE ROCÍO	VÍVERES GIMILU	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	SAN ISIDRO LABRADOR	
29	LAT#09	0500254909	NARVAEZ ANCHATUÑA ANGEL MARÍA	VÍVERES NARVAEZ	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	SAN ISIDRO LABRADOR	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	
30	LAT#09	0502476708001	MOLINA SANCHÉZ MONICA CECILIA	VÍVERES LOUITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	SAN ISIDRO LABRADOR	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	032803460
31	LAT#09	0501438303	HERRERA ESPINOZA ROSA EDELMIRA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	SAN ISIDRO LABRADOR	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	
32	LAT#09	0501578199001	ZAPATA ESPÍN SUSANA DE LOURDES	ARTICULOS DE BAZAR	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	S/N	SAN ISIDRO LABRADOR	AV. GRAL AV. GRAL. PROAÑO	
33	LAT#09	0502781958001	CHANATASIG ESCOBAR MONICA ALEXANDRA	VÍVERES MONICA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	CHIMBO	S/N	TOMEBAMBA	ISIMBO	
34	LAT#09	1104640840	JIMÉNEZ KARINA	VÍVERES KARINA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	COLONDRICES	S/N	JUNTO A PJ	CRISTOBAL COLON	
35	LAT#09	0501442313	CLAUDIO CHACÓN LAURA BEATRIZ	VÍVERES LAURITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ESPAÑOLA	S/N	ISLA ISABELA	ISLA STA. CRUZ	032802316
36	LAT#09	050138602	CLAUDIO TAPIA BLANCA	VÍVERES BLANQUITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ESPAÑOLA	S/N	ISLA ISABELA	GUALUNDUN	032806999
37	LAT#09	0503420663001	GUAMÁN LEÓN MARICELA	DOS MAS Y NOS VAMOS	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ESPAÑOLA	S/N	TOMAS DE BERLANGA	GUALUNDUM	0995715464
38	LAT#09	0503451601001	CHUGCHILAN VILLAGÓMEZ BYRON DAVID	VÍVERES ALEXANDRA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ISABELA	S/N	SAN CRITOBAL	GUALUNDUM	
39	LAT#09	0501408868	DE TAPIA TERESA	VÍVERES TERE	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ISABELA	S/N	ISLA ESPAÑOLA	GUALUNDUN	
40	LAT#09	0501828909001	PAEDEDES MALDONADO MA. ISABEL	VÍVERES ISABELITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ISABELA	S/N	ISLA ESPAÑOLA	A 2 CUADRAS DE CANCHAS	032806868
41	LAT#09	0502406671001	CHI CAIZA YAULI LUPE CECILIA	VÍVERES MARLENE	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA ISABELA	S/N	ISLA SAN CRISTOBAL	ISLA DE LA PLATA	
42	LAT#09	0502556715	MOLINA MOLINA LOLA DOLORES	VÍVERES FERNANDITO	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	11 DE NOVIEMBRE	ENTRADA A LA PJ	
43	LAT#09	0500093059001	LANAS CEVALLOS OLGA JOSÉFINA	BAR DEL COLEGIO CEC	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	BARRIO LOCOA	COLEGIO CEC	
44	LAT#09	1710219823	SHIGÓN CAIZA SANDRA CECILIA	VÍVERES SANDRITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	ISLA CUYABENO	VÍA SEC	
45	LAT#09	0502142094	VILCA DAIYSI MARLENE	VÍVERES LOS ALAMOS	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	ISLA CUYABENO	VÍA SEC	
46	LAT#09	0502137276	MOLINA MOLINA WILSON GERMÁN	VÍVERES ANITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	ISLA CUYABENO	VÍA SEC	
47	LAT#09	0501142772	GUALPA MARÍA DEL ROCÍO	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	ISLA CUYABENO	VÍA SEC	
48	LAT#09	0212507479	PILATASIG LASLUIA ELSA	VÍVERES JUANITO	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	LAGUNA CONONACO	S/N	ISLA CUYABENO	LAGUNA	
49	LAT#09	0501497044001	PROAÑO HERRERA MARÍA LAURA	VÍVERES DOÑA LAURITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	ISLA SAN CRISTOBAL	AV. ORIENTE	0998451228
50	LAT#09	1102694211	CANGO QUEZADA DIGNA ESPERANZA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	ISLA MARCHENA	S/N	LAGUNA CUICOCHA	LOCOA	
51	LAT#09	0501653620001	TACO BAEZ ALEXANDRA PAULINA	VÍVERES ALEXANDRA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	LAGUNA CONONACO	S/N	LAGUNA CONONACO	LOCOA	032800649
52	LAT#09	1716105083001	CHAZA QUSHPE ALEXANDRA PAOLA	VÍVERES LUCKY	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	LAS GAVIOTAS	S/N	ISLA ESPAÑOLA	GUALUNDUM	
53	LAT#09	0501616205001	ANDRADE AULESTIA ALEXANDRA DE LAS MER	VÍVERES DON PATO	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	PUERTO AYORA	S/N	GUALUNDUN	GUALUNDUM	
54	LAT#09	1802354868001	GALARZA CARRASCO PATRICIA VILMA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	PUERTO AYORA	S/N	LAS FOCAS	TRAS DE LA FRABRICA DE TUBOS	
55	LAT#09	0502138324	GUAMUSHI CURAY ESTHELA	VÍVERES ESTHELITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	SAN ISIDRO LABRADOR	S/N	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	ISLA MARCHENA	
56	LAT#09	0501796783001	GUTIERREZ USHINIA JUAN BERNARDO	VÍVERES ELENITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	TOMAS DE BERLANGA	S/N	LAS IGUANAS	BARRIO MIRAFLORES	
57	LAT#09	0502365570	LEMA ANCHATUÑA MARTHA MARGOTH	VÍVERES JEANETSITA	CANTÓN LATACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBAS	TOMAS DE BERLANGA	S/N	TOMAS DE BERLANGA	ISLA ISABELA	

**REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI**

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
58	LAT#09	0501087522	MASAPANTA SANTA MARÍA	VÍVERES JORGITO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TOMAS DE BERLANGA	S/N	IGUANAS	ISLA ISABELA	
59	LAT#09	0501149009	SIMBA ROSARIO	VÍVERES CHARITO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TOMAS DE BERLANGA	S/N	ISLA ESPAÑOLA	GUALUNDUN	
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA # 10								
1	LAT#10	0501616528	CHECA MELYDA	VÍVERES MELIDA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. 11 DE NOVIEMBRE	S/N	QUILINDANIA	VÍA SANTAN	
2	LAT#10	0501475966001	ROJAS MASAPANTA ELSA FABIOLA	BAZAR ELSITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. ATAHUALPA	33-47	CAYAMBE	CARIHUAYRAZO	
3	LAT#10	0502509524001	BARAHONA YUNGAN VALERIA JAKELINE	TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	AV. RUMINAHUI	S/N	ROOSVELT	LA LAGUNA	
4	LAT#10	0502004260	ELSA VERONICA VACA GUAMUSHIG	VÍVERES VERONICA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE PRINCIPAL	S/N	SECTOR 5 ESQUINAS	SANTAN	
5	LAT#10	0502274855	GUILCAMAIGUA CONDOR MAYRA ALEXANDRA	TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CALLE PRINCIPAL	S/N	DIAGONAL ESCUELA	SECTOR 5 ESQUINAS	
6	LAT#10	0500779574	ROJAS YOLANDA	VÍVERES YOLITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CARIHUAYRAZO	65-72	ILINIZAS	CHIMBORAZO	
7	LAT#10	0502382088	MASAPANTA QUISPÉ BERTHA MAGDALENA	MICRO MERCADO MAGDA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CARIHUAYRAZO	S/N	ILINIZAS	ILINIZA	
8	LAT#10	0501138432	ROJAS ALAJO JUDITH	MICROMERCADO CENTRAL	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CARIHUAYRAZO	65-62	ILINIZAS	CHIMBORAZO	
9	LAT#10	0501616528001	QUISHPE CHICAIZA MIRIAN	VÍVERES JOSELIN	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CARIHUAYRAZO	64-08	AV. ATAHUALPA	QUILOTOA	
10	LAT#10	0500860176	ANCHATUÑA BENAVIDES ELENA	ANCHATUÑA BENAVIDES ELENA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	CHIMBORAZO	30-175	CARIHUAYRAZO	11 DE NOVIEMBRE	
11	LAT#10	0501216055	MULLO AIMACAÑA RUBEN	VÍVERES RUBENOTO	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	LOS ILINISAS	S/N	CARIHUAYRAZO	11 DE NOVIEMBRE	
12	LAT#10	0500610852001	CORRALES PAZUÑA GLORIA	VÍVERES GLORITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	MARQUÉZ DE MAENZA	36-56	SANTIAGO ZAMORA	ROOSVELT	
13	LAT#10	0501802763001	YANCHAGUANO SUSANA	VÍVERES SUSANITA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	SANTIAGO ZAMORA	ROSEVELT	
14	LAT#10	1708547326001	BAR COLEGIO JEAN PEAGET	BAR COLEGIO JEAN PEAGET	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	ROSA DUARTE	S/N	AYACUCHO	ROOSVELT	
15	LAT#10	0500102389001	VIERA MANUEL	VÍVERES MANUEL	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	ROSEVELT	S/N	ROOSVELT	ATAHUALPA	
16	LAT#10	0501046387001	GUAMUSHIG TARCO SEGUNDO RODRIGO	FERRETERIA NATALI	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	SANTAN	S/N	CALLE PRINCIPAL	DIAGONAL A IGLESIA	
17	LAT#10	0500582929001	PANADERIA DANECU	PANADERIA DANECU	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	SANTIAGO ZAMORA	66-29	AV. RUMINAHUI	CARABOBO	
18	LAT#10	0500080866001	PARADOR LA FINCA	PARADOR LA FINCA	CANTÓN LATAACUNGA	IGNACIO FLORES (PARQUE)	PANAMERICANA SUR	S/N	K 1 1/2	CDLA VICTORIA VÁSQUEZ CUBI	
19	LAT#10	1803629383001	MIRANDA VERA ROSA ELENA	MINIMARKET ROSI	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	AV. PANZALEO	S/N	VÍA SUB ESTACION	LA COCHA	0987335191
20	LAT#10	0502663966	MULLER ALMEIDA LILIANA ROSARIO	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	CARANQUI	S/N	HUANCABILCA	COLORADOS	
21	LAT#10	0500051933	VARGAS EMPERATRIZ	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	COLORADOS	86-96	HUANCABILCA	PURUHAES	
22	LAT#10	0502405855001	HERRERA SANCHEZ MYRIAN DEL PILAR	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	S/N	PANZALEO	LA COCHA	0987421007
23	LAT#10	0502368467001	OCHOA VILLAMARIN MAYRA VERONICA	TIENDA MARIA CELI	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	91-137	PANZALEO	LA COCHA	032812356
24	LAT#10	0503532533	MARÍA OFELIA TOAQUIZA TOAQUIZA	VÍVERES PABLITO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	80-336	PURUHAES	AV. GRAL. PROAÑO	
25	LAT#10	0501212872001	SALAZAR CORRALES BEATRIZ	VÍVERES ANDREITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	S/N	PURUHAES	PANZALEO	
26	LAT#10	0502307697	TIPAN DEFAZ MAGDALENA	VÍVERES MAGDALENA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	S/N	PURUHAES	AV. GRAL. PROAÑO	
27	LAT#10	0500166566	VILLAMARIN FAUSTO	VÍVERES DON FAUSTO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	80-52	PURUHAES	AV. GRAL. PROAÑO	
28	LAT#10	0500087978001	BANDA MANUELA	VÍVERES MANUELITO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	LUIS DE ANDA	91-183	TIOPULLO	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
29	LAT#10	0502074008001	HERRERA MOLINA JORGÉ WASHINGTON UASH	VÍVERES CARMITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PANZALEO	38-18	COLORADOS	AV. MARCO AURELIO SUBÍA	
30	LAT#10	0502177108001	HERRERA SALME ADRIANA A.	VÍVERES MARI	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PANZALEO	S/N	TAGUANTINSUYO	AYACUCHO	
31	LAT#10	0501625388001	MARÍA LASLUISA	TIENDA LA CHOSITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PANZALEO	S/N	VÍA A SUB ESTACION	TRAS EL COLEGIO VICENTE LEÓN	
32	LAT#10	0500047998001	HERRERA RAUL	VÍVERES DON RAULITO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PURUHAES	S/N	COLORADOS	LOS SHIRIS	
33	LAT#10	0502085699001	JÁCOME MARCILLO GLORIA EUFEMIA	VÍVERES SU TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PURUHAES	S/N	LUIS DE ANDA	LA COCHA	032810229
34	LAT#10	0502306681001	CAIZA PULLOTASIG MARÍA FANNY	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PURUHAES	38-113	LUIS DE ANDA	ANDA	0995171765
35	LAT#10	0502523707	LICTO ROBAYO NELSON RUBEN	PANADERIA LA SELECTA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PURUHAES	S/N	LUIS DE ANDA	LOS SHIRIS	
36	LAT#10	0502085699	MARCILLO JÁCOME GLORIA	SU TIENDA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	PURUHAES	S/N	LUIS DE ANDA	LOS SHIRIS	
37	LAT#10	0911182970	PESANTEZ CASTRO MARÍA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	PANZALEO	VÍA A SAN BUENAVENTURA	
38	LAT#10	0501373898001	PAZMIÑO ALBÁN NELLY BEATRIZ	VÍVERES PAZMIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	QUITO	S/N	TIOPULLO	PANZALEO	
39	LAT#10	0501273981	PANCHI ESTELA	VÍVERES ESTELITA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TAGUANTINSUYO	S/N	CARANQUIS	PANZALEO	
40	LAT#10	0502960073001	RODRÍGUEZ MIRIAN	KIOSCO	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TAGUANTINSUYO	S/N	HUANCABILCA	PURUHAES	
41	LAT#10	0501544852001	CAMPAÑA CAICEDO FABIAN PATRICIO	BAR COLEGIO VICENTE LEÓN	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TAGUANTINSUYO	S/N	HUANCABILCA	HUANCABILCA	0995422557
42	LAT#10	0501593214	SALAZAR MERCEDES	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TAGUANTINSUYO	S/N	PURUHAES	VÍA YUGSILOMA	
43	LAT#10	0501380471	ESCOBAR ANGELITA DE LAS MERCED	VÍVERES LA COCHA	CANTÓN LATAACUNGA	JUAN MONTALVO (SAN SEBA)	TAGUANTINSUYO	S/N	HUANCABILCA	CARANQUIS	
44	LAT#10	0501500391001	PANCHI MARÍA CLEOTILDE	MARISQUERIA JAMBELI	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	23-33	JAIMER ROLDOS	JAVIER ESPINOZA	032802298
45	LAT#10	1702680925001	TAPIA JÁCOME JORGÉ MATÍAS	BAR INTERIOR AEROPUERTO	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	JAVIER ESPINOZA	JAIMER ROLDOS	0995033010
46	LAT#10	0500103510	MORENO MONTALEZA LAURA	ABARROTÉS MAMA LAURITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	PASAJE BEDÓN	ENTRADA A NUEVA VIDA	
47	LAT#10	0501183412	CRUZ PANCHI ROSARIO DEL CARMEN	VÍVERES D' OSIRIS	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	PASAJE VILLARROEL	PASAJE SAN MARTÍN	0998144129
48	LAT#10	1768027740001	COMISARIATO DE LA FAE	COMISARIATO DE LA FAE	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	CLEMENTE	INTERIOR FAE	
49	LAT#10	0501313027	CAIZAGUANO CECILIA	DESPENSA CECILITA	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	23-13	JAIMER ROLDOS	JUAN J. FLORES	
50	LAT#10	1709902066	SANGUCHO MARTHA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	23-71	JUAN JOSÉ FLORES	JAIMER ROLDOS	
			LATAACUNGA : RUTA DE VENTA # 11								

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O.C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
1	LAT#11	0501773311	MAZAPANTA GUICATOMA GLORIA	TIENDA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. ATAHUALPA	S/N	AV. ATAHUALPA	RUMINAHUI	
2	LAT#11	0500756226001	HERRERA CHACÓN CLARA ERNESTINA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. ATAHUALPA	S/N	AV. ATAHUALPA	JUNTO ALAKI	
3	LAT#11	0503253429	MASAPANTA AIMARA ISABEL	TINENDA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. ATAHUALPA	S/N	CAYAMBE	CARIHUAIRAZO	
4	LAT#11	0501059612	ALMACHE VALIENTE FANNY	VÍVERES FANNY CIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. ATAHUALPA	34-51	PUTZALAHUA	CAYAMBE	
5	LAT#11	0500102389	MASAPANTA GONZALO	VÍVERES JAVIER	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. ATAHUALPA	39-97	SANTIAGO ZAMORA	ROOSVELT	
6	LAT#11	1803112075	SANCHEZ GUANOLUISA GRACE PATRICIA	BAZAR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. GENERAL ITURRALDE	S/N	CALLE 1	CALLE 4	
7	LAT#11	0500454434001	ESTUPUÑAN TAPIA MARÍA DEL ROSARIO	VÍVERES CHARITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. GRAL. PROAÑO	3-19	QUIJANO Y ORDOÑEZ	HNOS PAZMIÑO	
8	LAT#11	0501560684001	TACO MARÍA JUANA	PANADERÍA EL LOJANITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. GRAL. PROAÑO	3-40	QUIJANO Y ORDOÑEZ	HNOS PAZMIÑO	
9	LAT#11	0914584313	ANA LUCIA REINOSO	PICANTERIA BRYANCITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. GRAL. PROAÑO	S/N	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
10	LAT#11	1103719801001	YUNGA SINCHIRE FANNY MARGARITA	VÍVERES FANNY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. MIGUEL ITURRALDE	S/N	BLOQUE DE LA FAE	BLOQUE DE LA FAE	0983717393
11	LAT#11	0502287576	ALESTIA CORTE VERONICA DE LOS	BAR COLEGIO BARBA NARANJO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. UNIDAD NACIONAL	S/N	AV. RUMINAHUI	BOMBONA	
12	LAT#11	0501378053	CHILUISA TAPIA ROSARIO DEL PILAR	BAR COLEGIO HERMANO MIGUEL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	JAIME ROLDOS	CLEMENTE YEROVI	
13	LAT#11	0910668094001	NAVIA CEDEÑO FRIGIA MARÍA	FRINAVIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	95-46	JAIME ROLDOS	CLEMENTE YEROVI	
14	LAT#11	0501013932	TOAPANTA CALLE MARÍA	VÍVERES MARIITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	AV. CARLOS ARROSEMENA	CARLOS ARROSEMENA	
15	LAT#11	0501372155	MORALES AVILA MARCELO EFRAIN	VÍVERES MARCELO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	5-56	CAMILO PONCE	JERONIMO CARRION	0989474886
16	LAT#11	0500847587001	HERRERA SALAS JESSY	VÍVERES JESSY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	JOSÉ M. URBINA	ALFREDO BAQUERIZO	
17	LAT#11	0501246748	MOLINA JÁCOME NELLY	VÍVERES NELLY CIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	VICTOR E. ESTRADA	ALFREDO BAQUERIZO	
18	LAT#11	0502525694	MADRIL LUCRECIA	VÍVERES LUCRECIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	BENJAMIN TERÁN	2-69	ANTONIA VELA	AURELIO MOSQUERA	
19	LAT#11	0501471080001	VEITIMILLA MORENO MARÍA MAGDALENA	PANADERÍA DULCEZZA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	BENJAMIN TERÁN	S/N	GONSALEZ SUAREZ	ANTONIA VELA	0992791001
20	LAT#11	0502275068001	PICHUCHO COYACHAMIN EDISON	BAZAR Y PAPELERIA ANDI	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	CDLA NUEVA VIDA	DIAGONAL AL PAI	
21	LAT#11	0603378605	QUITO QUITO CARMEN	VÍVERES QUITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	22-37	GRAL. ALBERTO ENRIQUEZ	VICENTE RAMON ROCA	
22	LAT#11	1100330503	DE SALME ZOILA	VÍVERES EL CISNE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	20-20	FRANCISCO ROBLES	JOSÉ M. URBINA	
23	LAT#11	1702012806	ESCOBAR MARÍA	VÍVERES MARIITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	23-34	VICENTE ROCAFUERTE	VICTOR E. ESTRADA	
24	LAT#11	0501088371001	HERRERA LUZ	MINIMARKET MARIANITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	9-02	QUIJANO ORDOÑEZ	HNOS. PAZ Mino	
25	LAT#11	0503624710001	PISAÑA RIVERA MIGUEL ANGEL	PANIFICADORA NUTRI PAN	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	QUIJANO ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	032810345
26	LAT#11	1714299706	MORILLO VIRGINIA	VÍVERES VIRGINIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. CASOLA	S/N	CALLE PRINCIPAL	ENTRADA A NUEVA VIDA	
27	LAT#11	0502419609001	MUÑOZ GRANDES EDGAR FABIAN	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA	S/N	EVERES	UNIDAD FAE	0987774169
28	LAT#11	0503952905001	GUAMANGALLO IZA KELLY FARINA	MINIMARKET NUEVA VIDA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA	S/N	CALLE PRINCIPAL	JUNTO A DESTACAMENTO	0993834227
29	LAT#11	0500996244	PICHUCHO JOSÉ VICENTE	VÍVERES MICHITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA	S/N	CDLA. NUEVA VIDA	CDLA. NUEVA VIDA	
30	LAT#11	0501962757001	TOAPANTA MADRIL MIRIAN ELIZABETH	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA	S/N	DAPSANO	IRAZU	0998279651
31	LAT#11	0503081622001	GUTIERREZ MAIGUA LUIS HERNAN	PANADERÍA EL TRIGAL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA	MZ L	MONTE BLANCO	DIAGONAL A LA IGLESIA	032808069
32	LAT#11	1803765880	GAVILÁNEZ SANCHEZ CARMEN LASTENIA	VÍVERES JOSELITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CDLA. NUEVA VIDA CALLE PRINCIPAL	S/N	MONTE BLANCO	MZ. M LOTE 30	
33	LAT#11	0500581707001	TAPIA BORJA TERESA MERCEDES	FARMADESCIENTOS SUR 2	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CLEMENTE YEROVI	3-49	JOSÉ M. PLACIDO	ISIDRO AYORA	
34	LAT#11	1706036934	CALDERÓN CARMEN	VÍVERES CARMEN CIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CURARAY	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	RUMINAHUI	
35	LAT#11	0501803654	VARGAS ROCÍO	VÍVERES ROCÍO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CURARAY	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	RUMINAHUI	
36	LAT#11	0501925770	ZAPATA BERTHA	VÍVERES DOÑA BERTHA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	ENTRADA A NUEVA VIDA	S/N	CDLA. CASOLA	CALLE PRINCIPAL	
37	LAT#11	0500626288001	TIPANTUÑA HIDALGO GLORIA MARÍA	VÍVERES LA FRUTICA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	HNAS. PAEZ	5-08	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	0999087516
38	LAT#11	0502520174	TELLO MORA JACKELINA	VÍVERES PAOLITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	ISIDRO AYORA	96-64	JAVIER ESPINOZA	JAIME ROLDOS	0984540430
39	LAT#11	1718326927001	SANDOVAL PALACIOS SILVIA CRISTINA	VÍVERES CARLOS ESTEBAN	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	JAIME ROLDOS	2-16	ISIDRO AYORA	CARRION	
40	LAT#11	0501155691	OLEAS GOMEZ NARCISA DE JESÚS	LA HUECA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	JAVIER ESPINOZA	47-55	AV. AMAZONAS	GONZALO CORDOVA	
41	LAT#11	0503170623001	ANDRADE MANTILLA JHON POUL	EL VIEJO FRUTERO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	JAVIER ESPINOZA	S/N	GONZALO CORDOVA	AV. AMAZONAS	0987004995
42	LAT#11	0502525694	ESQUIVEL MEDINA MARÍA FERNANDA	VÍVERES MARY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	JOSÉ LUIS TAMAYO	1-19	IGNACIO DE VEINTIMILLA	FRANCISCO ROBLES	
43	LAT#11	0501323067	SORIA CARMEN	VÍVERES DIVINO NIÑO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	JOSÉ M. URBINA	1-47	ANTONIO BORRERO	ANTONIA VELA	
44	LAT#11	0501079099	PILATASIG VELASCO MARÍA EUGENIA	ABARROTES MARIA EUGENIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	LUIS MINEIROS	S/N	ENTRADA NUEVA VIDA	CALLE PRINCIPAL	
45	LAT#11	0501830681	ZAMBRANO CADENA MARÍA DEL CARMEN	KIOSKO CARMITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	LUIS MINEIROS	S/N	ENTADAA NUEVA VIDA	CALLE PRINCIPAL	
46	LAT#11	0500542121	TAMAYO OCAÑA GLADYS	VÍVERES GLADYS	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	CURARAY	
47	LAT#11	0918339037001	LLERENA MARTÍNEZ JUAN NICANOR	LA CARRETA DE JUANCHO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	QUIJANO Y ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	032809087
48	LAT#11	0500476130	SALAZAR AIDA	VÍVERES LA CASERITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	MARQUÉZ DE MAENZA	1-87	CURARAY	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
49	LAT#11	1802752137001	MARTÍNEZ PEREZ MAGDALENA NOEMI	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	MARQUÉZ DE MAENZA	S/N	QUIJANO Y ORDOÑEZ	CURARAY	
50	LAT#11	0500161526	VIERA LUZ VIV. LA ECONOMIA	VÍVERES LA ECONOMIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	PLACIDO CAMAÑO	2-31	JAIME ROLDOS	JUAN J. FLORES	0995432047
51	LAT#11	0501596464001	PAZMIÑO MOLINA ROSARIO	PAZ Mino MOLINA ROSARIO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	9-88	CALIXTO PINO	CALIXTO PINO	
52	LAT#11	0501886519001	CARRILLO DANILO	VÍVERES DAYANA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	
53	LAT#11	0500184817	DE ZURITA TACO GLORIA	MINIMARKET Z	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	4-104	GENERAL MALDONADO	TARQUI	
54	LAT#11	0502132640001	QUEVEDO HERRERA ROCÍO DEL PILAR	VÍVERES SAN JOSÉ	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	HNOS. PAZMIÑO	HNOS. PAZMIÑO	0999442496

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O.C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
55	LAT#11	0501375059	ROCÍO MURILLO ANDA	ESPIGAS Y ROSAS PASTELERIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	GENERAL MALDONADO	TARQUI	
56	LAT#11	0502661762	GUAMÁNGATE ESTRELLA MARÍA CONS	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	GRAL. AV. GRAL. PROAÑO	CALIXTO PINO	
LATA CUNGA : RUTA DE VENTA # 12											
1	LAT#12	0500453055	VÍVERES FANNY	VÍVERES FANNY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	11-38	GRAL. AV. GRAL. PROAÑO	HNOS PAZ Mino	
2	LAT#12	0502473481001	VILMA DEL CARMEN CHICAIZA CHICAIZA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	QUIJANO Y ORDOÑEZ	CALIXTO PINO	
3	LAT#12	0503393241001	LICTA PUZON EDGAR OLMEDO	VÍVERES EDGARCTO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	FÉLIX VALENCIA	CALIXTO PINO	0969512934
4	LAT#12	1802400687	HELADERIA COTOPAXI	HELADERIA COTOPAXI	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	GENERAL MALDONADO	TARQUI	
5	LAT#12	0200491603	CASTILLO ELIDA	VÍVERES ELIDA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	11-32	GENERAL AV. GRAL. PROAÑO	HNOS. PAZ Mino	
6	LAT#12	0502312333001	GARZÓN CANCHIGNIA MONICA BEATR	DISTRIBUIDORA DISMEL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	10-31	GENERAL AV. GRAL. PROAÑO	CALIXTO PINO	
7	LAT#12	0501727598001	BANDA BLANCA	FARMACIA SUR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	3-07	HERMANAS PAEZ	TARQUI	
8	LAT#12	0502032030001	GAVILÁNEZ Mejía HÉCTOR EDMUNDO	PANADERÍA SABOR AMBATEÑI	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	RUMINIAHUI	
9	LAT#12	0502903925001	MADRIL MADRIL JULIO RAFAEL	VÍVERES TERESITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	HNAS. PAEZ	0984998367
10	LAT#12	0502200488	ÁLVAREZ IZURIATA MARCELA	MINIMARKET MARCELL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	TARQUI	GRAL. MALDONADO	
11	LAT#12	0500916952001	PROAÑO HINOJOZA IRALDA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	ROSEVERT	S/N	ROOSVELT	ATAHUALPA	
12	LAT#12	0502140940001	ARCOS ESPÍNEL MONICA PATRICIA	MINI MARKE PATTY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	20-32	CALIXTO PINO	GRAL. PROAÑO	
13	LAT#12	0501599245001	BENAVIDES MOLINA ADRIANA	VÍVERES ADRIANITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	S/N	CALIXTO PINO	GRAL. PROAÑO	
14	LAT#12	0500332705	ESPINOZA ISABEL	VÍVERES ESPINOZA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	20-68	GRAL. PROAÑO	CALIXTO PINO	
15	LAT#12	0501730303	VELOZ SANGOQUIZA NARCIZA DE JE	VÍVERES NARCIZA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	20-92	GRAL. PROAÑO	CALIXTO PINO	
16	LAT#12	0500881214001	HIDALGO OÑATE BLANCA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	63-28	HERMANAS PAEZ	TARQUI	
17	LAT#12	0502212954	GUANOQUIZA CHUQUITARCO MARCIA ELIZAB	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	VELASCO IBARRA	S/N	CLEMENTE YEROVI ESQ	CARLOS ARROSEMENA	
18	LAT#12	0502207285001	MARTÍNEZ LASCANO MARÍA PIEDAD	VÍVERES MELANY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	VICENTE ROCAFUERTE	S/N	ANTONIA VELA	ANTONIA VELA	
19	LAT#12	0502289218001	GARCÍA RENGIFO OLGA LORENA	HIPER MARKET SAN JOSE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	VICTOR EMILIO ENTRADA	1-21	ANDRES F. CORDOVA	ANTONIO BORRERO	
20	LAT#12	0103067559	CASTRO MARÍA	VÍVERES Doña MARIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	81-03	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	CALIXTO PINO	
21	LAT#12	0603080086001	CAUJA AREVALO CLAUDIA ELIZABETH	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	8-17	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	CALIXTO PINO	0992584446
22	LAT#12	0502046477001	CEVALLOS CERNA ALEXANDRA DEL R	ABARROTES JESSY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	8-17	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	CALIXTO PINO	
23	LAT#12	0501945604001	NEGRETE CARMEN	COMERCIAL NEGRETE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	1-136	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	FÉLIX VALENCIA	
24	LAT#12	0501569735001	GARZÓN HUERTAS MARCELA JUDITH	TECNOPAN	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	14-32	AV. AMAZONAS	ENRIQUE VACAS GALINDO	
25	LAT#12	0500553417001	OÑATE GALLARDO BELGICA LEÓNOR	VÍVERES FERNENDITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	14-154	BENJAMIN TERÁN	REDONDEL LA FAE	
26	LAT#12	0500092929	BORJA GORDILLO JOSÉFINA	VÍVERES JOSEFINA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	8-29	CALIXTO PINO	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	
27	LAT#12	1801452580001	CAGUANA IGUIQUITIN SEGUNDO JUAN	PANADERÍA CENTENO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	7-122	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	
28	LAT#12	0502609753001	GUANO TOAPANTA WILSON EDUARDO	PANADERÍA AMERICA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	7-10	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	
29	LAT#12	0501693576001	GUAYAQUIL MOLINA ELENA	VÍVERES ELENITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	8-39	CALIXTO PINO	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	
30	LAT#12	0502434376	HERREA HERRERA SILVIA LUCIA	LICORERIA BRYALI	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	CALIXTO PINO	ANTONIO JOSÉ DE SUCRE	
31	LAT#12	0502142904001	VARGAS HERRERA MERY ROCIO	BAZAR Y PAPELERIA MERYEN	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	79-61	CALIXTO PINO	OSCAR EFREN REYES	0987413113
32	LAT#12	0500923297	SALAZAR SUSANA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	FÉLIX VALENCIA	CALIXTO PINO	
33	LAT#12	0501213318001	PAUCARIMA SOTO MARÍA PIEDAD	ABARROTES AMAZONAS	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	FORTALEZA DEL CALLO	SALCHE	
34	LAT#12	0501083869001	TAIPE BORJA MARGOTH	ABARROTES MAGY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	S/N	FORTALEZA DEL CALLO	CALIXTO PINO	
35	LAT#12	1802529964001	VACA SALGADO MONICA CECILIA	PANADERÍA SABOR Ambateño	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	1-13	TILIPULO	ENRIQUE VACAS GALINDO	
36	LAT#12	0502493059	HERRERA SINCHIGUANO MARÍA ROSA	VÍVERES ROSITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	AV. AMAZONAS	13-14	VACAS GALINDO	TILIPULO	
37	LAT#12	0500501622	HERRERA HERRERA VICTORIA	MINIMARKET FAM	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	BENJAMIN TERÁN	4-130	AV. AMAZONAS	HONORATO VÁSQUEZ	
38	LAT#12	0501321962001	CADENA CADENA EUGENIA	FARMACIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	BENJAMIN TERÁN	S/N	HONORATO VÁSQUEZ	ANTONIA VELA	
39	LAT#12	0500447479001	CHILUQUINGA IZA BLANCA	BAZAR Y PAPELERIA DIANA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	BENJAMIN TERÁN	4-08	HONORATO VÁSQUEZ	AV. AMAZONAS	
40	LAT#12	0501988596001	MOROCHO SANCHEZ MARÍA ELVIRA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	9-86	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	0998575469
41	LAT#12	0501830624001	CHIMBA TACO ESTEBAN SANTIAGO	CONFITERÍA EL DULCE PERFECTO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	S/N	FÉLIX VALENCIA	BELSARIO QUEVEDO	
42	LAT#12	0502572969001	ROSADO ÁLVAREZ CARLOS JAVIER	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	S/N	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	032809472
43	LAT#12	0502364151	CHICAIZA MARÍA	LICORERIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE 2 DE MAYO	5-02	GENERAL MALDONADO	SALCEDO	
44	LAT#12	0501636237	TACAN ANA MARÍA DEL CARMEN	VÍVERES LA ECONOMIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	14-18	OSCAR EFREN REYES	BENIGNO CHIRIBOGA	
45	LAT#12	0502556541	SINCHIGUANO SIMBAÑA LIDIA A.	VÍVERES LIDIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	2-86	ANTONIA VELA	SIMÓN BOLIVAR	
46	LAT#12	0501639587001	TRAVES EDWIN	VÍVERES CHOCHITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	11-06	AV. AMAZONAS	ANTONIA VELA	
47	LAT#12	0500578513001	HIDALGO MOOINA MARTHA BEATRIS	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIA VELA	S/N	VACAS GALINDO	TILIPULO	032811365
48	LAT#12	1802196624	MALQUI MALQUI MARIANA	VÍVERES CARMITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE ANTONIO CLAVIJO	S/N	FORTALEZA DEL CALLO	CRISTOBAL CEPEDA	
49	LAT#12	0500232848	MICRO MERCADO SUR	MICRO MERCADO SUR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELSARIO QUEVEDO	S/N	AV. RUMINIAHUI	MARQUÉZ DE MAENZA	
50	LAT#12	0502230519	TUCUMBI TACURI WASHINGTON VINICIO	MY SIN'S GYM'S	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELSARIO QUEVEDO	S/N	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	FÉLIX VALENCIA	
51	LAT#12	0500489083	ROMERO LUCIA	VÍVERES LUCY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELSARIO QUEVEDO	S/N	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	FÉLIX VALENCIA	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
52	LAT#12	0501741839	CHAVEZ BAUTISTA SONIA	DEPOSITO SAN JORGE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELISARIO QUEVEDO	8-86	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
53	LAT#12	0501146674001	CHAVEZ MARCO ANIBAL	DISTRIBUIDORA YAMBOREE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE BELISARIO QUEVEDO	S/N	GUAYAQUIL	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	032802318
54	LAT#12	0503735292001	CHIGUANO CUCHIPE GALO MAURICIO	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	S/N	AV. AMAZONAS	ANTONIA VELA	
55	LAT#12	0503205916001	QUISHPE QUISHPE DIGNA MARÍA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	S/N	AV. AMAZONAS	2 DE MAYO	0998342480
56	LAT#12	0501560684001	TACO TACO	CONFITERÍA MYS	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	S/N	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	
57	LAT#12	1308678927	JENNY KATIUSKA BRAVO HOLGUIN	CONFITERÍA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE CALIXTO PINO	41-60	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
LATA CUNGA : RUTA DE VENTA # 13											
1	LAT#13	0501129308001	CEVALLOS SALGADO GLORIA ANTONIA	VÍVERES TOÑITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	2 DE MAYO	ANTONIO CLAVIJO	
2	LAT#13	0500610910	BRAZALES MERCEDES	ABARROTÉS MERCEDITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	ANTONIO CLAVIJO	ANTONIO CLAVIJO	
3	LAT#13	0501397251001	SALAZAR VELA MARIANA DE JESÚS	CONFITERÍA AMSA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	BELISARIO QUEVEDO	2 DE MAYO	032814274
4	LAT#13	0501177596001	GLADYS ARCOS	COMERCIAL XAVIERCITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	2-32	FÉLIX VALENCIA	CALIXTO PINO	
5	LAT#13	0500806765	MESIAS VILLACÍS GONZALO	MINI VANEZA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	10-55	QUIJANO Y ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
6	LAT#13	0501359145	NOROÑA MARGOTH	VÍVERES MARGOTH	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	11-14	QUIJANO Y ORDOÑEZ	HNOS. PAZMIÑO	
7	LAT#13	0502396476	TACO CAJAS PAULINA DE LOURDE	BAZAR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	QUIJANO Y ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
8	LAT#13	0502774128	MONTENEGRO VARGAS JAIME VINICIO	TIENDA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	
9	LAT#13	0501491864001	VARGAS DOMINGUZZ ROSA ELIZABETH	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	8-85	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	
10	LAT#13	1705445391001	FARMACIA LA MERCED	FARMACIA LA MERCED	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	10-38	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
11	LAT#13	1801073972	TAMAYO GRACIELA	DESPENSA CHELITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	S/N	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
12	LAT#13	0500270863001	BANDA SALAZAR CARMEN AMELIA	BAZAR CARMITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE FÉLIX VALENCIA	41-73	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
13	LAT#13	0502034960	BANDA TAPIA LORENA	COMERCIAL LORENITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	7-68	QUIJANO Y ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
14	LAT#13	0500542378	PAZMIÑO ESTRELLA MARTHA	ABARROTÉS CENTRAL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	7-50	QUIJANO Y ORDOÑEZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
15	LAT#13	0501108047	TENORIO ANITA TERESA	KIOSKO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE QUITO	S/N	PADRE SALCEDO	GENERAL AV. GRAL. PROAÑO	
16	LAT#13	0501136543001	MARIN JOSÉ	DELICATESEN BELENCY	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	GENERAL MALDONADO	S/N	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
17	LAT#13	1802813376001	ARAUJO ARAUJO NARCIZA DE JESÚS	DISTRISAR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	GARCÉS	002	DARIO GUEVARA	RODRIGO VELA	0998969476
18	LAT#13	0500742796001	ZAMBRANO CARMELA	VÍVERES CARMELITA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	GENERAL MALDONADO	4-98	2 DE MAYO	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
19	LAT#13	1722614409001	OLMEDO OLMEDO FANNY MARISELA	LA ESPIGA DORADA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	ISIDRO AYORA	S/N	ISIDRO AYORA	VELASCO IBARRA	
20	LAT#13	0502044258	MOLINA MARCO	VÍVERES DON MARCO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	MARQUÉZ DE MAENSA	5-14	SÁNCHEZ DE ORELLANA	QUIJANO Y ORDOÑEZ	
21	LAT#13	0502517451001	HIDALGO GUAYAQUIL ANA ELIZABETH	GLASS	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	PADRE ALERTO SAMANATE	S/N	SIMÓN BOLÍVAR	2 DE MAYO	0969028122
22	LAT#13	0501241111001	LANAS CAJIAO DANILO ANTONIO	CAFETERIA EL PASAJE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	PADRE SALCEDO	4-97	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	032660178
23	LAT#13	0500269485	CONFITERIA RAZO	CONFITERIA RAZO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	PASAJE PADRE SALCEDO	4-26	QUITO	BELISARIO QUEVEDO	
24	LAT#13	0501879464001	CHILUIZA PANTUSIN MILTON ANITA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	AV. RUMIÑAHUI	MARQUÉZ DE MAENZA	
25	LAT#13	0502673742	SUÁREZ ANDRADE ANGELITA	VÍVERES SAN GREGORI	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	1-07	AV. RUMIÑAHUI	MARQUÉZ DE MAENZA	
26	LAT#13	050222458001	GUAMÁNGALO SALAZAR ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	1-151	AV. RUMIÑAHUI		032802220
27	LAT#13	0502438013	MOLINA TENORIO CRISTINA	KIOSCO LA SALLE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	GENERAL MALDONADO	SAN VICENTE MARTIR	
28	LAT#13	0502579410	CHICAIZA CALVOPIÑA SARA LETICIA	BAR LA SALLE ESCUELA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	INTERIOR COLEGIO	FERNANDO VIVERO	
29	LAT#13	0500274543001	SEGUNDO SALAZAR	BODEGA EL SALTO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	12-30	MARQUÉZ DE MAENZA		
30	LAT#13	0500940846	BORJA QUITO MEATRIZ LUCIA	CUGUCUCARAS DON GOYO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA		
31	LAT#13	1001754504	JARAMILLO VACA EDWIN GUSTAVO	BAR ESPE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	HMNAS. PAEZ	
32	LAT#13	0501438626	SALAZAR ENMA	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	1-163	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)	
33	LAT#13	0502533987001	GUANO TOAZA BAYRON GONZALO	PANADERÍA Y PASTELERIA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	GUAYAQUIL	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	0998195081
34	LAT#13	0500186648	SANSUR SAKAKINY MIGUEL	SANSUR SAKAKINY MIGUEL	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	1-134	AV. RUMIÑAHUI	RUMIÑAHUI	
35	LAT#13	0502781719001	SINGAUCHO MORENO MAYRA MAGALI	VÍVERES PEPITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	CALLE JUAN ABEL ECHEVERRÍA	FÉLIX VALENCIA	0983858461
36	LAT#13	0500835616001	ELSA MARIANA PRUNA MUÑOZ	BOTICA EL PROGRESO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	8-128	FÉLIX VALENCIA	HNOS. PAZMIÑO	
37	LAT#13	0501155873	PARRA CORRALES CECILA	MICRO MERCADO LA MERCED	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	
38	LAT#13	0500542121	MORA VEGA NANCY MAGDALENA	DELICATESEN	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	1-103	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)	
39	LAT#13	0500071469	SAMBRANO MAYO SEGUNDO HUMBERTO	BAZAR Y PAPELERIA SUR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)	
40	LAT#13	0501499503001	VIVAS ARMAS CARLOS ARNULFO	BAZAR	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	5-01	SAN VICENTE MARTIR	PARQUE SAN FRANCISCO	
41	LAT#13	0502054786	CHICAIZA ZOILA	BAR COLEGIO LA SALLE	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	SAN VICENTE MARTIR	GRAL. MALDONADO	
42	LAT#13	0500161864	BONILLA SANCHEZ RUTH MARÍA	PANADERÍA MODELO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	9-134	CALIXTO PINO	FÉLIX VALENCIA	
43	LAT#13	0502346844	PICHUCHO PEREZ WILSON ALVERTO	VÍVERES	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	S/N	FÉLIX VALENCIA	FÉLIX VALENCIA	
44	LAT#13	0501494561	MADRIL ROSA CARLOTA	VÍVERES JORGITO	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUIJANO Y ORDOÑEZ	6-37	LUIS F. VIVERO	GUAYAQUIL	
LATA CUNGA : RUTA DE VENTA # 14											
1	LAT#14	050157761001	CAICEDO VELES MONICA PATRICIA	BAR DE LA ESCUELA ELVIRA ORTEGA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUITO	S/N	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	0987956031
2	LAT#14	0501584924001	PAPELERIA ESPAÑOLA	PAPELERIA ESPAÑOLA	CANTÓN LATA CUNGA	LA MATRIZ	QUITO	18-79	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O.C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
3	LAT#14	1704121282	ERAZO ANA MARÍA	KIOSCO PORTAL GOBERNACION	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	S/N	GENERAL MALDONADO	PADRE SALCEDO	
4	LAT#14	0500239363	JARA ALFREDO MANUEL	CONFITERÍA TERESITA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	14-79	GUAYAQUIL	PADRE SALCEDO	
5	LAT#14	0500205083001	GARZÓN CAJAS LUCILA	VÍVERES SAN AGUSTÍN	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	13-260	HERMANAS PAÉZ	TARQUI	
6	LAT#14	1700825522	TAMAYO VÁSQUEZ ENMA	SODA BAR SAN AGUSTÍN	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	S/N	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)	
7	LAT#14	0501108047	MOJUNA BORJA FANNY COSUELO	KIOSCO	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	S/N	SALCEDO	GRAL. MALDONADO	
8	LAT#14	0400041943	MORAN MARÍA TERESA	VITRINA TU GUSTO	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	15-67	SALCEDO	GRAL MALDONADO	
9	LAT#14	0502367485	TACO LEMA DIGNA	PANADERÍA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	QUITO	3-38	AV. RUMINIAHU	MARQUÉZ DE MAENZA	
10	LAT#14	0500843420	LEMA MELIDA	TIENDA MELIDA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	AV. RUMINAHUI	S/N	QUITO	SÁNCHEZ DE ORELLANA	
11	LAT#14	0501727812	MOJUNA BENAVIDEZ ANGELITA	CHAROL	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	18-56	JUAN ABEL ECHEVERRÍA		
12	LAT#14	1802245900001	IDIOMA LLUMIGUANO CELINDA	VÍVERES JAQUELINE	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	11-104	AV. RUMINIAHU	MARQUÉZ DE MAENZA	032801978
13	LAT#14	0503057747001	MONTESS VEGA KLEVER SAUL	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	S/N	AV. RUMINIAHU	MARQUÉZ DE MAENZA	
14	LAT#14	0501865000	VALLEJO GUANOLUIZA BLANCA	PANADERÍA LA EXCLUSIVA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	11-26	AV. RUMINIAHU	MARQUÉZ DE MAENZA	
15	LAT#14	0501378822001	PROAÑO FREIRE SUSANA	BAZAR SUSY	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	18-44	JUAN ABEL ECHEVERRÍA	FÉLIX VALENCIA	
16	LAT#14	0502363112001	TOAPANTA HERRERA NORMA CECILIA	DULCERÍA SUEÑOS Y CAMELOS	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	12-122	FÉLIX VALENCIA	JUAN ABEL ECHEVERRIA	0983832200
17	LAT#14	1200263208001	BORJA GARCÍA MARCO RAUL	HELADOS DE PAILA COTOPAXI	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	S/N	LUIS F. VIVERO	GUAYAQUIL	032801201
18	LAT#14	0501601868	PICANTERIA CHINITO	VÍVERES EL CHINITO	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	15-37	LUIS VIVERO	GUAYAQUIL	
19	LAT#14	0501117519001	GUERRERO ARROYO MERCEDES ALICIA	FARMACIA SAN AGUSTÍN	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	66-127	MARQUÉZ DE MAENZA	(No hay sugerencias)	032805377
20	LAT#14	0501580799	CARMEN DEL ROCÍO PROAÑO HINOJOZA	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	12-13	MARQUÉZ DE MAENZA	TARQUI	
21	LAT#14	0502053721	BORJA SALGUERO LOURDES AMPARO	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	74-32	GUAYAQUIL	LUIS F VIVERO	
22	LAT#14	0502350911	JAKE VÁSQUEZ MARÍA CRISTINA	PANADERÍA	CANTÓN LATACUNGA	LA MATRIZ	SÁNCHEZ DE ORELLANA	16-91	LUIS F. VIVERO	GUAYAQUIL	
23	LAT#14	0501602874	SARAGOZI PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	ALAUQUEZ	S/N	BARRIO CENTRO	VÍA PRINCIPAL	
24	LAT#14	0502447618001	MALLITASIG PANCHI MARTHA CECILIA	VÍVERES VIKI	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	CASA VERDE	COLAIZA	032803812
25	LAT#14	0501742084001	PANOLUIZA PANCHI NANCY PIEDAD	VÍVERES NANGITA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	BELLAVISTA	JUNTO VÍVERES SUSANITA	032263035
26	LAT#14	0501072458001	CONDOR EDGAR	COMERCIAL CONDOR	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	CALLE G	CALLE G	
27	LAT#14	052675894001	ÁLVAREZ PANCHI NANCY DEL ROCÍO	MINI MARKED	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	CALLE PRINCIPAL	SECTOR COLAISA	
28	LAT#14	0502362908001	BENTEZ PANCHI CRISTIAN PAUL	BODEGA SUPERIOR	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	CALLE PRINCIPAL	SAN SILVESTRE	032262412
29	LAT#14	0501268205001	TIPAN ARIAS ESTHER MARÍA	VÍVERES MARIA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	CALLE PRINCIPAL	SAN SILVESTRE	032262074
30	LAT#14	0501658942001	CHUQUITARCO CRUZ CLEOTILDE	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	DIAGONAL SIERRA TROPICAL	SECTOR SAN SILVESTRE	0995548080
31	LAT#14	1711863074001	UMAJINGA MALLITASIG FANNY	VÍVERES EL GOLOSITO	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	EL AGUILA	SAN SALVADOR	032262129
32	LAT#14	0502207236001	CHASI PATATE GLADYS YOLANDA	VÍVERES KATHERIN	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	EL CONDOR	COLAISA	032262073
33	LAT#14	0502533516001	SALAZAR QUINGATUÑA ALBA JEAQUELINE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	JUNTO FERRERIA	COLAIZA	032803904
34	LAT#14	0502863301	GUANOLUIZA GLORIA	VÍVERES GLORIA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	PASAJE EL CONDOR	ENTRADA TENNIS CLUB	
35	LAT#14	0500156674	TAIPE YOLANDA	VÍVERES YOU	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	PASAJE EL CONDOR	ENTRADA TENNIS CLUB	
36	LAT#14	0501203467001	PANCHI GUANOLUIZA YOLANDA SUSANA	VÍVERES SUSANITA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	PRINCIPAL	SAN SILVESTRE	032262867
37	LAT#14	0501212682001	VELASCO CANGUI MARIBEL LASTEÑA	FARMACIA MARIBEL	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	PRINCIPAL	SAN SILVESTRE	
38	LAT#14	0501947600001	QUIMBITA QUIMBITA HÉCTOR MARCE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	PUENTE DE ALAUQUEZ	VÍA PRINCIPAL	032839624
39	LAT#14	0501375638001	SALAZAR MAYO ELVIA LUCIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	SAN SILVESTRE	DIAGONAL INDUSTRIA COTOPAXI	032262119
40	LAT#14	0501085757001	NEGRETE PANCHI LUIS	MINI MARQUET MARIA CLEMENT	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	AV. AMAZONAS	S/N	SAN SILVESTRE	PRINCIPAL	032262227
41	LAT#14	0501483213001	QUIMBITA MARTÍNEZ LILIA	VÍVERES CYNTHIA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	BARRIO CENTRO	S/N	FRENTE PLAZOLETA	SAN BUENAVENTURA	
42	LAT#14	0502859945001	DURAN MORENO MAYRA KATERINE	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	CALLE 4 DE OCTUBRE	S/N	27 DE FEBRERO	LA LIBERTAD	032710804
43	LAT#14	0503335986001	ESPÍN CRUZ JOSÉ ANDRÉS	MINI MARKED JOSE	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	CALLE 4 DE OCTUBRE	S/N	SAN FRANCISCO	LA LIBERTAD	032710647
44	LAT#14	0502971567	ROCANDO EUGENIA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	CALLE PRINCIPAL	S/N	FRENTE PARQUE	ALAUQUEZ	
45	LAT#14	0502158348	LEMA ISABEL	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	CALLE PRINCIPAL	S/N	LA LIBERTAD	SAN BUENAVENTURA	032262067
46	LAT#14	1102908504001	DÍAS ORTIZ MAYRA ALEJANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	CONDOR	S/N	COLAISA	EL PUENTE	
47	LAT#14	0501616395001	CAIZA ESTUPIÑAN MIRIAN CRISTINA	MULTIMERCADO	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	MIGUEL ITURRALDE	S/N	JUNTO MARIA CLEMENTINA	SECTOR SAN SILVESTRE	032262151
48	LAT#14	0501809083001	MARTÍNEZ GALLARDO MARÍA EUGENIA	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN BARTOLOME	S/N	BARRIO CENTRO	CALLE	032297212
49	LAT#14	0501673412001	SINGHIGUANO BLANCA MARISEL	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN BARTOLOME	S/N	BARRIO CENTRO	CALLE	032297247
50	LAT#14	0502525447001	YANQUI NANCY PATRICIA	TIENDA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN DIEGO	S/N	BARRIO SANTA BARBARA	PARADA BUS	0992604762
51	LAT#14	0502289382001	GUAMÁN ANDRADE ALEXANDRA MAGDALEN	VÍVERES LA ECONOMIA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN DIEGO	S/N	CAYETANO	DIAGONAL	032297021
			LATAUNGA : RUTA DE VENTA # 15								
1	LAT#15	0502635899001	SASIG SOTO YOLANDA BEATRIZ	VÍVERES KARILINA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN FRANCISCO	S/N	DIAGONAL COMERCIAL DON	SAN BUENA VENTURA	
2	LAT#15	0502867526001	VELASCO BASANTES DIANA ALEXANDRA	VÍVERES	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN FRANCISCO	S/N	SAN DIEGO	SAN BUENA VENTURA	032297076
3	LAT#15	0501993729001	CALVOPIÑA CHACÓN EULALIA ELIZABETH	VÍVERES ELIZABETH	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN IGNACIO	S/N	AV. AMAZONAS	SALIDA A QUITO	032262297
4	LAT#15	0501531628001	MALLITASIG PULLOQUINGA MARÍA FANNY	VÍVERES FANICITA	CANTÓN LATACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN IGNACIO	S/N	AV. AMAZONAS	SALIDA A QUITO	098082899

**REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI**

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
5	LAT#15	0501320766001	CHACHA TIGSE NORMA ALICIA	VÍVERES DIANITA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN BUENAVENTURA	SAN IGNACIO	S/N	ENTRADA SAN BUENAVENTURA	ENTRADA ROSA FLOR	032262903
6	LAT#15	0502587959001	SILVA MENA ROSA ELVIRA	CENTRO COMERCIAL MARCOS	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	AGLOMERADOS	S/N	PANAMERICANA NORTE	SAN AGUSTÍN	0999186290
7	LAT#15	0501573927001	ANALUISA IZA SEGUNDO PEDRO	PARADERO EL DESCANSO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	BARRIO SANTA RITA	S/N	PANAMERICANA NORTE	PARQUE NACIONAL COTOPAXI	0983238610
8	LAT#15	0501248991001	HERRERA GORDILLO CARLOS FERNANDO	BAR COLEGIO PATRIA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	CALLE 2 DE MAYO	S/N	TARQU	CONDOMINIOS FRIGADA PATRIA	0999849075
9	LAT#15	0501741144001	VIRACUCHA MENDOZA OLGA LETICIA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	ENTRADA AL PARQUE COTOPAXI	KM 45	KM 45	EL CHASQUI	0984503209
10	LAT#15	1715982656001	GUANOLUIZA MASAPANTA MARÍA SEBASTIAN	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	ENTRADA AL PARQUE COTOPAXI	S/N	SANTA RITA	EL CHASQUI	0992331422
11	LAT#15	1726246927001	ALMACHE HERRERA JESSICA NATALY	VÍVERES ALEXANDER	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	ENTRADA RIO BLANCO	KM20	PANAMERICANA SUR	ENTRADA TOACAZO	0998722946
12	LAT#15	0500867429001	ARAUQUE CAIZA CARLOTA TERESA	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	ENTRADA TOACAZO	KM20	PANAMERICANA NORTE	RIO BLANCO BAJO	032719618
13	LAT#15	0501599468001	TOAPANTA LLANO JUANA	VÍVERES XIMENITA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	ENTRADA TOACAZO	S/N	PANAMERICANA NORTE	LASO JUNTO A PARMALAT	032719095
14	LAT#15	1712969151001	DÍAZ JIMÉNEZ HIPATIA MARGOTH	FARMACIA FARMARED'S	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASO CENTRO	S/N	KM 21	ESTACION DEL TREN	032719812
15	LAT#15	0502449085001	QUINAUCHO PALLASCO MARÍA DOLORES	MINIMARKET MARY	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASSO	S/N	ATRAS DE PARMALAT	RIELES DEL TREN VÍA RIO BLANCO BAJO	032719986
16	LAT#15	0501271878	ALBÁN MARIANA	COMERCIAL 220 V	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASSO	S/N	ENTRADA A RIO BLANCO	DIAGONAL A ESTACION DE TREN	
17	LAT#15	1791824873001	SUPERMERCADOS ANDINO	SUPERMERCADOS ANDINO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASSO	S/N	ENTRADA A RIO BLANCO	JUNTO A PARMALAT	
18	LAT#15	0501945935001	CAÑIZARES CUEVA SANDRO RAFAEL	CESAL COMISARIATO AGLOMERA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASSO	S/N	INTERIOS AGLOMERADOS CO	SAN AGUSTÍN DEL CALLO	
19	LAT#15	0502551435001	MORALES MORENO JENNY PATRICIA	DELI MARKET J & M	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	LASSO CENTRO	S/N	JUNTO A . PICHINGHA	FRENTE ALA IGLESIA	0995048609
20	LAT#15	0501791396001	MARTÍNEZ PANCHI SEGUNDO CARLOS	MULTISERVICIOS EL TRIANGULO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	AGLOMERADOS	SAN AGUSTÍN DEL CALLO	032718126
21	LAT#15	179542805001	PERALTA ZAPATA MARÍA AMERICA	MINI MARKET DIVINO NIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	KM 45	EL CHASQUI	ENTRADA A LAS MINAS	0983308028
22	LAT#15	0501467690001	BONILLA BALAREZO ELVIA CECILIA	DESPENSA EL TRIANGULO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	ENTRADA AGLOMERADOS	SAN AGUSTÍN DEL CALLO	032719228
23	LAT#15	0500353594001	CAÑIZARES VACA JUAN OSWALDO	COMISARIATO AGLOMERADOS	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	KM 21	ENTRADA A SAQUISILÍ	ENTRADA A SAN AGUSTÍN	0984897951
24	LAT#15	0502312895001	BENITEZ GUATO RENE POLIVIO	FERRETERIA BENITEZ	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	KM 35	ENTRADA A LAS MINAS	E/S EL AVELINO	0995242311
25	LAT#15	0501463228001	BENITEZ GUATO FANNY LUCIA	VÍVERES LA PRADERA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	ENTRADA A MULALO	FRENTE A NOVACERO	032719520
26	LAT#15	0501719215001	OSORIO MALDONADO ROSA PIEDAD	GASOLINERA DIVINO NIÑO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	ENTRADA A SAQUISILÍ	GASOLINERA	0999822630
27	LAT#15	0500850409001	MENA ESPÍN VICTOR HUGO	VÍVERES PAMELITA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	ENTRADA SAN AGUSTÍN	ENTRADA AGLOMERADOS	0987876475
28	LAT#15	0919881698001	ARRIAGA CORREA MAGALY NIEVES	VÍVERES MAGY	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	FRENTE LA AVELINA	JUNTO PARADOR CHALUPAS	0985623993
29	LAT#15	1802176899001	GAMBOA LOPEZ NUBIA SABINA	BAR BRIGADA FAE PATRIA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	KM. 12	INTERIOR	BRIGADA PATRIA	0984585943
30	LAT#15	17114227441001	GUTIERREZ CORDOVA XAVIER EDMUNDO	COMISARIATO PROVERFUT	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 10	PROVERFUT	032416321
31	LAT#15	0500839212001	MORALES TAPIA JORGE RAMIRO	PARADERO MONICA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 21	VÍA A QUITO	032719151
32	LAT#15	0501814701001	CARRERA MORALES IRMA YOLANDA	FRIGO MARKET	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 22	VÍA QUITO	032718117
33	LAT#15	0910606276	SANTIESTEBAN RENDOS JENNY DE LOS ANGE	VÍVERES LOS ANGELES	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 22	LASSO	
34	LAT#15	1701853887001	LLERENA VILLAFUERTE AURIA CECI	MINI MARKET LASSO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	LASSO	CENTRO	
35	LAT#15	0502057128001	Mejía BARRAGAN MIGUEL ACEBES	ABARROTOS DOMENICA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	LASSO	JUNTO BANCO PICHINGHA	032719083
36	LAT#15	0502312713001	BENITEZ GUATO MARÍA DEL CARMEN	MEGA PLASTIC	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	LASSO CENTRO	ESTACION DEL TREN	032719059
37	LAT#15	1306466713001	NIETO ZAVALA PAOLA ALEXANDRA	PARADERO LA AVELINA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	SECTOR LA AVELINA	LASSO	
38	LAT#15	0500841150	TAPIA JIMÉNEZ MARCELO CLEMENTE	FOOD MARKET	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	SECTOR LASSO	GASOLINERA TEXACO	
39	LAT#15	1711570356001	PASQUEL PARRA ROSA ORTENCIA	ABASTOS RHASHET	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	KM 45	GASOLINERA AVELINO	FRENTE A LAS CANCHA	032718041
40	LAT#15	0502516446001	VILCA MENDOZA ALEX VINICIO	PARADERO EL SAMARITANO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 13	VÍA QUITO LA AVELINA	032718020
41	LAT#15	0590038601001	NOVACERO	NOVACERO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA NORTE	S/N	KM 23	ENTRADA ALAQUEZ	032719192
42	LAT#15	1791293363001	CARNIDEM CIA. LTDA.	CARNIDEM CIA. LTDA.	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PANAMERICANA SUR	S/N	KM 71 1/2	FRENTE GASOLINERA TEXACO	
43	LAT#15	0502194475001	PUCO VINOCUNGA BLANCA AURORA	VÍVERES LA AVANZADA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	PASTOCALLE	S/N	24 DE MAYO	A UNA CUADRA DEL DESTACAMETO	032712768
44	LAT#15	1713809927001	ORTIZ VELOZ CARMEN AMELIA	PANADERÍA ALANIS	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	RIO BLANCO BAJO	S/N	FRENTE A ESCUELA	VÍA A TANICUCHI	0998794045
45	LAT#15	0500047881001	BUSTAMANTE TAPIA ELSA	VÍVERES ELSITA	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	RIO BLANCO BAJO	S/N	FRENTE A ESCUELA	VÍA A TANICUCHI	032719291
46	LAT#15	0500296801001	ACUÑA JÁCOME ROSA MATILDE	VÍVERES	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	SAN AGUSTÍN	S/N	PANAMERICANA NORTE	AGLOMERADOS	032719225
47	LAT#15	1715830400001	MELO PARRERO JOHANA ARACELY	NOVEDADES ANAHI	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	SANTA RITA	S/N	ENTRADA PARQUE COTOPAXI	HOTEL HUAGRA CORRAL	0990558969
48	LAT#15	1716901648001	UVILLUS CAZA NAYDA RAQUEL	VÍVERES SAN FERNANDO	CANTÓN LATAACUNGA	SAN JUAN DE PASTOCALLE	VÍA TOACAZO	S/N	RIO BLANCO BAJO	PANAMERICANA NORTE	032718008
			SAQUISILÍ : RUTA DE VENTA #01								
1	SAQ#01	0503062002001	CARRILLO QUISHPE DAVID	VÍVERES CARRILLO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	BARTOLOME DELAS CASAS	FRENTE COOPERATIVA VISANDES	
2	SAQ#01	0500342902001	TOAPANTA YANCHAPAXI ANA MARÍA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	FRENTE AL COLEGIO SAQUISILÍ	
3	SAQ#01	0502533979001	ROCHA TOAPANTA GALO GUILLERMO	PANADERÍA LAS DELICIAS	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	FRENTE A SANTA SANTA	
4	SAQ#01	1803834611001	RODRÍGUEZ LOPEZ DAVSI	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	PLAZA DE ROPA	0989939303
5	SAQ#01	0501119903001	TOAPANTA ALMACHE MARTHA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	COTOPAXI	
6	SAQ#01	0501872626001	BARRAGAN CHANGO LUIS	MULTICOMERCIO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	PLAZA DE ROPA	
7	SAQ#01	0501550610001	GAJAS PAUCARIMA CHELA	FARMACIA VIDA LINDA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	MARISCAL SUCRE	RENTE AL PARQUE CENTRAL	
8	SAQ#01	1710807742001	TOAZA ROCHA WASHINTONG BOLIVAR	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	MARISCAL SUCRE	SAQUISILÍ	
9	SAQ#01	0502038961001	PARRA CORRALES IRMA ALEXSANDRA	COMISARIATO SAN FRANCISCO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	QUITO	IMBABURA	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
10	SAQH01	0501789051001	SANTACRUZ VACA JAVIER ANGEL	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	SUCRE	BARTOLOME DE LASCASAS	
11	SAQH01	0500203138001	CAJAS SANDOVAL FANNY	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	PLAZOLETA DE ROPA	
12	SAQH01	0502250012001	CORDERO SANANGO ANITA LUCIA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	CARCHI	FRENTE AL COLEGIO SAQUISILÍ	032721067
13	SAQH01	0503895344001	TUTASIG MARLENE	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	24 DE MAYO	S/N	LUIS BORJA	TRAS DEL MUNICIPIO	
14	SAQH01	0503142184001	SINCHIGUANO IZA DEYSI	VÍVERES ANGELES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	5 DE JUNIO	S/N	SIMÓN BOLIVAR	FRENTE AL PARQUE	
15	SAQH01	0604849885001	ORDONEZ MATUTE GLORIA AMARILIS	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	9 DE OCTUBRE	S/N	COTOPAXI	MANUEL J. CALLE	
16	SAQH01	0501890669001	ANDRES CLABLON	VÍVERES LILIANITA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	9 DE OCTUBRE	S/N	CARCHI	PLAZA DE PESCADO	
17	SAQH01	0501422190001	MARTÍNEZ VENEGAS BETHY	COMERCIAL MONSERAT	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	ABDÓN CALDERÓN	S/N	MANUEL SALGUERO	PARADA DE BUSES	032721334
18	SAQH01	0500542204001	DEFAZ VALVERDE SEGUNDO ALBERTO	COMISARIATO DEACH	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BARRENO	S/N	G SUARÉZ	PLAZA KENEDY	
19	SAQH01	1900178656001	NUGRA BRITO AIDA NARCISA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BARRENO	S/N	GONSALEZ SUARÉZ	9 DE OCTUBRE	
20	SAQH01	0501323430001	FALCONI GALARZA MARILYN	COMERCIAL KENNEDY	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BARRENO	S/N	GONSALEZ SUARÉZ	PLAZA KENNEDY	
21	SAQH01	0503918583001	TINILLO VILCAGUANO LOURDES	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BARRENO	01-04	GONSALEZ SUARÉZ	PULLOPAXI	
22	SAQH01	0501086102001	CHANGO IZA LUIS ALBERTO	ABARROTÉS NORMITA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BOLIVAR	4-90	SUCRE	FRENTE AL PARQUE ESQUINA	032721762
23	SAQH01	0501803415	TORRES CLAVIJO MONICA IVED	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	BOLIVAR	S/N	IMBABURA	SAQUISILÍ	
24	SAQH01	0503038465001	JAMI VACA LUIS LEÓNARDO	CANCHAS EL ESPANOL	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	GONSALEZ SUARÉZ	S/N	BARRENO	PICHINCHA	
25	SAQH01	0500446893001	HEREDIA RONQUILLO MARINA DE JESÚS	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	VÍVERES	S/N	9 DE OCTUBRE	24 DE MAYO	
26	SAQH01	0501978209001	CHANGOLUISA GARZÓN ROCÍO	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	IMBABURA	S/N	24 DE MAYO	SAQUISILÍ	
27	SAQH01	0501781082001	GUAMANI TOAPANTA MIGUEL ANGEL	ABARROTÉS EL CENTAVITO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MANABI	S/N	MANABI	PLAZA DE PESCADO	
28	SAQH01	0502757008001	VALENCIA RENGIFO DIEGO ESTEBAN	FARMAREDS	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	24 DE MAYO	SAQUIALI	032725141
29	SAQH01	1700810151001	SANDOVAL VELASTEGUI MARCOS	COMERCIAL EL PADRINO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	15-02	GONZALES SUARÉZ	FRENA LA PLAZA KENNEDY	
30	SAQH01	0501668560001	RIVERA TOAPANTA MARÍA	PANADERÍA NUTRI PAN	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	24 DE MAYO	CARCHI	0985093839
31	SAQH01	0502782097001	GARCÍA CAJAS EMILIA MARILYN	UNA FRANQUICIA QUE SABE LO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	9 DE OCTUBRE	SAQUISILÍ	
32	SAQH01	0501795108001	CALVOPINA HERRERA ANA FABIOLA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	9 DE OCTUBRE	SAQUISILÍ	
33	SAQH01	0502305600001	MOLINA CARRERA ROLANDO ELIAS	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	GONSALEZ SUARÉZ	PLAZA KENNEDY	
34	SAQH01	0500185038001	UNAUCHO LAURA SUSANA	VÍVERES SUSANITA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	GONSALEZ SUARÉZ	PLAZA KENNEDY	
35	SAQH01	0502611619001	TOAPANTA GUANOQUISIA SILVIA	VÍVERES SILVI	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	RUMIÑAHUI	PULLOPAXI	032122156
36	SAQH01	0500688353001	PROAÑO BAUTISTA ESPERANZA	VIRGEN DEL QUINCHE	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	9 DE OCTUBRE	FRENTE COOPERATIVA AMBATO	032721418
37	SAQH01	0502181530001	CALAPAQUI ROCÍO DEL CARMEN	ABARROTÉS ALEXIS	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	MARISCAL SUCRE	S/N	GONSALEZ SUARÉZ	SAQUISILÍ	
38	SAQH01	1719354191001	MENDOZA BARRAGAN GABRIELA	VÍVERES LUISITO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	PICHICHA	S/N	ABDÓN CALDERÓN	SAQUISILÍ	
39	SAQH01	0502290539001	HIDALGO ONATE JAQUELINE	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	PICHINCHA	02-1	GARCÍA MORENO	SAQUISILÍ	032721450
40	SAQH01	0500075841001	ARMAS AUGUSTO	DEPOSITO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	S/N	24 DE MAYO	BARTOLOME DE LAS CASAS	
41	SAQH01	0500200308	MOLINA LUIS	COMERCIAL MOLINA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	S/N	24 DE MAYO	MARISCAL SUCRE	
42	SAQH01	1500372394001	ORTIZ OLMEDO NORMA DE JESÚS	EL GILGUERITO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SIMÓN BOLIVAR	S/N	BARRENO	LUIS F. BORJA	
43	SAQH01	1708041908001	REYES FRANCISCO ROSILIO	PANADERÍA PANITAL	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SIMÓN BOLIVAR	S/N	BARRENO	PARQUE CENTRAL	
44	SAQH01	0905778189001	CHANGO IZA BLANCA MARLENE	COMERCIAL CHANGO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SIMÓN BOLIVAR	5-77	BARTOLOME DE LAS CASAS	SAQUISILÍ	032721351
45	SAQH01	0502338825001	FREIRE MARTÍNEZ JUAN SALOMON	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SIMÓN BOLIVAR	S/N	PICHINCHA	IMBABURA	
46	SAQH01	0502040439001	AGUIRRE GUACHAMIN MARÍA ELENA	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SUCRE	S/N	24 DE MAYO	SAQUISILÍ	032721095
47	SAQH01	0501115885001	ÁLVAREZ MARTÍNEZ MARÍA CRISTINA	VÍVERES LINA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SUCRE	S/N	9 DE OCTUBRE	SUCRE	
48	SAQH01	1302768963001	TOAPANTA VILCACUNDO	VÍVERES	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SUCRE	S/N	GARCÍA MORENO	VÍA A GUAYTACAMA	
49	SAQH01	0502066947001	CAJAS JACHO SORAYA	VÍVERES OLGUITA	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	SUCRE	2-03	PULLOPAXI	FRENTE A LA PANADERIA EMANUEL	
50	SAQH01	0501206163001	CHARIGUAMÁN CHARIGUAMÁN MARÍA LUCIA	TIENDA ALEXITO	CANTÓN SAQUISILÍ	SAQUISILÍ	VÍA LASSO	S/N	24 DE MAYO	COTOPAXI	
			PUJILÍ : RUTA DE VENTA #01								
1	PUJH01	0501452833	ACURIO MASABANDA FRANCISCO	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	RAFAEL VILLACÉS	9-06	AV. VELASCO IBARRA	PUJILÍ	
2	PUJH01	0502331317001	AYALA CHUGHILAN JUAN LIZARDO	NUTRI PAN	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PUJILÍ	S/N	3 DE MAYO	JUNTO AL PUENTE	
3	PUJH01	0500909973	BALAREZO RIERA ALICIA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	NIÑO DE ISINCHE	S/N	BARRIO 3 DE MAYO	PUJILÍ	
4	PUJH01	0503161184001	SEMBLANTES SEMBLANTES FLOR MARICELA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	S/N	PUJILÍ	ENTRADA A PUJILÍ	
5	PUJH01	0501537708001	TOAQUIZA SORIA MERCEDES MARÍA	VÍVERES MAYRITA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	ENTRADA A PUJILÍ	PUJILÍ	032724224
6	PUJH01	0500380340001	BEDÓN MARIO	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PUJILÍ	813	SUCRE	AV. VELASCO IBARRA	
7	PUJH01	0500943212001	BEDÓN ROSARIO	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	OLMEDO	618	AV. VELASCO IBARRA	BELISARIO QUEVEDO	
8	PUJH01	0500209663001	BONILLA ARAQUE MARÍA LUISA	SALON ESPIGA DE ORO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	JOSÉ JOAQUIN	564		VELASCO IBARRA	
9	PUJH01	0500501325001	BONILLA CEVALLOS INÉS MARÍA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELISARIO QUEVEDO	S/N	OLMEDO ESQ	AV. VELASCO IBARRA	
10	PUJH01	0500212147	CABRERA ROSA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	S/N	PICHINCHA	PUJILÍ	
11	PUJH01	1201331368	CAIZA LUIS	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	NIÑO DE ISINCHE	S/N	BARRIO TRES DE MAYO	PUJILÍ	
12	PUJH01	0502766371001	CAIZA TOAQUIZA MARÍA MADGALENA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SUCRE	S/N	AV. VELASCO IBARRA	PICHINCHA	0995360390

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TELÉFONO
13	PUJ#01	0501474381001	CARDENAS HARO DORA MARLENE	PANADERIA MODERNA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	GARCÍA MORENO	4 ESQUINAS	
14	PUJ#01	0501703656001	CHANGO JORGE	CHANGO JORGE	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	OLMEDO	PUJILÍ	
15	PUJ#01	0501671242001	CHANGOLUIZA UNTUÑA MARÍA FLORINDA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	JUAN SALINAS	5/N	MARCELO ARROYO	SAN VICENTE	032723655
16	PUJ#01	0501311336	CLAVIJO MARMOLEJA GILDA CECILIA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	GARCÍA MORENO	PUJILÍ	
17	PUJ#01	0502515232001	CURICHO CASCO MARÍA ERLINDA	PANADERÍA CENTINELA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	GABRIELA ALVAREZ	BELISARIO QUEVEDO	0984465577
18	PUJ#01	0503098329001	CUYO CHILUIZA MONICA PAOLA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	ROCAFUERTE	MAS ARRIBA CEMOPLAF	
19	PUJ#01	0501130074	ESQUIVEL DE LA GUERRA NEIVOL	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	TEOFILO SEGOVIA	7-23	PICHINCHA	PUJILÍ	
20	PUJ#01	0501680896001	ESTRELLA ROMERO SILVIA MARINA	AHORRO MAS	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	ROCAFUERTE	5/N	BELISARIO QUEVEDO	AV. VELASCO IBARRA	
21	PUJ#01	1804188033001	FLORES SILVA VERONICA ALEJANDRA	EL DESCANSO DE LAS ROCITAS	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	JUAN SALINAS	5/N	MARCELO ARROYO	PUJILÍ	0987658238
22	PUJ#01	0910412675	GARCÍA MARTHA	PANADERÍA RICO PAN	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BARRIO 4 ESQUINAS	5/N	VÍA SUMBAGUA	PUJILÍ	
23	PUJ#01	0500918552	GUANO GUANO LAURA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PICHINCHA	5/N	MERIZALDE	PUJILÍ	
24	PUJ#01	0502373905001	GUANO TOASA GUSTAVO PATRICIO	SURTIPAN	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	OLMEDO	5/N	BELISARIO QUEVEDO	PUJILÍ	
25	PUJ#01	1702847193001	JÁCOME ANGEL ISAIAS	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	KLEVER LIMAICO	5/N	AV. VELASCO IBARRA	PUJILÍ	
26	PUJ#01	0500881206001	JÁCOME JIMÉNEZ LUIS ALCIDES	CONFITERÍA DON GATO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELISARIO QUEVEDO	5/N	OLMEDO	PUJILÍ	0995033006
27	PUJ#01	0501461495001	JÁCOME LUIS	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PUJILÍ	802	OLMEDO	AV. VELASCO IBARRA	
28	PUJ#01	0501567416	JAME CHOLIQUINGA SEGUNDO	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PUJILÍ	5/N	AV. VELASCO IBARRA	SUCRE	
29	PUJ#01	0502415243001	JIMÉNEZ TORRES MONICA JIMÉNEZ	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	SUCRE	OLMEDO	
30	PUJ#01	0500745542	LABERDE ROSA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SIMÓN BOLIVAR	5/N	SALINAS ESQ.	PUJILÍ	
31	PUJ#01	1200460002	LAZO LUZ	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	KLEVER LIMAICO	5/N	MAITA	PUJILÍ	
32	PUJ#01	0500087135	LEÓN MIGUEL	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	RAFAEL MORALES	6-21	OLMEDO ESQ.	PUJILÍ	
33	PUJ#01	0502041353001	LEÓN SEGOVIA ANGEL MANUEL	COMERCIAL	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SUCRE Y BELISARIO QUEVEDO	5/N	BELISARIO QUEVEDO	PUJILÍ	
34	PUJ#01	0500359724	LEÓN SUÁREZ MIGUEL	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	ALEJANDRIA YANQUIS	5/N	9 DE OCTUBRE ESQ.	PUJILÍ	
35	PUJ#01	0503370470001	LUTUALA CUCHIPARTE OSWALDO JOAQUIN	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	AV. VELASCO IBARRA	5/N	RAVAL VILLACOS	PUJILÍ	
36	PUJ#01	1802361186001	MELO CARRILLO NANCY NARCISA	SU BODEGA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	GARCÍA MORENO	910	GARCÍA MORENO	GABRIEL ALVAREZ	
37	PUJ#01	0501534275001	MONGUE HERRERA EDGAR FABIAN	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SUCRE	5/N	GARCÍA MORENO	PUJILÍ	032723576
38	PUJ#01	0500728555001	MONJE LUIS ALBERTO	PLANIFICADORA 4 ESQUINAS	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VÍA SUMBAGUA	5/N	BARRIO 4 ESQUINAS	VÍA LA MANA	0985687821
39	PUJ#01	1700541384	MONTENEGRO RAFAEL	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	MERIZALDE	5/N	9 DE OCTUBRE ESQ.	PUJILÍ	
40	PUJ#01	0500752498001	NAVAS CARLOS	COMERCIAL NACAS	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	OLMEDO	BELISARIO QUEVEDO	
41	PUJ#01	0501114599001	NÚÑEZ LEÓN MARÍA CARMEN	VÍVERES LORENITA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELISARIO QUEVEDO	5/N	ROCAFUERTE	PUJILÍ	
42	PUJ#01	0500259528001	NÚÑEZ HERRERA MARÍANA	COMERCIAL NÚÑEZ	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELIZARIO QUEVEDO	5/N	PICHINCHA	SUCRE	
43	PUJ#01	0502066194001	ORBE ORBE MARÍA TERESA	BAR COLEGUI TEGNICO PUJILI	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PICHINCHA	5/N	MARCELO ARROYO	PUJILÍ	0983179978
44	PUJ#01	0503245979001	ORBE ORBE MARÍA TERESA	VÍVERES MARGOTH	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SUCRE	671	AV. VELASCO IBARRA	PICHINCHA	0999090759
			PUJILI : RUTA DE VENTA # 2								
1	PUJ#02	1714462023	PILA RAMOS FERNANDO	PANIFICADORA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VÍA SUMBAGUA	5/N	VÍA SUMBAGUA	PUJILÍ	
2	PUJ#02	0501261291001	ROSETO ENRIQUEZ JOSÉFA PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	AV. VELASCO IBARRA	365	REDONDEL DAZANTE	PUJILÍ	
3	PUJ#02	0500606629	SEGOVIA CARDENAS LIVIA CARMELI	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELIZARIO QUEVEDO	5/N	RAFAEL VILLACOS	PUJILÍ	
4	PUJ#02	0502114861	SORIA SORIA NARCIZA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	ENTRADA A PUJILÍ	5/N	ANTIGUA FABRICA DE CALZ A	PUJILÍ	
5	PUJ#02	0500976667	SORIA SUNTAXI MARÍA MANUELA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	BELIZARIO QUEVEDO	PUJILÍ	
6	PUJ#02	0501363170001	TAIPE SANDOVAL ENMA PIEDAD	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	NUEVO CENTRO	5/N	CAMINO REAL	PUJILÍ	0998447848
7	PUJ#02	0502517493	TAPIA SARZOSA LORENA JANETH	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	GARCÍA MORENO	9-10	GABRIEL ALVAREZ	PUJILÍ	
8	PUJ#02	0501637870001	TIGSE VILLARDEL GLORIA BEATRIZ	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	3 DE MAYO	5/N	VÍA ISINCHE	PUJILÍ	
9	PUJ#02	0502379266001	TIPANTUÑA TONATO JAIME	PANADERÍA PASTIPAN	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	JUAN SALINAS	1025	J LUIS FELIPE CHÁVEZ	PUJILÍ	098383773
10	PUJ#02	0502514094001	TOLEDO CALVOPIÑA BENIGNA MARISOL	PUNTO CENTRO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	5/N	OLMEDO	SUCRE	
11	PUJ#02	0501049258001	TRÁVEZ OSORIO ELVA BEATRIZ	SU DESPENSA ELVEGNITO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VÍA PUJILÍ	5/N	SECTOR LOS HORNOS	PUJILÍ	
12	PUJ#02	0500175716	TROYA VICENTE	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SALINAS	5/N	SALINAS	PUJILÍ	
13	PUJ#02	0502434855001	TUCUMBI PAUCAR JOSÉ ALEJANDRO	PANADERÍA PANSCHOP	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SIMÓN BOLIVAR	5/N	BELISARIO QUEVEDO	SUCRE	
14	PUJ#02	0501851414001	VACA CAILLAGUA ENMA LILIANA	VÍVERES MAYTHE	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PICHINCHA	5/N	MODESTO VILLAVICENSIO	PUJILÍ	
15	PUJ#02	0501690697001	VEGA CHITUPANTA MARÍA EULALIA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	OLMEDO	5/N	AV. VELASCO IBARRA	PUJILÍ	099664131
16	PUJ#02	0502293236001	VILLAGOMEZ YÁNEZ MARCO GABRIEL	FARMACIA CRUZ AZUL PUJILI	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELISARIO QUEVEDO	976	OLMEDO	FRENTE A LA PLAZA SUCRE	
17	PUJ#02	0500234604	VISCAINO MARÍA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BARRIO 4 ESQUINAS	5/N	FRTE. AL MONUMENTO	PUJILÍ	
18	PUJ#02	0500832852	VISUETE LASO JOSÉ	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	LUIS RIVADENEIRA	2-05	J.SALINAS	PUJILÍ	
19	PUJ#02	0500800917	VÍVERES NUBESITA	VÍVERES NUBESITA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	RAFAEL MORALES	5-25	ROCAFUERTE	PUJILÍ	
20	PUJ#02	0500212758001	YÁNEZ CHILUISA LUIS ALFREDO	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	RAFAEL MORALES	817	SUCRE	JOAQUIN OLMEDO	032723568
21	PUJ#02	0501323935001	ZAMBRANO VILLAVICENSIO JAIME CRISTOBAL	VÍVERES AMERICA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PICHINCHA	5/N	MERIZALDE	PUJILÍ	

REPRESENTACIONES J. LEONARDO SORIA L. C.A.
RUTAS DE VISITAS : PROVINCIA DE COTOPAXI

#	VENTA	RUC O C.I.	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE COMERCIAL	CIUDAD	PARROQUIA	CALLE PRINCIPAL	No.	INTERSECCIÓN 1	INTERSECCIÓN 2	TÉLFONO
22	PUJ#02	0502868854001	ZAPATA GOMEZ MARCELO JAVIER	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	GARCÍA MORENO	13-17	MEJÍA	JULIO IDALGO	0983119309
23	PUJ#02	0501603310001	ACURIO MASABANDA ANITA ACURIO	COMERCIAL SUCRE	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	SUCRE	S/N	BELISARIO QUEVEDO	AV. VELASCO IBARRA	032724163
24	PUJ#02	0901061077001	BONILLA ARAQUE ANGEL CERAFIN	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	JUAN SALINAS	5-71	RIVADENEIRA	PUJILÍ	
25	PUJ#02	0503506743001	CARMEN MERCEDES LICINTUÑA RONQUILLO	EL DULCE PERFECTO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	ROCAFUERTE	S/N	RIVADENEIRA	PUJILÍ	032803881
26	PUJ#02	0501851414001	ENMA LILIANA VACA CALLAGUA	VÍVERES MAYTHE	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	PICHINCHA	S/N	MODESTO VILLAVICENSIO	PUJILÍ	032725111
27	PUJ#02	0500148200001	ESQUIVEL TAPIA CARMEN ENRIQUETA	VÍVERES VINICIO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	ROCAFUERTE	S/N	BELISARIO QUEVEDO	AV. VELASCO IBARRA	032723743
28	PUJ#02	0501378178001	ESTRELLA ORTIZ MIRIAM DEL ROCÍO	PANADERÍA EL MEJOR SABOR	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	GARCÍA MORENO	S/N	SUCRE	PICHINCHA	032723062
29	PUJ#02	0501218309001	GALLARDO ARDIL MARI LIDUVINA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	RAFAEL VILLACÍS	S/N	AV. VELASCO IBARRA	BELISARIO QUEVEDO	0983443840
30	PUJ#02	05026588800001	GUERRERO BUSTILLOS INÉS MARÍANA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VICENTE ROCAFUERTE	S/N	VICENTE ROCAFUERTE	PUJILÍ	0992938906
31	PUJ#02	1714367123001	HEREDIA RIVERA MARTHA ALEXANDRA	VÍVERES ELISA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	ENTRADA A PUJILÍ	LA VICTORÍA	032723383
32	PUJ#02	0502030927001	MALDONADO PAREDES MARÍA MADGALENA	PANADERÍA MAGY 'S	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	OLMEDO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	PUJILÍ	
33	PUJ#02	05015033809001	NETO PAREDES LUIS FERNANDO	TIENDA EVELIN	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	BELISARIO QUEVEDO	S/N	BELISARIO QUEVEDO	PUJILÍ	032724277
34	PUJ#02	0503425860001	NINASUNTA COCHA JOSÉ VICENTE	VÍVERES NINASUNTA	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	S/N	SUCRE	FRENTE AL TERMINAL	0994776586
35	PUJ#02	0503333924001	RUBIO URIBE MARGARITA ISABEL	PANADERÍA TOPACIO	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VÍA SUMBAGUA	S/N	BARRIO 4 ESQUINAS	PUJILÍ	032723632
36	PUJ#02	0503809451001	VERONICA SORIA GUARANDA SANDOQUIZA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	VELASCO IBARRA	S/N	SUCRE	FRENTE AL TERMINAL	
37	PUJ#02	0501264766001	YÁNEZ MEZA ELVIA CORINA	VÍVERES	CANTÓN PUJILÍ	PUJILÍ	AV. VELASCO IBARRA	S/N	VÍA A PUJILÍ	LOS HORNOS	099562301

Fuente: Propia

Elaborado por: FERNÁNDEZ, Jeakeline (2013)