



The top section features the AIU logo, which includes a stylized globe icon and the text "AIU Atlantic International University". The background is a light blue world map.



A decorative graphic consisting of three circular globes, each showing a different view of the Earth, arranged along a curved grey line that sweeps across the page.

**AIU se une a la Iniciativa de "Acceso Abierto"** A través de la iniciativa de Acceso Abierto, AIU y otras instituciones a nivel mundial, planean derrumbar los muros que existen actualmente en el acceso a la información y a trabajos de Investigación.

**Student Publications**

AIU esta interesado en la diseminación de avances realizados en la investigación científica, lo cual es de suma importancia para la operación efectiva de una sociedad moderna. La Visión y Misión de AIU, son consistentes con la visión expresada en la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest y con la Declaración de Berlín en Acceso Abierto al conocimiento en las Ciencias y Humanidades Estamos verdaderamente complacidos, de pode hacer esta contribución a la comunidad global.

AIU sabe el valor que el conocimiento y el entendimiento, y espera que esta nueva iniciativa, pueda tener una gran repercusión en las vidas de nuestros estudiantes, y noestudiantes alrededor del mundo, quienes tienen la inclinación natural hacia la búsqueda de nuevo conocimiento.

Para ver más información acerca de esta Iniciativa, por favor sírvase a seguir el siguiente link:  
<http://www.aiu.edu/spanish/StudentPublications.html>.



The bottom left corner contains a smaller version of the AIU logo and the website address "www.aiu.edu".

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY**  
**SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**DISTRIBUCIÓN HORIZONTAL CON VENEDORES INDEPENDIENTES A TRAVÉS DE  
LEASING FINANCIERO, EN EL DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD DE LA REPÚBLICA  
DE EL SALVADOR**

Victor Manuel Ochoa España

Carnet No. GB849BBA9662

Guatemala, 31 de Mayo de 2008

## ABSTRACT

La distribución horizontal en el canal de detalle, cada vez se hace más necesaria en los sistemas de distribución de las compañías. Basados en esta premisa, EDT El Salvador, tomó la decisión de realizar la evaluación del proyecto de distribución horizontal con vendedores independientes a través de leasing financiero en el departamento de La Libertad, en la República de El Salvador.

Para la evaluación del proyecto, se consideraron cinco puntos fundamentales que son la base para la evaluación del mismo, iniciando con los antecedentes de la compañía, determinando los problemas y oportunidades existentes en el área de distribución horizontal. Posteriormente se realizó un estudio de mercado basado en un censo de clientes, con la idea de evaluar las oportunidades que tendría el proyecto, considerando para ello, los productos que actualmente comercializa la compañía. Luego se realizó un estudio técnico con la finalidad de determinar con que recursos contaba la compañía y preparar un calendario de actividades que llevara a la adquisición de los recursos que aún estuvieran pendientes.

Se analizó la estructura administrativa actual, con la finalidad de revisar todos los aspectos necesarios para que el proyecto se pudiera ejecutar con normalidad y finalmente se realizó un estudio financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto que fue el que finalmente dio los resultados esperados que eran tener un costo de distribución no mayor del 23%.

## ÍNDICE

<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>2. Información del proyecto</b>	
2.1. Antecedentes	3
2.2. Problema	3
2.3. Árbol de problemas	4
2.4. Árbol de objetivos	5
2.5. Objetivos de la investigación	6
2.6. Justificación de la investigación	6
2.7. Marco teórico conceptual	6
<b>3. Estudio de mercado</b>	
3.1. El producto en el mercado	11
3.2. El área de mercado	13
3.3. Comportamiento de la demanda	16
3.4. Comportamiento de la oferta	27
3.5. Comportamiento de los precios	33
3.6. Estimación de la evolución futura de los precios	33
3.7. Influencia prevista de los precios sobre la demanda	33
3.8. Márgenes de comercialización	34
3.9. Análisis de la comercialización	34
<b>4. Estudio técnico</b>	
4.1. Tamaño del mercado	35
4.2. Localización	37
4.3. Proceso de producción	38

4.4. Obras físicas	43
4.5. Organización	44
4.6. Calendario	46
4.7. Resumen	46
<b>5. Estudio administrativo legal</b>	
5.1. Estructura administrativa legal	47
5.2. Estructura administrativa del proyecto	47
5.3. Descripción y perfil de puestos	47
5.4. Organigrama del departamento de ventas	50
5.5. Resumen	51
<b>6. Estudio financiero</b>	
6.1. Análisis de costos	52
6.2. Análisis de ingresos	52
6.3. Recursos financieros para la inversión	54
6.4. Punto de equilibrio	56
6.5. Cuadro de fuentes y uso de fondos	58
6.6. Evaluación económica del proyecto	58
6.7. Sensibilidades	62
6.8. Resumen	63
<b>7. Conclusiones</b>	64
<b>8. Recomendaciones</b>	65
<b>9. Bibliografía</b>	66
Anexos	67



## 1. Introducción

Distribución horizontal es el término que se le da a la distribución que se encarga de llevar los productos de una empresa hasta el punto de venta, específicamente las tiendas de barrio que se encuentran en ciudades, colonias, pueblos y aldeas. Este proyecto nació después de hacer una evaluación de las áreas de negocio y determinar que era la mejor opción para realizarla, luego de hacer los estudios de pre-factibilidad, se procedió a realizar los estudios de mercado en la zona donde se realizaría el proyecto y para eso fue necesario visitar cada uno de los diecinueve municipios que conforman el departamento de La Libertad.

La Libertad, pertenece a la República de El Salvador, y se encuentra ubicado sobre la litoral del Pacífico. Se escogió este departamento considerando que las instalaciones de la compañía (EDT El Salvador, S.A. DE C.V.) se ubican en el Municipio de Zaragoza, que pertenece al mismo departamento. EDT El Salvador, está ubicada, a 19 Kilómetros de la ciudad Capital de San Salvador, lo cual hace que el proyecto tenga viabilidad en el estudio.

Los constantes cambios en la economía nacional, ha llevado a que se explore nuevas formas de comercializar y considerando que la compañía actualmente cuenta con diez rutas para el canal de detalle y cubre aproximadamente 4,000 clientes de un universo de 45,000, se hizo necesario hacer un estudio que llevará a desarrollar este proyecto.

El proyecto está diseñado para operar con cinco rutas, con vendedores independientes utilizando la figura de leasing financiero para la adquisición de los vehículos y con estas rutas poder cubrir 1596 clientes censados.

Al considerar el proyecto basado en la figura de leasing financiero, la compañía se libra de la necesidad de tener que invertir en la compra de las unidades que servirán para la venta, lo cual le permite disponer de capital de trabajo para realizar la ejecución del mismo. Se ha considerado dentro del proyecto, la figura legal en el manejo de las unidades, ya que se hace necesario, considerando que el vendedor será el encargado del manejo y el cuidado de la unidad, se determinó en el contrato que al término de los cinco años, tiempo en que termina el contrato del leasing, la unidad pasa a ser propiedad del vendedor como recompensa al trabajo realizado durante ese tiempo, esto siempre que el vendedor haya cumplido con el tiempo de cinco años de forma consecutiva.

Con este proyecto la compañía tendría una operación rentable comparada con la que actualmente se ejecuta, pues los costos de distribución actuales en la operación de distribución son mayores al 32%. Al desarrollar este proyecto la compañía automáticamente se convierte en una empresa rentable porque sus costos de operación no rebasan el 23%. La compañía actualmente tiene toda la infraestructura para poder operar por lo que sus gastos fijos seguirán siendo los mismos, esto permite que el proyecto se convierta en una oportunidad para poder desarrollarlo con la seguridad de que no fracasará, pues será una venta incremental lo cual hará que los costos fijos se diluyan con el volumen.

## **2. Información del proyecto**

### **2.1. Antecedentes**

EDT El Salvador, es una compañía de origen guatemalteco, que inició operaciones en Julio del año 1994, distribuyendo boquitas con la marca Señorial. Desde su inicio se empezó a comercializar en los tres canales tradicionales de distribución, autoservicios, detalle y mayoreo, la operación inició con 2 rutas de autoservicios, 4 de detalle y 1 de mayoreo, a principios del año 1995 se incursionó con la línea de néctares con la marca Del Frutal y para finales de ese mismo año ya se estaba comercializando bebidas carbonatadas (aguas gaseosas), ese año la compañía terminó con 4 rutas más en el canal de detalle.

En 1996 la compañía tomó la decisión de invertir en ampliar la distribución y fue así que al terminar el año 1996 la compañía contaba con 2 rutas de autoservicios, 16 de detalle y 4 de mayoreo. En 1997 se decidió iniciar con una línea de cereales tipo corn flakes, atoles y salsas las cuales dan a la compañía un crecimiento que le permitió aumentar su inversión. Para el año 2004 la compañía tenía una red de distribución de 4 rutas de autoservicios, 36 rutas de detalle y 7 rutas de mayoreo. En el año 2005 se dio una reestructuración por problemas de costos por lo que se toma la decisión de eliminar 14 rutas de detalle y 3 de mayoreo, esto provocó una baja en la cobertura de puntos de venta y en la distribución de algunas líneas de producto.

Para el año 2006 se decidió eliminar nuevamente 12 rutas de detalle por problemas de costos, quedándose únicamente con 10 rutas en este canal. Al finalizar el año 2007 la compañía contaba con una fuerza de distribución de 4 rutas en el canal de distribución de autoservicios, 10 en el canal de detalle y 7 en el canal de mayoreo.

## **2.2. Problema**

### **2.2.1. Baja cobertura en el canal de distribución de detalle**

Desde el año 2006, la compañía tomó la decisión de recortar su estructura de distribución de detalle, la cual redujo de 22 rutas a 10, esta decisión fue tomada principalmente por el tema de costos y condujo a que la empresa bajara sus niveles de cobertura global en la distribución numérica, pasando de visitar 7,700 clientes a cubrir únicamente 3,650 puntos de venta; el costo de distribución actual, está por arriba del 30% lo que no le permite tener un crecimiento en el corto plazo, ya que sus márgenes promedio sobre ventas están entre el 25 y 30%.

## **2.3. Árbol de problemas**

### **2.3.1. Baja cobertura en distribución en el canal de detalle**

#### **2.3.1.1. Causas**

- Actualmente los costos de distribución en el canal de detalle están por arriba del 30%, esto hace que a la compañía no le interese buscar un crecimiento en el canal horizontal de detalle.
- Los productos que se comercializan actualmente no son líderes en el mercado, esto hace que se dificulte la distribución.

- La contribución marginal de los productos es por debajo del 30% lo que hace que la operación actual de detalle genere pérdidas.
- Existe falta de confianza para invertir, considerando el alto costo de distribución.

#### **2.3.1.2. Efectos**

- Existe una baja cobertura en distribución, porque actualmente la compañía sólo cuenta con diez rutas en el canal de detalle, cubriendo únicamente un 8% del universo de los clientes.
- Existe poco o nada en conocimiento de las marcas, esto hace que se dificulte aún más la operación de comercialización.
- Al no tener un canal de distribución en el detalle, hace que el canal de mayoreo no se pueda desarrollar ya que no existe quien le genere la demanda.

### **2.4. Árbol de objetivos**

#### **2.4.1. Crear una fuerza de distribución en el canal de detalle**

##### **2.4.1.1. Medios**

- Utilizar una fuerza de distribución con rutereros independientes.
- Crear una fuerza de distribución propia con auto venta.
- Crear una fuerza de distribución con operadores logísticos.
- Crear una fuerza de distribución con distribución propia con pre-venta.

##### **2.4.1.2. Fin**

- Ampliar la cobertura actual.
- Mejorar el servicio en el punto de venta.
- Incrementar las ventas.
- Cobertura de las marcas.
- Generar demanda en el canal de mayoreo.

#### **2.4.2. Análisis de alternativas de solución**

Al hacer el análisis de las diferentes alternativas, se concluyó que el sistema de distribución a evaluar sería el de crear una fuerza de distribución con ruterros independientes; este sistema permite poder controlar los costos de distribución ya que el sistema enmarca un porcentaje a conceder sobre las ventas lo cual no variaría en ningún momento aún cuando las ventas estén por debajo de lo esperado.

### **2.5. Objetivos de la investigación**

#### **2.5.1. Objetivo general**

Analizar la factibilidad de crear un canal de distribución horizontal de bajo costo con vendedores independientes a través de leasing, en el departamento de La Libertad, en la república de El Salvador.

#### **2.5.2. Objetivos específicos**

- Establecer si es viable la apertura de cinco rutas de detalle con venta directa a bordo de camión con vendedores independientes.
- Determinar si financiera y económicamente el proyecto es viable.
- Analizar si se puede lograr un costo de distribución por debajo del 23%.

### **2.6. Justificación de la investigación**

La compañía actualmente no tiene una cobertura amplia en el canal horizontal de detalle y la que tiene opera con un costo de distribución arriba del 30%, considerando que se cuenta con

toda la infraestructura operativa, se cree que es posible la ampliación de la distribución sin incurrir en ampliaciones para poder operar, adicional a esto el proyecto contempla el financiamiento a través de la figura de leasing financiero.

## **2.7. Marco teórico conceptual**

### **2.7.1. Canal de distribución**

Es una estructura de negocios de organizaciones que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor. Los productores se mueven a través de los canales de distribución para colocar sus productos en los diferentes puntos de venta.

### **2.7.2. Canal de distribución para productos de consumo**

Los canales de distribución de productos de consumo se dividen en cuatro tipos que se consideran los más usuales:

**Productores consumidores:** esta es la vía más corta y rápida que se utiliza en este tipo de producto. La forma que más se utiliza es la venta de puerta en puerta, la venta por correo, el telemarketing y la venta por teléfono.

**Productores minoristas consumidores:** éste es el canal más visible para el consumidor final y gran número de las compras que efectúa el público en general se realiza a través de este sistema, un ejemplo son las tiendas de conveniencia o supermercados, en donde el productor tiene una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas que vende el producto al público consumidor.

**Productores minoristas o detallistas:** este tipo de canal lo utiliza para distribuir productos como medicina y alimentos, se usa con productos de gran demanda ya que el productor no tiene la capacidad de hacer llegar sus productos a todo el mercado consumidor.

**Productores intermediarios mayoristas consumidores:** este es el canal más largo, se utiliza para distribuir los productos y proporciona una amplia red de contactos, este sistema se utiliza regularmente con productos perecederos.<sup>1</sup>

### **2.7.3. Cobertura de mercado**

En la selección del canal, es importante considerar el tamaño y el valor del mercado potencial que se desea abastecer y el canal de distribución que se utilizará dependiendo del producto a comercializar.

### **2.7.4. Costo de distribución**

Es lo que cuesta poner un producto al alcance de los consumidores finales, dentro de estos costos se incluye, sueldo y comisiones del vendedor, comisiones a intermediarios, fletes y costos operativos.

### **2.7.5. Control del mercado**

Es tener el control del punto de venta, esto se logra a través de los diferentes métodos distribución que existen y regularmente se consigue cuando la distribución es realizada de forma directa, es decir, que el productor es el encargado de distribuirlo a los diferentes puntos de venta.

### **2.7.6. Logística**

Término amplio que define la parte operativa de un negocio en el manejo de la compra y distribución de productos los cuales serán comercializados en los diferentes canales de distribución.

---

<sup>1</sup> Pagina de Internet [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com), marketing

### **2.7.7. Almacenamiento**

Es el proceso en el cual los productos que maneja un productor o distribuidor son almacenados para el buen manejo de los mismos, antes que salgan a los diferentes canales de distribución.

### **2.7.8. Control de inventarios**

Sistema que desarrolla y mantiene un adecuado surtido de productos para satisfacer las demandas de los consumidores, las decisiones de inventarios influyen mucho en los costos de la distribución física y el nivel de servicios que se proporcionen.

### **2.7.9. Estrategia de precios**

Ésta debe definirse de acuerdo al producto y a la demanda del mismo, también debe considerarse la elasticidad de los precios, es decir, hasta cuanto está dispuesto a pagar el consumidor por un producto, igualmente deben de considerarse los precios que rigen a la competencia.

### **2.7.10. Tiendas de barrio**

Son todos aquellos establecimientos ubicados en pueblos, barrios y colonias, y una de sus características especiales es el de servicio personalizado.

### **2.7.11. Autoservicios**

Son todos aquellos establecimientos que su característica especial es que el consumidor se sirve personalmente los productos que quiere comprar, los cuales paga en una caja común dentro del establecimiento; estos son negocios que pueden tener áreas amplias de parqueo como parte del servicios de sus clientes.

### **2.7.11. Márgenes de venta**

Es la diferencia porcentual que existe entre el precio de un producto y el costo del mismo.

**2.7.12. Costo de Venta**

Es el costo total de la operación de una compra, aquí al costo del producto se le cargan los fletes, impuestos, trámites, y cualquier otro gastos que se haya incurrido en la compra del mismo.

**2.7.13. Leasing financiero**

Es un instrumento financiero que tiene las características de un arrendamiento con opción de compra al finalizar el período de contratación del mismo.

**2.7.14. Comercialización**

La manera en como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

**2.7.15. Punto de equilibrio**

Punto en que se vende exactamente lo que piden o demandan los clientes, en donde se cubren todos los costos de la empresa.

**2.7.16. Utilidad bruta**

Es la ganancia que se obtiene antes de restarle el impuesto sobre la renta.

**2.7.17. Volumen de ventas**

Es la cantidad de ventas que se obtienen en un período.

**2.7.18. Estudios de mercado**

Es la recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizado de una forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing.



### **3. Estudio de mercado**

#### **3.1. El producto en el mercado**

##### **3.1.1. Definición del producto**

El producto que el proyecto presenta es el servicio de un canal de distribución horizontal con vendedores independientes, el cual será financiado a través de leasing financiero. Este canal estará cubriendo la distribución en las tiendas donde se comercialice productos de consumo masivo ubicados en ciudades, pueblos, barrios y colonias, el método a utilizar será el de vendedores independientes con mercadería a bordo de camión.

##### **3.1.2. Productos principales y subproductos**

El principal producto es el servicio de la distribución horizontal dirigida al canal de detalle, atendiendo a tiendas de ciudades, pueblos, barrios y colonias, así como todo el valor agregado de servicio de colocación del producto en los anaqueles en el punto de venta.

##### **3.1.3. Productos sustitutos y similares**

Todos aquellos mayoristas de punto fijo y pequeños subdistribuidores que tienen rutas con producto a bordo de camión y que su principal labor es distribuir al canal de detalle atendiendo tiendas en ciudades, pueblos, barrios y colonias.

##### **3.1.4. Productos complementarios**

La venta se realizará con mercadería a bordo de camión, sirviendo a domicilio a cada una de las tiendas de las diferentes localidades, estas serán atendidas directamente por un vendedor plenamente identificado por la compañía, ofreciéndole producto fresco y todos los beneficios que la compañía lance al mercado por motivos promocionales, así como la colocación del producto en los anaqueles de la tienda y cambio de producto dañado por desperfectos de fábrica.

Adicionalmente, se le ofrecerá la gama de productos que se detallan a continuación:

#### **3.1.4.1. Bebidas no carbonatadas**

Esta familia de productos está compuesta por toda la línea de néctares con la marca Maravilla en las presentaciones de lata de 330 ml y tetra brick de 200 ml.

#### **3.1.4.2. Bebidas refrescantes**

En esta línea se clasifican todas las bebidas que por su contenido de fruta y espesor no tiene la consistencia de un jugo o un néctar. En esta línea se comercializa la marca Sipil en las presentaciones de pet 300 ml y tetra brick 200 ml.

#### **3.1.4.3. Jugos**

En esta categoría se compete con la marca Campbells V8 de juice blend, con las presentaciones de vidrio de 476 ml y la presentación de tetra brick de 200 ml.

#### **3.1.4.4. Agua pura**

En este grupo de productos se comercializa la marca Salvavidas, con las presentaciones de 10 onzas, 20 onzas y 1.5 litros.

#### **3.1.4.5. Bebidas carbonatadas**

Aquí se clasifican todas las bebidas gaseosas, la compañía actualmente comercializa las marcas Salvavidas y Súper Cola, en las presentaciones de lata de 330 ml. y 2 litros.

#### **3.1.4.6. Hidratantes**

Aquí se clasifican todas las bebidas deportivas con la marca Revive.

#### **3.1.4.7. Atoles y avenas**

Esta familia de productos está integrada por avenas con la marca Gran Día, en sus presentaciones de 300 grs. molida y mosh y 57 grs. molida y mosh, así como la línea de atoles con la marca Incaparina, en las presentaciones de libra y bolsa de 60 grs. Incluyendo también la presentación de Incaparina instantánea en los sabores, vainilla, fresa y chocolate.

#### **3.1.4.8. Cereales**

En esta línea se comercializan todas las presentaciones de cereal con la marca Gran Día, en las presentaciones de cereal familiar, cereal escolar y cereal tipo granola.

#### **3.1.4.9. Boquitas**

Aquí se clasifican todas las presentaciones de boquitas con la marca Señorial en las presentaciones familiar y escolar.

#### **3.1.4.10. Alimentos**

Aquí se clasifican las línea de Salsas preparadas para cocinar, con la marca de Del Monte, en presentaciones de 4 onzas y en los sabores de pollo, ranchera, Italiana, queso y tradicional.

### **3.2. El área de mercado**

#### **3.2.1. Población consumidora, contingente actual y futuro**

La población consumidora, son todas aquellas tiendas de barrio que comercialicen dentro de sus establecimientos productos de consumo masivo y que estén dentro de la categoría de bebidas y abarrotes, dentro de el área geográfica del departamento de La Libertad.

El departamento de La Libertad, pertenece a la República de El Salvador, este departamento cuenta con 19 municipios, los cuales están ubicados en una extensión geográfica de 1652 km. cuadrados, que tiene su colindancia al norte con el departamento de Chalatenango, al este con el departamento de San Salvador y el departamento de La Paz, al oeste con el departamento de Santa Ana y Sonsonate y al sur con el Océano Pacífico y actualmente cuenta con un 1596 clientes censados.

El departamento de la Libertad es el más poblado después de la capital de San Salvador y por su cercanía con la misma, es uno de los departamentos que en la actualidad tiene un desarrollo económico por encima de los otros departamentos, pues cuenta con infraestructura vial y comercial bastante desarrollada y su ubicación colinda con la zona costera del sur, zona que se está desarrollando en el área de turismo. Este departamento es la zona de mayor crecimiento habitacional, comercial y turístico de El Salvador, los municipios con mayor crecimiento actual y futuro son Nueva San Salvador, La Libertad, Ciudad Arce y Zaragoza, estos son los municipios más poblados del departamento.

### 3.2.2. Estructura de la población

El departamento de La Libertad, cuenta con una población de 622,509 habitantes, en una extensión territorial de 1,652.88 Kilómetros cuadrados, con una densidad de población de 377 habitantes por kilómetro cuadrado, la tasa de fecundidad es de 3.2 hijos por mujer, una tasa de mortalidad infantil de 33 por cada 1,000 y la esperanza de vida al nacer es de 69 años, el 65% de la población está ubicada en zonas urbanas.

*Tabla No. 1*

#### ***Estructura de la población***

<b>EDADES</b>	<b>POBLACION</b>	<b>%</b>
1-9 años	136,952	22%
10-14 años	74,701	12%
15-30 años	174,303	28%
31-59 años	174,303	28%
60 a mas años	62,251	10%
<b>TOTAL</b>	<b>622,509</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Dirección nacional de estadísticas y censos de El Salvador, año 1992.*

**Tabla No. 2*****Distribución geográfica de la población del departamento de La Libertad***

<b>MUNICIPIO</b>	<b>HABITANTES</b>	<b>Km. CUADRADOS</b>
Cuscatlán	52,790	19.41
Arce	52,653	86.76
Colón	82,029	84.05
Comayagua	12,187	75.05
Chiltiupán	14,466	96.66
Huizucar	10,456	44.33
Jayaque	14,903	47.53
Jicalapa	8,694	42.93
La Libertad	48,200	162
Nvo. Cuscatlán	7,981	15.61
Santa Tecla	175,286	112.2
Quezaltepeque	60,892	125.38
Sacacoyo	13,774	25.22
San José Villa Nueva	10,462	32.52
San Juan Opico	66,678	218.94
San Matías	9,465	52.53

San Pablo Tacachico	23,494	129.48
Talnique	7,684	29.72
Tamanique	15,862	59.04
Teotepeque	15,211	109.67
Tepecoyo	12,476	61.14
Zaragoza	28,224	22.71
<b>TOTAL</b>	<b>622,509</b>	<b>1,652.88</b>

*Fuente: Dirección nacional de estadísticas y censos de El Salvador, año 1992.*

### **3.2.3. Tasas de crecimiento de la población**

Se estima que la tasa de crecimiento por año para el departamento de la Libertad es de 3.2%, la tasa de fecundidad es de 3.2 hijos por mujer, una tasa de mortalidad infantil de 33 por cada mil y la esperanza de vida al nacer es de 69 años. Fuente: MINEC

### **3.2.4. Ingreso de la población, nivel actual y tasa de crecimiento**

El ingreso promedio por familia es de U\$.366.00 dólares mensuales, la tasa de crecimiento anual a nivel nacional según el Banco Central de Reserva es de 4.4% anual con una proyección para los próximos cinco años de 5%, la inflación se mantendrá en el rango de 4 y 5% para los próximos cinco años. Fuente: MINEC

### **3.2.5. Estratos actuales y cambios en la distribución de ingresos**

El Salvador, tiene una economía dolarizada desde el año 2001, y durante los últimos 19 años ha sido gobernado por un mismo partido, este gobierno ha firmado tratados de libre comercio y fortalecido relaciones comerciales con muchos países, lo que ha permitido mejorar sustancialmente la situación económica. En el año 2007 fue aprobado un incremento a los salarios mínimos en un 10% el cual se planificó realizar en dos fases, un 5% en Noviembre del año 2007 y un 5% en Junio del 2008, esto viene a fortalecer los ingresos familiares, sin

embargo, el incremento de los precios en todos los productos influenciados por la coyuntura internacional ha provocado un incremento en la inflación la cual cerró en el año 2007 en 4.% y se espera que para el año 2008 llegue a 4.75%.

### **3.3. Comportamiento de la demanda**

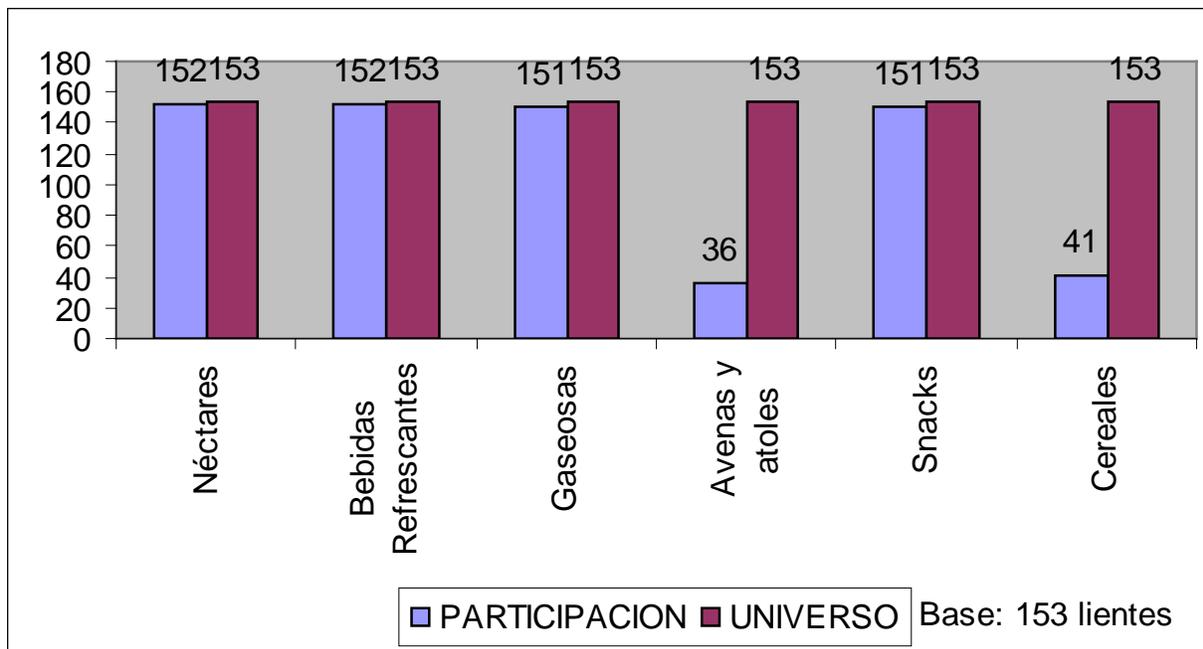
#### **3.3.1. Situación actual y futura**

Se realizó una investigación de campo en el 10% del universo de los clientes censados, (ver anexo No. 1 al 15) para determinar la demanda actual del mercado, evaluando aspectos relevantes que pudieran analizarse para fortalecer el apoyo al desarrollo del proyecto, la investigación dio los siguientes resultados.

Se le preguntó al dueño de la tienda que productos comercializaba dentro de su establecimiento con el fin de evaluar la oportunidad que tendrían los productos que la compañía comercializa y ver la factibilidad de la introducción de los mismos.

*Gráfica No. 1*

***¿Qué productos comercializa?***



Fuente: Elaboración propia

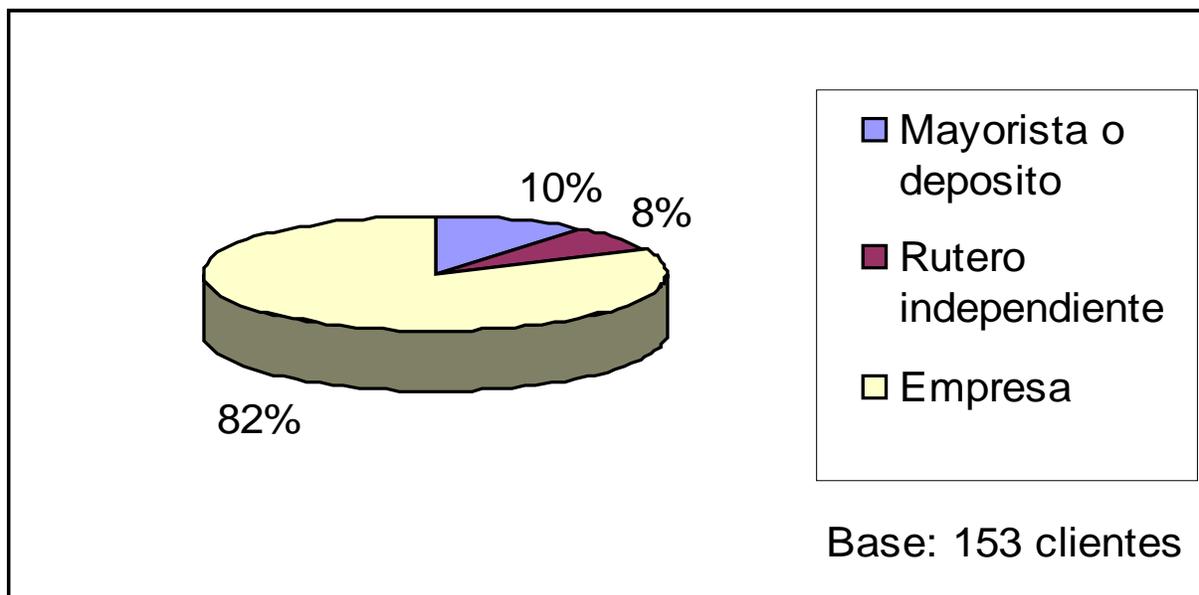
### Interpretación

Al analizar los datos recabados en la investigación, se puede ver que la demanda que existe en las líneas de productos de néctares, bebidas refrescantes, gaseosas y snacks, son bastantes significativas ya que se encuentran en el 99% de los establecimientos donde se realizó la investigación, por lo que se considera que los productos que la empresa comercializa tienen oportunidad a la hora de tomar la decisión de desarrollar el proyecto.

Se le preguntó a los dueños de la tienda, a quién ellos le compraban los productos, con el fin de determinar el alcance que tendría el proyecto.

Gráfica N. 2

*¿A quién compra los productos?*



*Fuente: Elaboración propia*

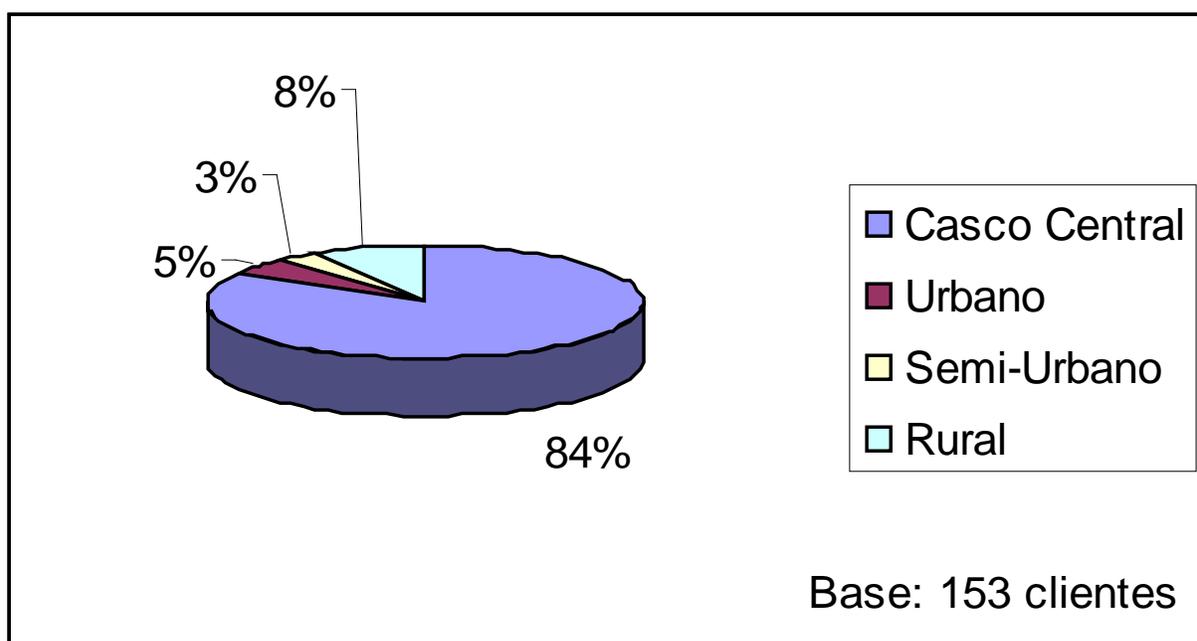
### **Interpretación**

Esta gráfica muestra que 82% de las tiendas que fueron sujetas de estudio, compran sus productos a las empresas, esto permite que el proyecto tenga solidez desde el principio ya que los dueños de las tiendas sienten mayor comodidad en trabajar con una empresa evitándoles desplazamiento hacia las tiendas mayoristas y no tener la confianza en los rutereros independientes quienes no tienen definida una ruta para cada día.

Se analizó geográficamente el área donde se ejecutaría el proyecto, con el propósito de evaluar el acceso a los diferentes puntos de venta.

Gráfica No. 3

Sector



Fuente: Elaboración propia

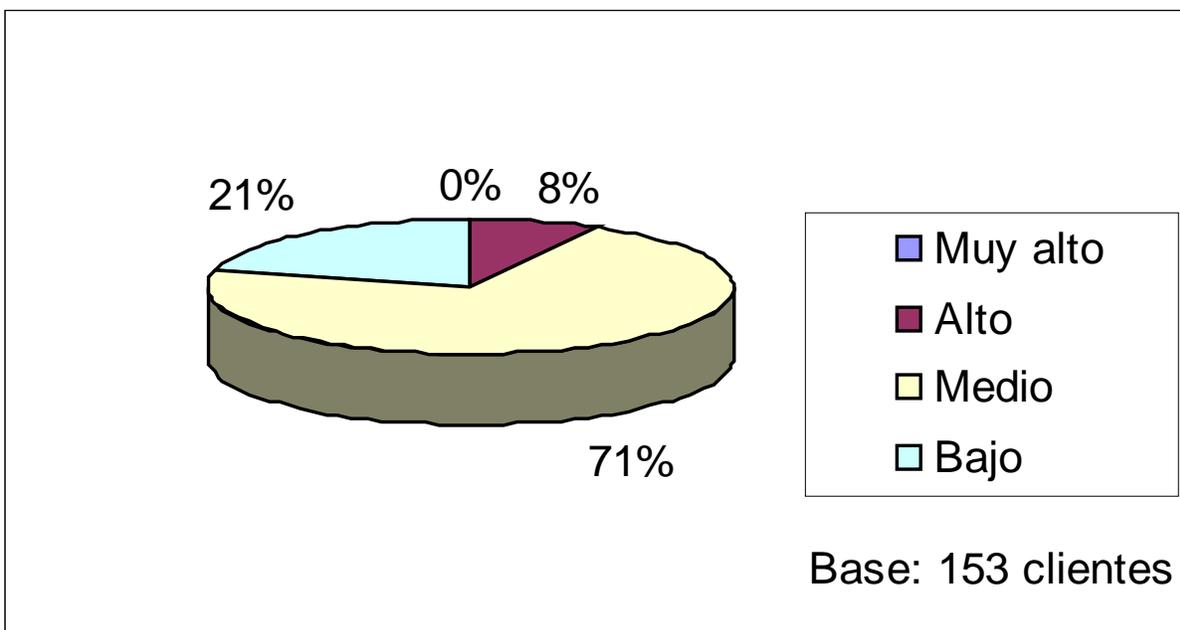
### Interpretación

Al analizar la gráfica se puede determinar que el 84% de los puntos de venta se encuentran en el casco central y urbano, esto permite que las unidades a utilizar para la ejecución del proyecto no tengan problema de acceso a la hora de poner en marcha el proyecto.

Se analizó el nivel de riesgo del área de estudio, con el propósito de evaluar la necesidad de contratar seguridad.

Gráfica No. 4

Nivel de riesgo



Fuente: Propia

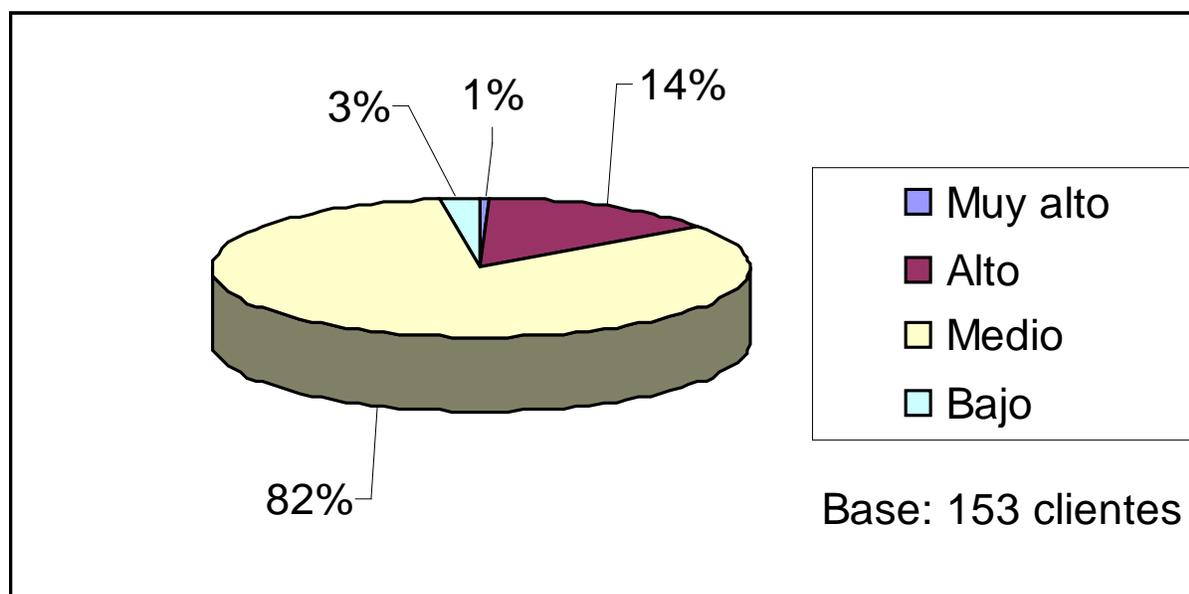
### Interpretación

Al analizar la gráfica, se puede ver que el 92% de los negocios están en zonas que son de riesgo medio y bajo, por lo que basado en los resultado se puede determinar que no hay necesidad de que se utilice alguna fuerza de seguridad en las rutas, lo cual hace que el proyecto no se vea afectado por los costos de este rubro.

Esta gráfica muestra el perfil del negocio, con la idea de identificar el potencial que tiene el mercado para desarrollarlo con un portafolio de producto robusto.

Gráfica No. 5

Perfil del negocio



*Fuente: Elaboración propia*

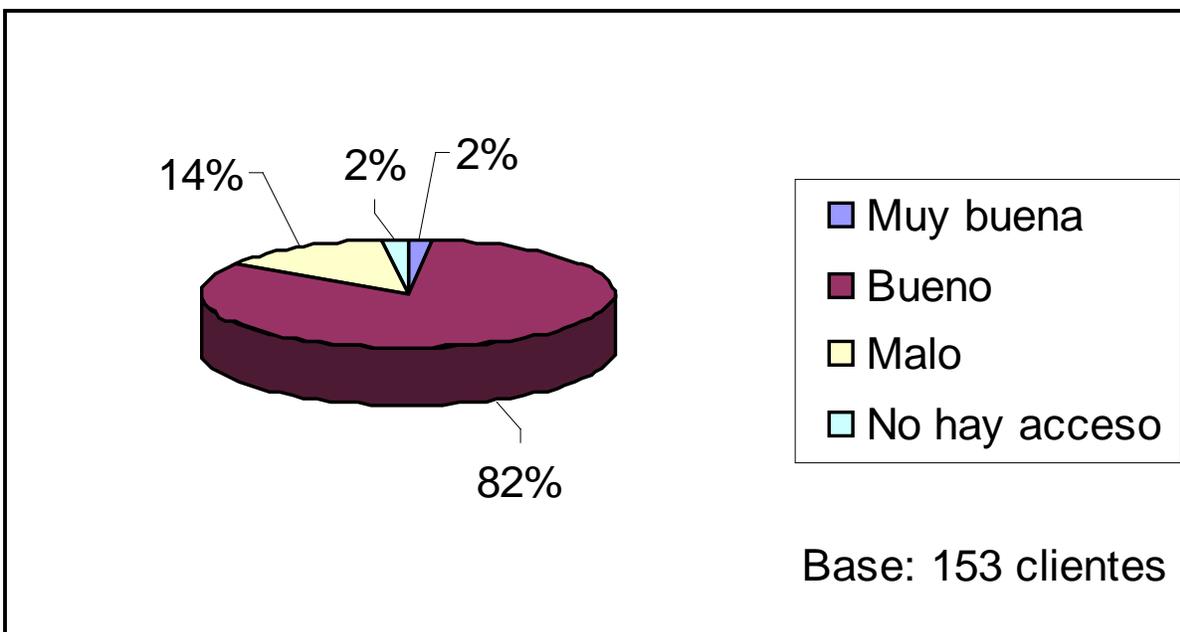
### **Interpretación**

Al analizar esta gráfica se puede determinar que el 82% de los puntos de ventas son de nivel medio, esto permite que se tenga una mayor oportunidad en la comercialización de todas las familias de productos que la compañía comercializa.

Se evaluó la accesibilidad de la zona sujeta de estudio, con el objetivo de poder determinar las condiciones de acceso a los puntos de venta y evaluar con esto el equipo vehicular a utilizar.

*Gráfica No. 6*

*Accesibilidad*



Fuente: Elaboración propia

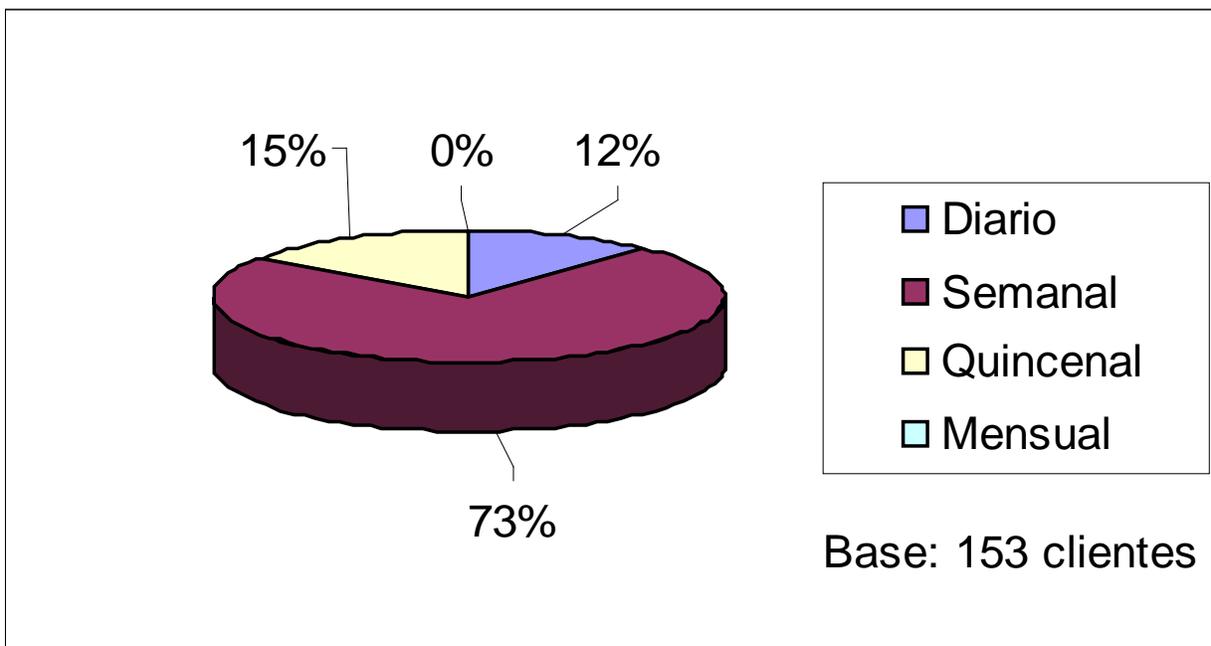
### Interpretación

La gráfica, muestra que el 82% del área sujeta a estudio está ubicada en lugares accesibles para poder llegar, esto permite estar a tiempo en los puntos de venta y ser más efectivos con el uso del tiempo en los traslados de cada punto de venta.

Se considero evaluar la frecuencia de compra con el objetivo de evaluar la frecuencia de la visita al punto de venta.

Gráfica No. 7

## Frecuencia de compra



Fuente: Elaboración propia

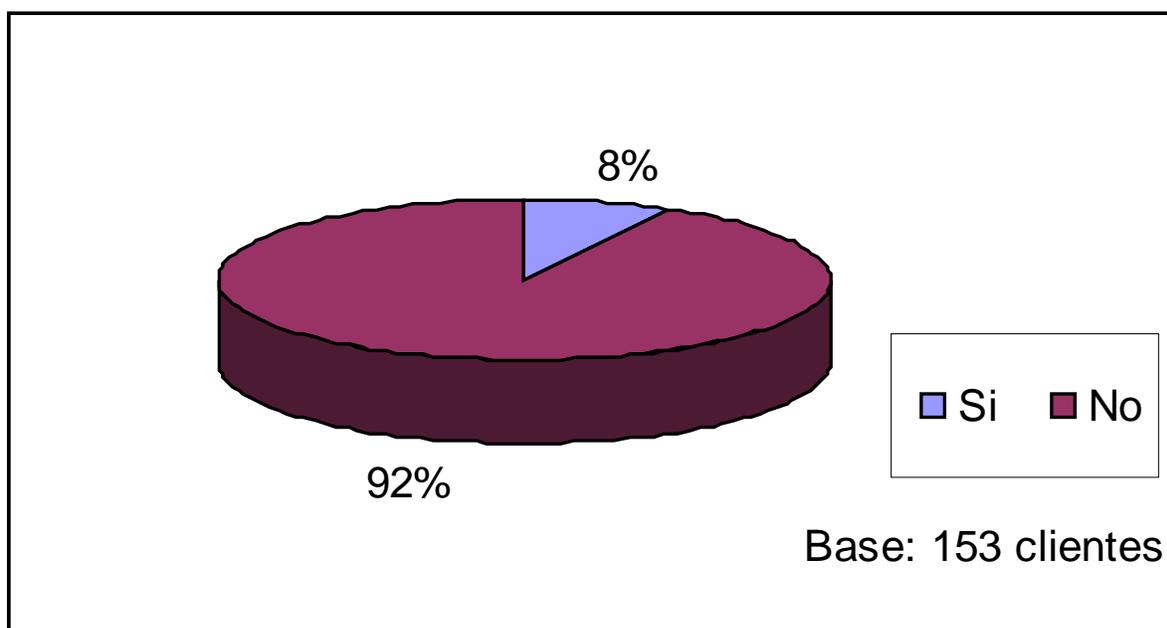
### Interpretación

Al analizar la frecuencia de compra la gráfica muestra que el 72% de los clientes compran sus productos de forma semanal. Esto permite tener claro cual debe ser la frecuencia de visita de la ruta a los puntos de venta.

Este punto es de suma importancia por lo que es necesario analizarlo con el propósito de evaluar si era necesario considerar un financiamiento en el proyecto.

Gráfica No. 8

Le dan crédito



Fuente: Elaboración propia

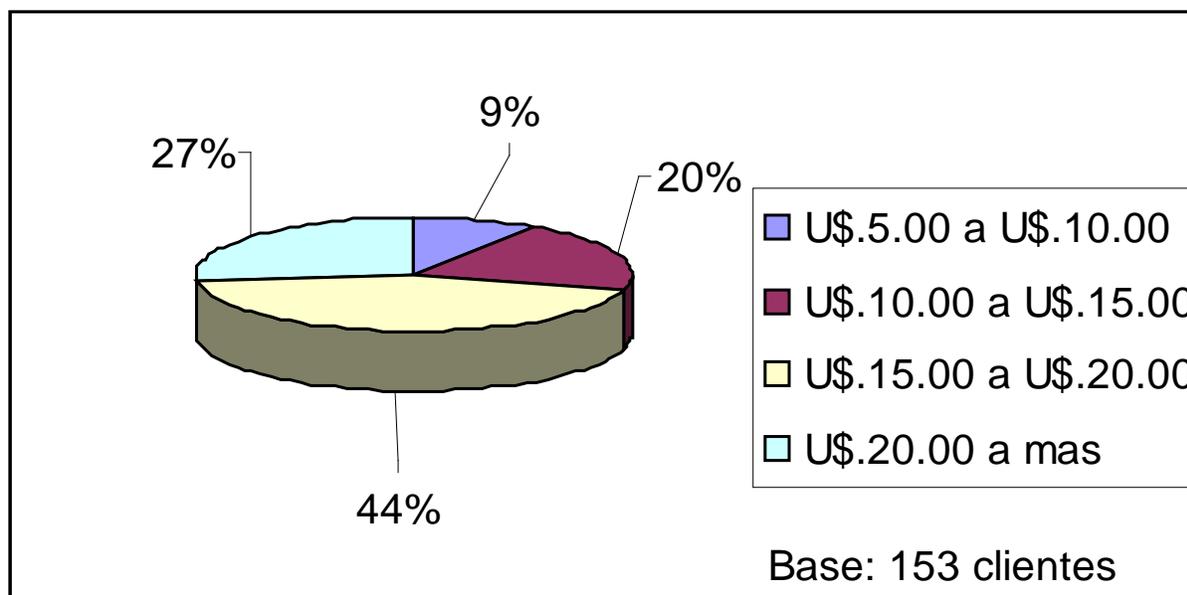
### Interpretación

Esta gráfica muestra que el 92% de los clientes sujetos de estudio contestaron que compra de contado, esto hace que el proyecto no tenga necesidad un financiamiento extra para poder comercializar los productos.

Este punto se incluyó en el estudio con el propósito de evaluar la inversión que el dueño de la tienda hace en la compra de las marcas sujetas de estudio.

Gráfica No. 9

Monto de compra



Fuente: Elaboración propia

### **Interpretación**

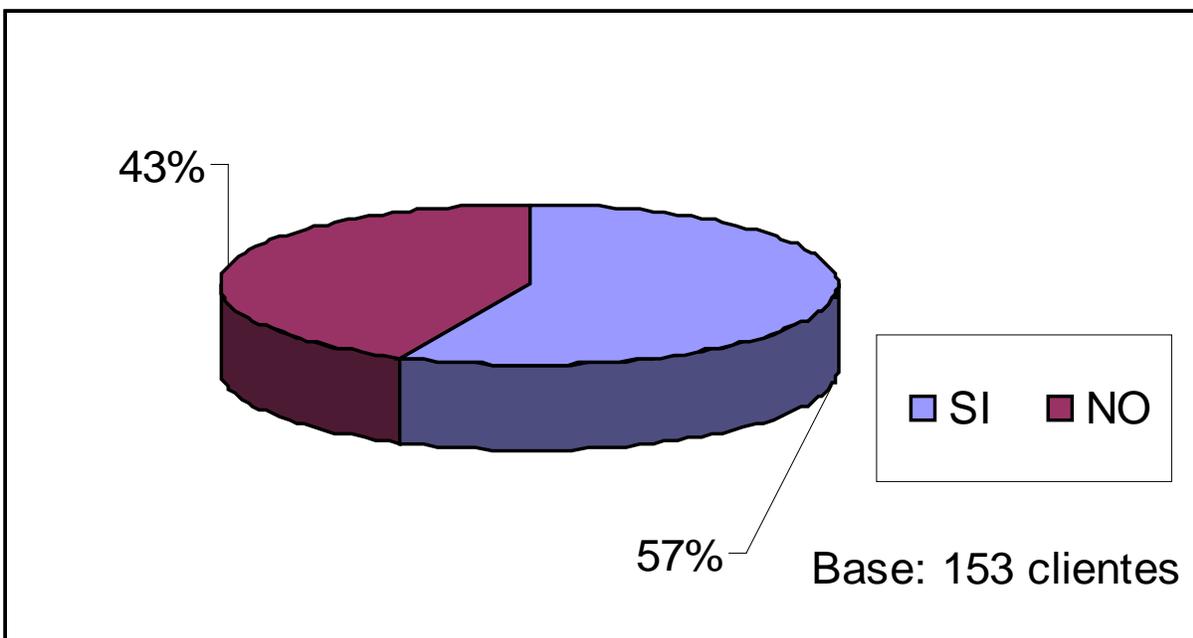
Esta gráfica muestra que el 71% de las tiendas compra un promedio por arriba de los U\$.15.00 por visita, esto permite que el proyecto tenga viabilidad considerando el portafolio de productos que comercializa la empresa.

El 27% de los clientes compra por arriba de U\$.20.00, esto permite que exista mayor oportunidad de venta.

Este punto se considero con el propósito de evaluar si el cliente tenía en su establecimiento los equipos para poder exhibir los productos.

*Gráfica No. 10*

***Tiene exhibidores y cámaras refrigerantes***



Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

Esta gráfica muestra que el 57% de los clientes posee dentro de su establecimiento el equipo para poder exhibir los productos, lo cual hace que el proyecto tenga viabilidad considerando que nuestros productos necesitan de ese tipo de equipo para poder exhibirse. El 43% de los clientes restante siguen siendo clientes con potencial de compra aun cuando carecen de un exhibidor.

### 3.3.2. Coeficiente del crecimiento histórico

Tomando en cuenta los crecimientos del número de tiendas en El Salvador en los últimos años, se estima que en el departamento de La Libertad ha tenido un crecimiento histórico entre el 4 y 7% en los últimos tres años. Fuente Acnielsen.

### **3.3.3. Proyección de la demanda**

Considerando el crecimiento que en el último año ha venido tendiendo los supermercados, con crecimientos hasta de un 12%, se estima que el crecimiento en la apertura de tiendas de barrio estará entre el 3 y 5% en los próximos años.<sup>2</sup> Sin embargo, se espera un crecimiento en el consumo en tiendas debido a los incrementos de los precios de la mayoría de los productos, esto derivado de la economía familiar, de esto aun no hay estudios que lo demuestren.

### **3.3.4. Estimación de la demanda que atenderá el proyecto**

El proyecto está desarrollado para tener un crecimiento vertical entre un 10 y un 8% en los próximos cinco años, el cual está fundamentado por el crecimiento de la economía y el crecimiento de la población.

## **3.4. Comportamiento de la oferta**

### **3.4.1. Competencia**

Actualmente existen en el mercado numerosas empresas que comercializan productos de consumo masivo en la línea de bebidas y abarrotes, estas compañías tienen la fortaleza de tener una distribución horizontal bien estructurada, lo que les permite tener una mayor posibilidad de llegar al consumidor final a través de la atención que le brindan a las tiendas de detalle, a continuación se listan las empresas que compiten en las categorías que la compañía comercializa.

---

<sup>2</sup> [www.acnielsen.com.mx](http://www.acnielsen.com.mx)

Tabla No. 3

**Cuadro de competencia**

EMPRESA	PRODUCTO	MARCAS
Pepsi	Gaseosa, Nectares, Jugos, Hidratantes, Energizantes	Pepsi, Petit, Gatorade, Adrenaline, california,
Industrias La Constancia	Gaseosa, Nectares, Jugos, Hidratantes, Energizantes	Coca Cola, Paradise, Tampico, Deporade
Diana, S.A.	Boquitas	Diana
Bocadelly	Boquitas	Bocadelly
Dinant, S.A.	Boquitas, Nectares	Yummies, Naturas Del Frutal
Comersal, S.A.	Nectares	Del Monte
Jumex, S.A.	Nectares, Jugos.	Jumex, Chispaso
Disasa	Bebidas Refrescantes	Citrus, Frutsy
Udisa	Avenas	Quakers
Reviana Pozuelo	Nectares	Kerns, Ducal

Fuente: propia

### 3.4.2. Grado de competencia entre proveedores

Las categorías en las que actualmente compite la compañía, son líneas de productos en donde la competencia es demasiado agresiva en cuanto a la defensa de sus mercados utilizando promociones agresivas al comercio y al consumidor final, en la actualidad la compañía no tiene liderazgo en ninguna de sus líneas de producto, lo que hace que la comercialización sea mucho más difícil en todos los canales de distribución ya que las compañías que compiten en estas líneas de producto tienen un canal de distribución horizontal bastante fuerte que les permite estar más cerca del consumidor.

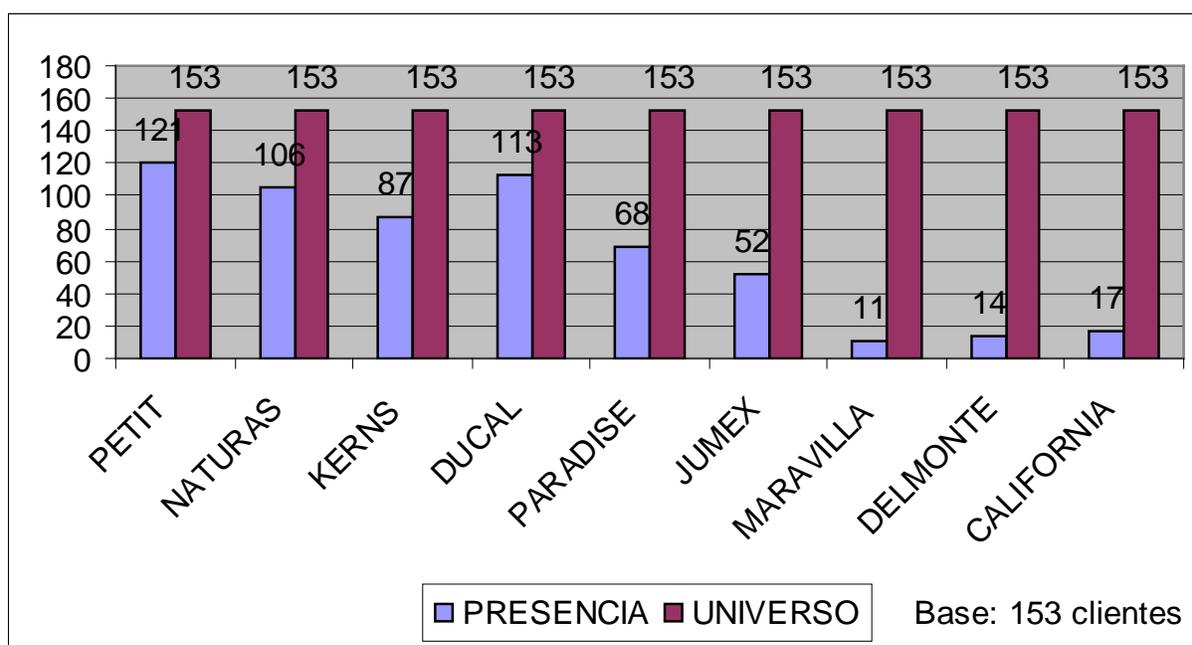
Se realizó un estudio en el 10% del total del universo de los clientes censados y estos fueron los resultados.

### 3.4.3. La oferta

Se analizó en el estudio de mercado la oferta de marcas que actualmente existen en el mercado y sus participaciones dentro del mismo, las cuales dieron los siguientes resultados.

Gráfica No. 11

¿Qué marcas comercializa en néctares?



Fuente: Elaboración propia

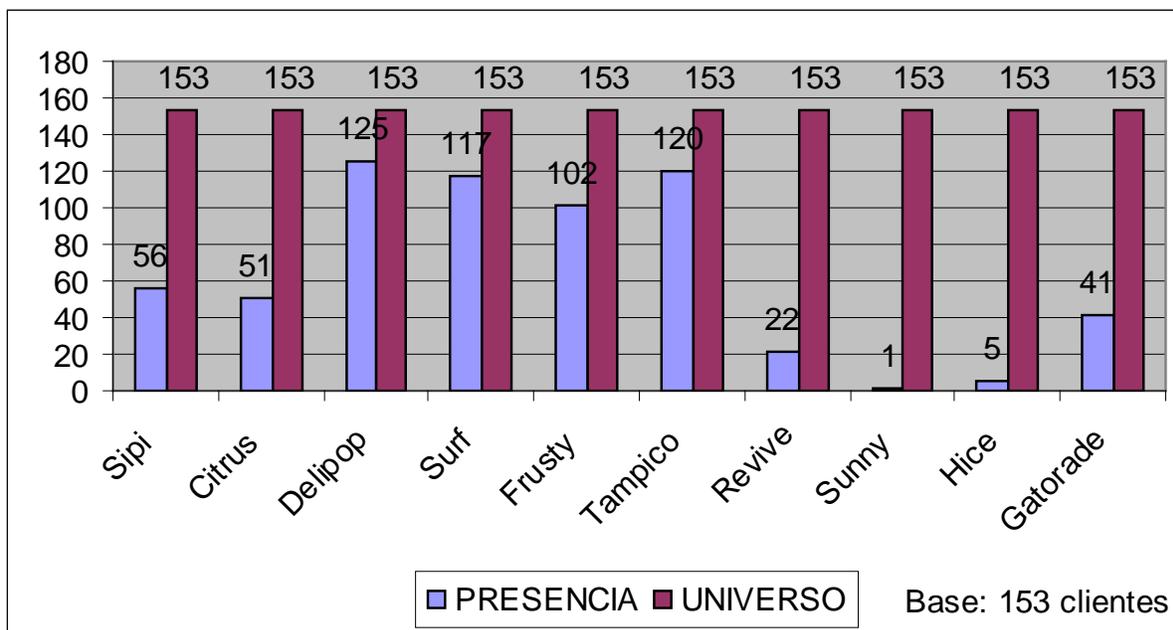
### Interpretación

Al analizar la gráfica se puede ver que son cuatro marcas las que mayor presencia tienen en los puntos de venta sujetos de estudio, esto hace que el néctar con la marca

Maravilla que comercializa la compañía tenga una fuerte competencia dentro del punto de venta para poder comercializarse.

*Gráfica No. 12*

*¿Qué marcas comercializa en bebidas refrescantes?*



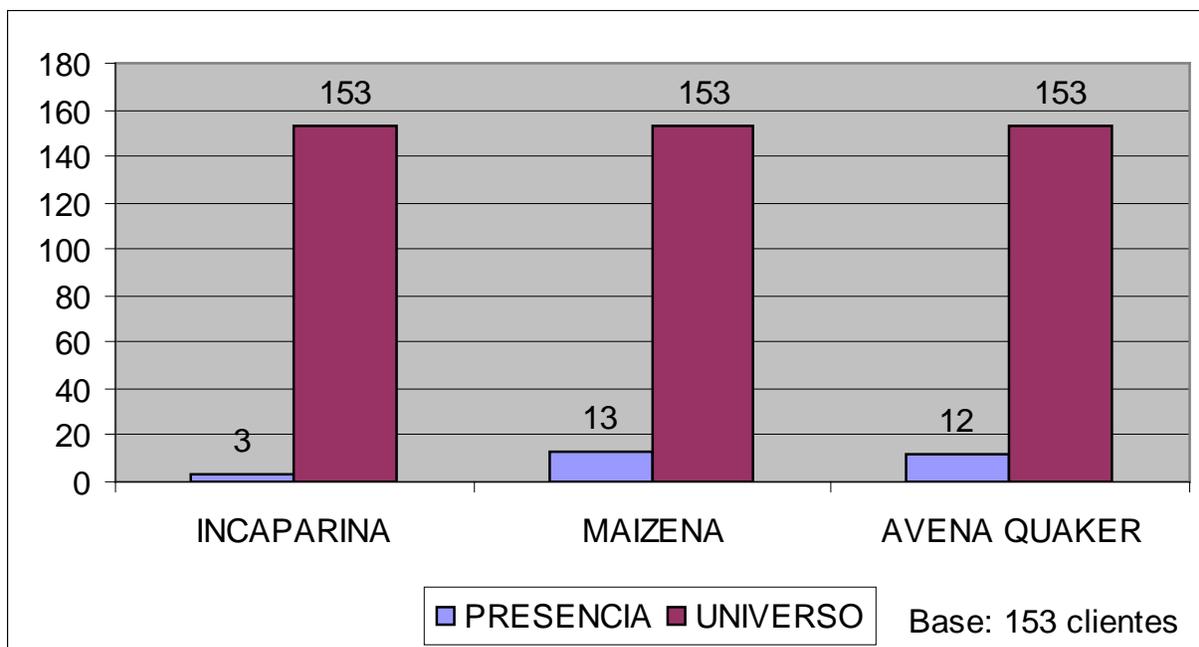
Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

Al analizar la gráfica se ve que existen cuatro marcas que dominan el punto de venta, esto hace que la comercialización de las marcas que comercializa la compañía que son Sipi y Revive tengan una fuerte competencia por los espacios en los puntos de venta.

Gráfica No. 13

¿Qué marcas comercializa en atoles?



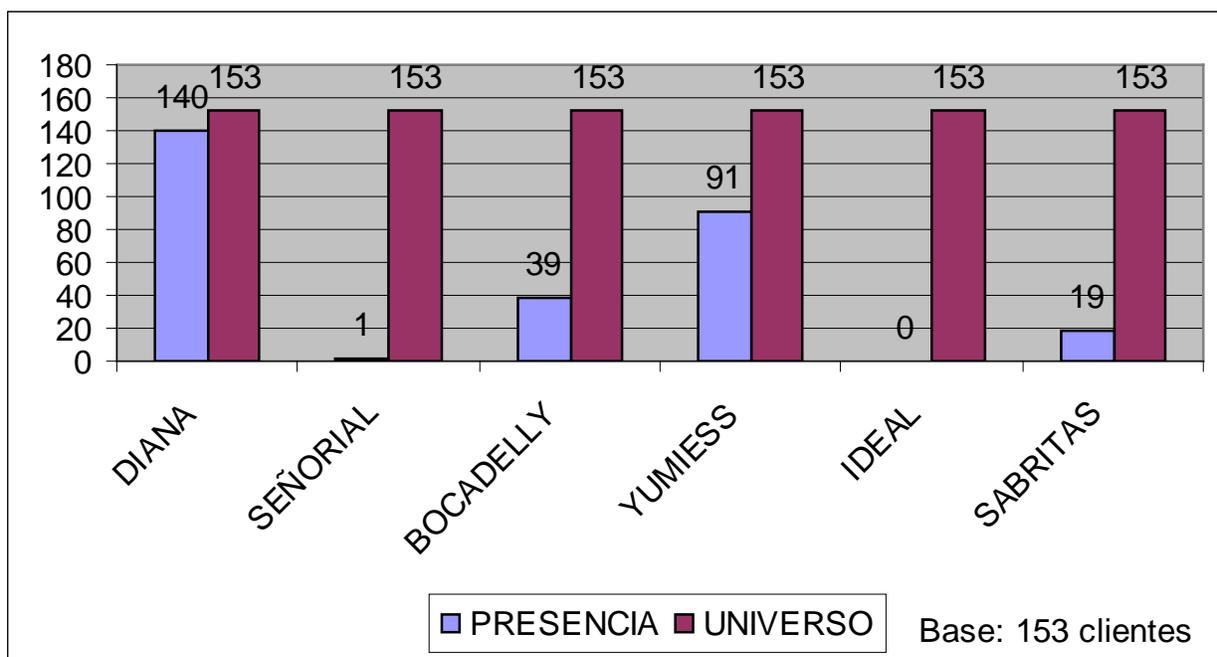
Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

Al analizar la gráfica, se puede ver que la presencia de las tres marcas evaluadas es muy baja, esto hace que la marca Incaparina que comercializa la compañía tenga oportunidad de poder colocarse en los puntos de venta con mucha más facilidad aprovechando la distribución que plantea el proyecto.

Gráfica No. 14

¿Qué marcas comercializa en boquitas?



Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

Al analizar la gráfica se puede ver que la marca Diana y Yumiess son las que mayor presencia tienen en los puntos de venta sujetos de estudio, el resto de marcas están con una presencia bastante baja, esto hace que la distribución de la marca Señorial que comercializa la empresa pueda tener algunas dificultades con encontrar los espacios para poder exhibir sus productos.

#### **3.4.4. Situación futura de la oferta**

Para este año 2008 está proyectado que comience a operar la planta de jugos Jumex en El Salvador, esto hará que la oferta de productos y servicios se incremente en el punto de venta, pues Jumex es una de las marcas líderes en el mercado mexicano.

#### **3.5. Comportamiento de los precios**

Los precios que actualmente existen en el mercado son los siguientes:

*Tabla No. 4*

*Precios existentes en el mercado*

PRODUCTOS	PRESENTACION	MEDIDA	Precios al detalle	Precios al consumidor en unidades
Nectar	Lata 330 ml	Caja 24 unid.	\$7.20	\$0.40
Nectar	Tetra 200 ml	Caja 24 unid.	\$5.20	\$0.30
Gaseosa	Lata 330 ml	Caja 24 unid.	\$7.00	\$0.36
Gaseosa	2.5 litros	Caja 6 unid.	\$5.20	\$1.05
Hidratantes	Botella 600 ml	Caja 24 unid.	\$20.40	\$1.00
Hidratantes	Botella 300 ml	Caja 24 unid.	\$7.00	\$0.35
Boquitas	Bolsa 28 grs.	Bolsa 24 unid.	\$1.98	\$0.10
Boquitas	Bolsa 15 grs.	Bolsa 24 unid.	\$1.35	\$0.07
Boquitas	Unidad 45 grs.	Caja de 24 unid.	\$8.88	\$0.50
Cereal Escolar	Bolsa de 25 grs.	Tira de 8 unid.	\$1.10	\$0.17
Cereal Familiar	Caja 900 grs.	Caja de 12 unid.	\$39.00	\$4.00
Agua Pura	Botella 600 ml	Caja 12 unid.	\$3.25	\$0.33
Agua Pura	Botella 300 ml	Caja 12 unid.	\$2.40	\$0.25
Bebida refrescantes	Botella 300 ml	Caja 24 unid.	\$5.00	\$0.25
Jugos de Frutas	Botella 476 ml	Caja 12 unid.	\$10.40	\$1.10
Atoles	Bolsa 454 grs.	Unidad	\$0.78	\$0.95
Avenas	Bolsa 400 grs.	Unidad	\$0.95	\$1.15
Salsitas preparadas	Unidad de 4 onzas	Unidad	\$0.29	\$0.35
Carne de Soya	Unidad de 200 grs.	Unidad	\$0.35	\$0.45

Fuente: Elaboración propia

### 3.6. Estimación de la evolución futura de los precios

Se estima que los precios puedan variar en algunos productos de 10% a 15% en el corto o mediano plazo, debido a los constantes incrementos de los precios de los combustibles. Fuente Ministerio de Economía de El Salvador, publicación de La Prensa Grafica del 4 de Abril 2008.

### 3.7. Influencia prevista de los precios sobre la demanda

Derivado de los altos costos de los insumos, producto de la coyuntura internacional en los altos precios de los combustibles, se estima que los precios se verán afectados por encima de la demanda que los productos puedan presentar.

### 3.8. Márgenes de comercialización

Los márgenes de comercialización en el canal de detalle, estarán dentro del marco de la competencia actual, que oscila entre el 17 y el 20% sobre el precio de venta.

### **3.9. Análisis de la comercialización**

#### **3.9.1 Canales de comercialización**

El canal de comercialización a utilizar será el canal tradicional de detalle, el cual se hará con un vendedor con producto a bordo de camión.

#### **3.9.2. Formas de comercialización del proyecto**

El proyecto está diseñado para vender en las tiendas a través de un vendedor que llevará producto a bordo de un camión. No existe actualmente un canal de distribución que lleve los productos de la compañía hasta los puntos de venta a esta zona.

#### **3.9.3. Capacidad de competencia del proyecto**

La distribución se realizará con camiones de la compañía, los cuales serán adquiridos a través de la contratación de un leasing financiero, financiado a cinco años, los vendedores serán independientes y se les dará un margen del 15% sobre la venta para que puedan cubrir los gastos de operación y el arrendamiento de los camiones, pago que será igual a la cuota de arrendamiento de leasing financiero, esto evitará que exista relación laboral directa con la empresa. Todas las condiciones anteriores estarán bajo la firma de un contrato de arrendamiento por cinco años; al finalizar el contrato el vendedor podrá adquirir el vehículo por un precio simbólico, esto garantizará el proyecto, considerando que existe una figura de indemnización.

#### **3.9.4. Oferta potencial del proyecto**

El proyecto contempla la apertura de cinco rutas para el canal tradicional de detalle con rúters independientes, cubriendo los 19 municipios del departamento de La Libertad, atendiendo 1596 clientes censados a un costo de distribución que no sobrepase el 23%.

## **4. Estudio técnico**

### **4.1. Tamaño del mercado**

#### 4.1.1. Capacidad del proyecto

Actualmente el departamento de la Libertad tiene 1,596 clientes censados y el promedio de habitantes por tienda es de 390, los municipios de Cuscatlán, Arce, Colón, Chiltiupán, Zaragoza, La Libertad y Santa Tecla, son zonas urbanas cercanas a la ciudad capital de San Salvador y concentra el 70% de la población y suma el 56% del universo de clientes de detalle (tiendas), esto es provocado por la influencia del canal de autoservicios, lo cual hace que disminuya mucho la cantidad de tiendas por habitante.

Tabla No. 5

**Cuadro de clientes por habitante en el departamento de La Libertad**

<b>MUNICIPIO</b>	<b>HABITANTES</b>	<b>Km. CUADRADOS</b>	<b>No. DE CLIENTES</b>
Cuscatlán	52,790	19.41	106
Arce	52,653	86.76	163
Colón	82,029	84.05	189
Comazagua	12,187	75.05	19
Chiltiupán	14,466	96.66	47
Huizucar	10,456	44.33	34
Jayaque	14,903	47.53	4
Jicalapa	8,694	42.93	
La Libertad	48,200	162	137
Nvo. Cuscatlán	7,981	15.61	8
Santa Tecla	175,286	112.2	243
Quezaltepeque	60,892	125.38	120
Sacacoyo	13,774	25.22	8
San José Villa Nueva	10,462	32.52	37
San Juan Opico	66,678	218.94	119
San Matías	9,465	52.53	
San Pablo Tacachico	23,494	129.48	86
Talnique	7,684	29.72	8

Tamanique	15,862	59.04	132
Teotepeque	15,211	109.67	38
Tepecoyo	12,476	61.14	
Zaragoza	28,224	22.71	98
<b>TOTAL</b>	<b>622,509</b>	<b>1,652.88</b>	<b>1,596</b>

*Fuente: Ministerio nacional de estadísticas y censos de El Salvador, año 1992 y fuente propia*

#### **4.1.2. Censo de clientes**

Se levantó un censo de clientes en el departamento de La libertad, los resultados se muestran en los anexos del No. 3 al 17

#### **4.1.3. Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

- 4.1.3.1.** El proyecto está diseñado con cinco rutas de detalle para atender el departamento de La Libertad.
- 4.1.3.2.** El proyecto se ejecutará con recursos propios y la contratación de un leasing financiero para la adquisición de los camiones.
- 4.1.3.3.** No existe ningún problema con los abastecimientos de la mercadería, pues los proveedores son empresas socias de la compañía y para la ejecución del proyecto se contratará a cinco vendedores, los cuales serán apoyados por el área administrativa y operaciones, departamentos con los que ya cuenta la compañía.

#### **4.1.4. Justificación del tamaño en relación con el proceso y la localización**

- 4.1.4.1.** El proyecto se ejecutará en el departamento de la libertad con cinco rutas de detalle, principalmente por la cercanía que existe con las instalaciones de la distribuidora y por el universo de clientes que existe en el territorio, adicionalmente existe la limitante de los altos costos de operación y el estar cerca de la distribuidora permite bajarlos y obtener así un margen de utilidad.

### **4.2. Localización**

#### **4.2.1. Macro localización**

El proyecto se ejecutará en la República de El Salvador, Centro América.

Figura No. 1

Mapa de El Salvador



Fuente: INEC

#### 4.2.2. Micro localización

El proyecto se ejecutará en 19 municipios del departamento de La Libertad, en El Salvador, este es el segundo departamento más poblado del país.

Figura No. 2

Departamento de La Libertad



*Fuente: INEC*

#### **4.2.3. Integración en el medio**

Las condiciones naturales, geográficas y físicas del departamento de La Libertad son poblaciones de terrenos accesibles y con infraestructura vial en buenas condiciones y las economías externas que pueden influir en el buen desarrollo del proyecto son las épocas en la que no existe el corte de caña y el café, pues esto provoca una baja en los ingresos familiares y el consumo disminuye.

#### **4.2.4. La localización con relación al medio geográfico**

El departamento de La Libertad está ubicado en el área central del país, sus colindancias son al norte con el departamento de Chalatenango, al este con la ciudad de San Salvador, al sur este con el departamento de La Paz, oeste con el departamento de Santa Ana y Ahuachapán y al sur con el Océano Pacífico.

#### **4.2.5. Distancias y costos de transporte, de los productos**

El producto para la ejecución del proyecto es transportado desde Guatemala y la distancia desde la planta productora a las instalaciones de la compañía es de 240 kilómetros, el costo de transporte es de US\$.575.00.

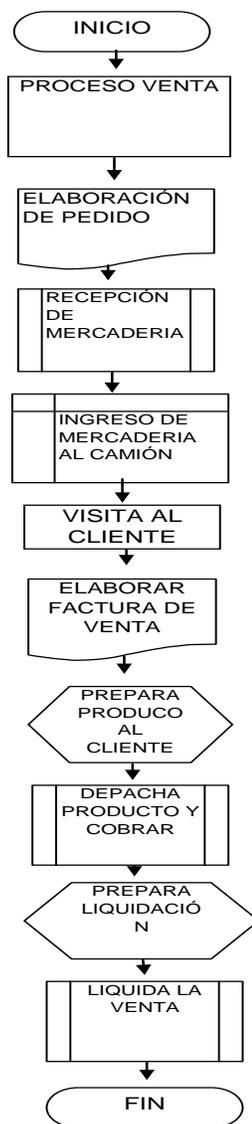
### **4.3. Proceso de producción**

#### **4.3.1. Descripción del proceso de transformación**

El servicio que prestará el proyecto de distribución, está enfocado a realizar un servicio personalizado en la venta y la colocación de todos los productos que se lleven a bordo del camión, se hará una visita cada 8 días y las ventas se realizarán al contado.

*Figura No. 3*

*Proceso de Transformación*



#### 4.3.2. Insumos principales, secundarios y alternativos

Todos los productos que comercializará el proyecto son fabricados por empresas socias de la compañía.

#### 4.3.3. Productos principales, subproductos e intermedios

Todos los productos, son productos terminados no existen productos en proceso.

**4.3.4. Residuos generados en el proceso**

La generación de productos dañado por el manejo dentro de los camiones y dentro de las tiendas, se le hará devolución a la compañía siempre que se justifique el buen uso de los mismos dentro del camión.

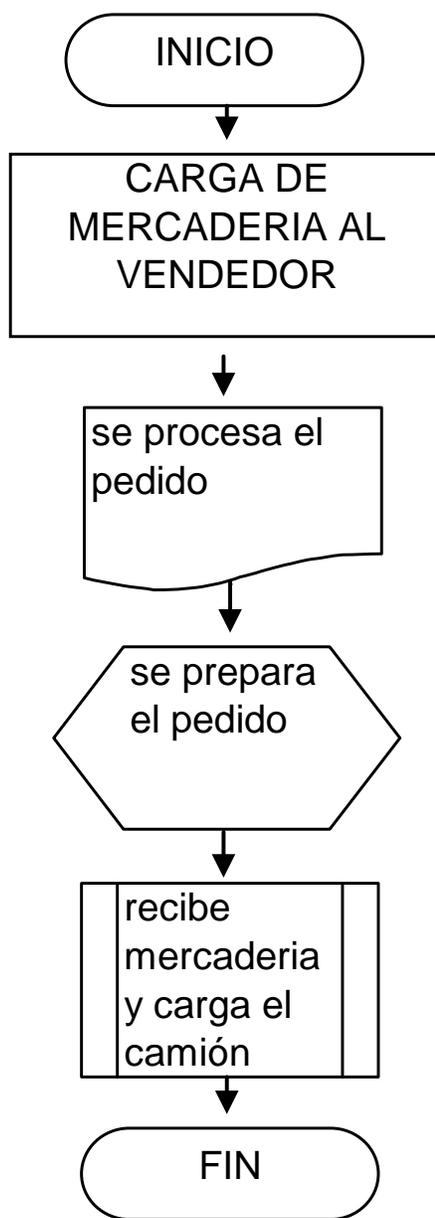
**4.3.5. Identificación y descripción de las etapas de producción**

El vendedor deberá de presentarse a la compañía por la mañana, a las 6:00 am, y visitará el primer cliente a las 6:30 am, por la tarde, la hora de entrada es después de las 4:00 pm, para poder liquidar y cargar su camión para el día siguiente.

#### **4.3.6. Flujo grama del proceso**

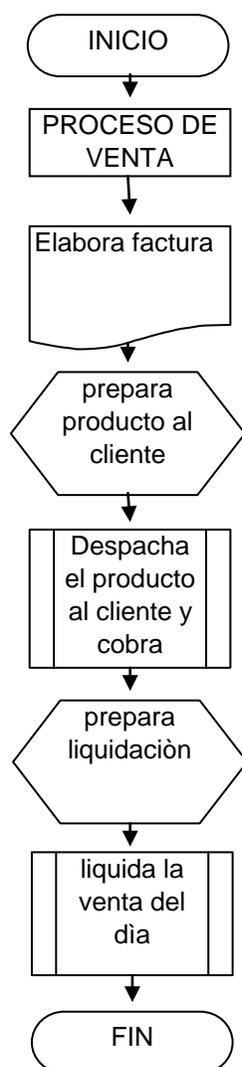
##### **4.3.6.1. Carga de mercadería al vendedor**

*Figura No. 4*



#### 4.3.6.2. Liquidación de ventas

*Figura No. 5*



#### 4.3.7. Descripción de las instalaciones, equipo y personal

La compañía está localizada sobre una superficie de terreno de 3,500 metros cuadrados, con una extensión de bodega de 2,200 metros cuadrados y dos edificios de oficinas de 120 metros cuadrados cada uno, cuenta con una red de 8 líneas telefónicas y cuenta con una red de instalación para computadoras, adicionalmente la compañía cuenta con un departamento administrativo donde alberga las áreas de recursos humanos, créditos, facturación y liquidación, contabilidad, así mismo cuenta con un departamento de operaciones, que tiene bajo su cargo el área de bodega, despachos y transporte.

#### **4.3.8. Capacidad ociosa**

La capacidad ociosa en el área de bodega de la compañía es de 30% y la capacidad ociosa del área de operaciones y administración es de un 40%.

#### **4.3.9. Instalaciones con capacidad de expansión**

Actualmente la compañía cuenta con instalaciones y recurso humano en todas sus áreas de apoyo para soportar un crecimiento de un 70% en el canal tradicional de detalle.

### **4.4. Obras físicas**

#### **4.4.1. Inventario y especificaciones de las obras**

Para ejecutar el proyecto, se requiere de la adquisición de cinco camiones de tres toneladas con su furgón, cinco vendedores, censo de clientes y el producto para vender, ya que las instalaciones y el apoyo del área administrativa ya existen.

#### **4.4.2. Costo unitario de los elementos de la obra**

El arrendamiento de los camiones con su furgón, es de US\$.314.38 por cada uno, este costo estará a cargo del vendedor independiente.

### 4.4.3 Costos totales de la obra<sup>3</sup>

**Tabla No. 6**

DESCRIPCION	1er. AÑO		2er. AÑO		3er. AÑO		4to. AÑO		5to. AÑO	
	FIJOS	VARIABLES								
<b>INVERSIÓN</b>										
Inventarios		341,168.60		375,285.46		405,308.30		437,732.96		472,751.60
Comisión por venta		72,000.00		79,200.00		79,200.00		85,536.00		92,378.88
Uniformes	300.00		300.00		300.00		300.00		300.00	
Papelería	3,300.00		3,300.00		3,300.00		3,300.00		3,300.00	
gastos administrativos	14,400.00		15,840.00		17,107.00		18,476.00		19,954.00	
Gastos operativos	9,600.00		10,560.00		11,405.00		12,317.00		13,303.00	
Teléfono	300.00		300.00		300.00		300.00		300.00	
Estudio de mercado	150.00									
Contratación de personal	150.00									
Costo de contrato de arrendamiento	250.00									
Gastos de Contratación del Leasing	1,717.00									
<b>TOTAL</b>	<b>30,167.00</b>	<b>413,168.60</b>	<b>30,300.00</b>	<b>454,485.46</b>	<b>32,412.00</b>	<b>484,508.30</b>	<b>34,693.00</b>	<b>523,268.96</b>	<b>37,157.00</b>	<b>565,130.48</b>

*Fuente: propia*

## 4.5. Organización

### 4.5.1. Para la ejecución

**4.5.1.1.** Actualmente la compañía la conforman tres áreas funcionales, las cuales se dividen en administración que controla el área de recursos humanos, contabilidad, créditos, facturación y liquidación; el departamento de operaciones que incluye las áreas de bodega, despachos y transportes y el departamento de comercialización que incluye las áreas de ventas y marketing; todos estas áreas reportan a una división a la casa matriz que esta ubicada en Guatemala. Estas áreas tendrán a su cargo la ejecución y control administrativo del proyecto.

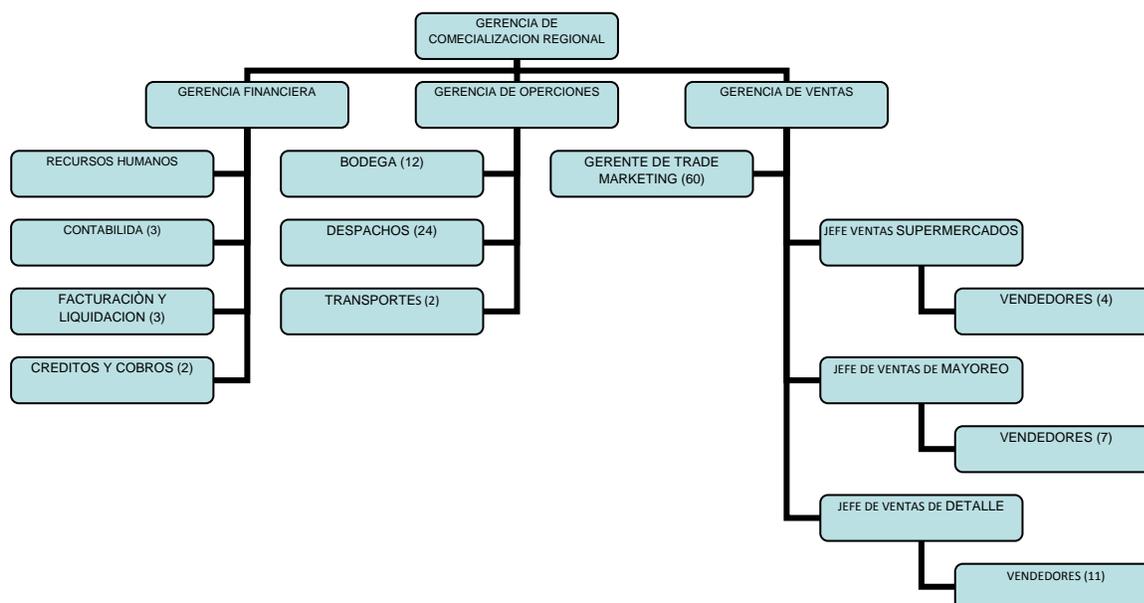
**4.5.1.2.** El proyecto de distribución horizontal con rúters independientes, está enfocado a dar bajo un contrato de arrendamiento los camiones a los vendedores, quienes tendrán que pagar la cuota mensual de arrendamiento equivalente al leasing contratado por la compañía, gastos de mantenimiento y costos de uso del mismo, todo esto estará amparado bajo la figura de un contrato mercantil.

### 4.5.2. Organización para la operación

<sup>3</sup> Todas las cifras están expresadas en Dólares americanos.

- 4.5.2.1.** La organización es una compañía guatemalteca que existe desde 1,993 que está constituida como una Sociedad Anónima de Capital Variable, la cual es administrada bajo un administrador único, quien tiene la responsabilidad del nombramiento del representante legal y el apoderado legal.
- 4.5.2.2.** La compañía cuenta con tres departamentos que son los encargados del desarrollo de la ejecución y control del proyecto los cuales son: administración, operaciones y comercialización, estas tres divisiones ya existen dentro de la organización por lo que no se tendría que contratar mas personal.
- 4.5.2.3.** El sistema de control del proyecto, estará basado en la liquidación de la venta diaria de cada uno de los cinco vendedores, quienes tendrá que depositar el dinero diariamente y cuadrar en conformidad con el inventario diario, todo este control está a cargo del área de bodega y liquidación.
- 4.5.2.4.** El organigrama:

**Figura No. 6**



*Fuente propia*

## 4.6. Calendario

FASES	1er. MES				2do. MES				3er. MES				4to. MES				5to. MES				6to. MES				7mo. MES			
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Fase de Preinversión</b>																												
Revisión del estudio de Factibilidad	■	■	■	■																								
estudio de mercado y censo de clientes		■	■	■	■	■	■																					
Diseño definitivo y detalles								■	■	■	■																	
<b>Negociación del Proyecto</b>																												
Financiamiento												■	■	■														
Obtención de autorizaciones legales													■	■	■													
<b>Ejecución del proyecto</b>																												
Compra de camiones																												
Contratación de personal																												
Capacitación de personal																												
Organización de la empresa																												
<b>Operación del proyecto</b>																												
Plazo para la operación experimental																												
Periodo para llegar a la operación normal																												

**Fuente:** *Elaboración propia*

## 4.7. Resumen

- 4.7.1.** El estudio técnico muestra que el proyecto puede desarrollarse sin ningún problema, partiendo de que existe dentro del mercado una cantidad de clientes sin atender y una infraestructura administrativa que ya está operando, lo que permite que no se tengan que hacer inversiones de ampliación dentro de las instalaciones pues la capacidad ociosa dentro de la compañía lo permiten.

## **5. Estudio administrativo legal**

### **5.1. Estructura administrativa legal**

La compañía fue constituida en el año 1993 como una Sociedad Anónima de Capital Variable, en la cual se nombra a un Administrador Único, quien tiene bajo su responsabilidad el otorgamiento de los poderes especiales al representante legal y al apoderado legal.

### **5.2. Estructura administrativa del proyecto**

El proyecto será administrado por la estructura administrativa que actualmente tiene la compañía, la cual está conformada por el área de administración, operaciones y comercialización.

### **5.3. Descripción y perfil de puestos**

El proyecto está diseñado para ejecutarse con vendedores con mercadería a bordo de camión, por lo que se hace necesario contratar a personas con un perfil que llene los requisitos que el puesto requiere, especialmente en servicio al cliente y valores que garanticen el buen desarrollo del proyecto.

- **Perfil del puesto**
  
- **Puesto:** Vendedor Rutero Independiente

## **Objetivo**

Tener dentro de la organización personas con un perfil enfocado al servicio al cliente, pilar fundamental en el área comercial.

### **Perfil del puesto**

6. Sexo Masculino
7. No mayor de 40 años
8. Casado
9. Estudios a nivel de bachillerato
10. Que tenga experiencia en venta de productos de consumo
11. Con licencia tipo liviana
12. Con actitud de servicio
13. Que muestre valores y buenas costumbres

### **Descripción del puesto**

A quién reporta: Supervisor de Ventas de Detalle

Con quién tiene relación: Tiene relación con el departamento de bodega, facturación, transportes y recursos humanos.

### **Funciones**

14. El vendedor visitará toda la ruta asignada para el día y el primer cliente tendrá que visitarlo no más tarde de la 6:30 de la mañana.
15. El vendedor deberá hacer sus cargas de mercadería todo el día después de las 4:00 de la tarde.
16. La liquidación se realizará todos los días, para lo cual el vendedor deberá de presentar su inventario final de mercadería y la boleta de depósito del banco, firmado y sellado.

17. El vendedor será el responsable de depositar el dinero en el banco todos los días.
18. El vendedor es responsable del buen uso y manejo de los productos que carga en su unidad.
19. El vendedor es el responsable de las cargas de combustible para su unidad.
20. Al terminar el día el vendedor deberá de cancelar el valor de la renta diaria de la unidad que tenga a su cargo.
21. Todos los días por la tarde, el vendedor antes de retirarse de la empresa, deberá dejar su unidad parqueada en el lugar que se le halla asignado.
22. Los faltantes de mercadería son responsabilidad del vendedor quien deberá de cancelar antes de retirarse de la empresa.

**Puesto:** Supervisor de Detalle

### **Objetivo**

Tener dentro de la organización personas con vocación de servicio, con liderazgo y creatividad.

### **Perfil del puesto**

- Sexo masculino
- No mayor de 40 años
- Casado
- Estudios universitarios avanzados
- Que tenga experiencia en manejo de personal
- Que tenga experiencia en comercializar productos de consumo
- Con licencia liviana
- Que muestre tener iniciativa
- Que tenga vocación de servicios
- Que muestre valores y buenas costumbres

### **Descripción del puesto**

A quién reporta: Reporta a Jefe de Ventas

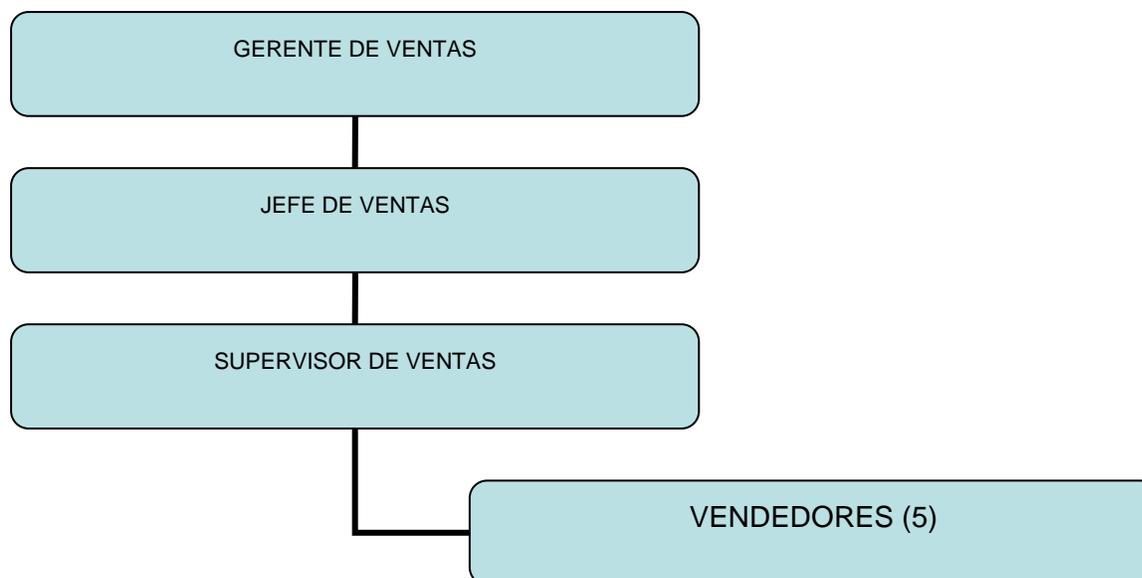
Con quién tiene relación: Tiene relación con el departamento de Bodega,  
Facturación, Liquidación, Recursos Humanos y  
Transporte.

### **Descripción del puesto**

- El supervisor deberá de estar presente en la salida de rutas todos los días
- Será el responsable de darle seguimiento a los objetivos de ventas y cobertura de las rutas a su cargo.
- Velará porque las ventas realizadas durante el día sean liquidadas en su totalidad el mismo día.
- Será el responsable de velar porque el dinero de la venta sea depositado a diario en las cuentas que la empresa asigne para el efecto.
- Velará por el buen desarrollo de la cobertura de todas las marcas del portafolio de productos.
- Reportará cualquier anomalía que se diera con el desarrollo del trabajo de la fuerza de ventas a su cargo.
- Será el responsable de capacitar a su fuerza de ventas en el manejo del portafolio de productos y en el abordaje de los clientes.
- Podrá prescindir de los servicios del personal a su cargo siempre que las causas sean justificadas y documentadas.
- Será el responsable del resultado económico de su división.

### **5.4. Organigrama del departamento de ventas**

*Figura No. 7*



*Fuente: Elaboración propia*

### **5.5. Resumen**

Esta es una empresa que tiene más de diez años de estar operando en el mercado y cuenta con una estructura administrativa en plena operación, esto facilita la ejecución del proyecto, ya que no se tiene que hacer ninguna gestión de registro adicional.

## **6. Estudio financiero**

## 6.1. Análisis de costos

El proyecto requiere de la adquisición de 5 camiones de 2 toneladas con su respectivo furgón y su estantería. La adquisición de este equipo se hará a través de la contratación de un leasing financiero para cinco años.<sup>4</sup>

Tabla No. 7

DESCRIPCION	1er. AÑO		2er. AÑO		3er. AÑO		4to. AÑO		5to. AÑO	
	FIJOS	VARIABLES								
INVERSIÓN										
Inventarios		341,169		375,285		405,308		437,733		472,752
Comisión por venta		72,000		79,200		79,200		85,536		92,379
Uniformes	300		300		300		300		300	
Papelaria	3,300		3,300		3,300		3,300		3,300	
gastos administrativos	14,400		15,840		17,107		18,476		19,954	
Gastos operativos	9,600		10,560		11,405		12,317		13,303	
Telefono	300		300		300		300		300	
Estudio de mercado	150									
Contratación de personal	150									
Costo de contrato de arrendamiento	250									
Gastos de Contratación del Leasing	1,717									
TOTAL	30,167	413,169	30,300	454,485	32,412	484,508	34,693	523,269	37,157	565,130

Fuente: Elaboración propia

### 6.1.1. Descripción de los costos

- Inventarios: son todos los costos por adquisición de inventarios para la venta.
- Comisión sobre ventas: es la comisión del 15% sobre la venta que se le pagara al vendedor independiente.
- Gastos administrativos: se calcula un 3% sobre la venta para gastos de administración.
- Gastos Operativos: se calcula un 2% sobre la venta para gastos de operación en bodega.
- No existe gastos de contratación de leasing en los años siguientes porque estos serán cancelados por el vendedor independiente.

## 6.2. Análisis de ingresos

El análisis de ingresos está basado en estadísticas reales de ventas y se está contemplando un crecimiento anual para el primer año de 10% y para los próximos años un 8%. , estos

<sup>4</sup> Todas las cifras están expresadas en Dólares americanos.

crecimientos están basados en la proyección del crecimiento poblacional, el crecimiento de la economía y la inflación.<sup>5</sup>

Tabla No. 8

<b>FAMILIA DE PRODUCTOS</b>	<b>1er. AÑO</b>	<b>2do. AÑO</b>	<b>3er. AÑO</b>	<b>4to. AÑO</b>	<b>5to. AÑO</b>
AGUA PURA	33,605	36,966	39,923	43,117	46,566
INCAPARINAS	29,631	32,594	35,202	38,018	41,060
AVENAS	8,505	9,356	10,104	10,913	11,786
CAMPBELLS	23,799	26,179	28,273	30,535	32,978
CEREALES	4,453	4,898	5,290	5,713	6,171
NECTAR	134,048	147,453	159,249	171,989	185,748
PROTEMAS	2,026	2,228	2,406	2,599	2,807
REFRESCOS	42,661	46,927	50,681	54,735	59,114
REVIVE	58,771	64,648	69,820	75,406	81,438
SALSITA	2,383	2,621	2,831	3,057	3,302
SIPI	78,517	86,368	93,278	100,740	108,799
SNACK'S	61,601	67,761	73,182	79,037	85,360
<b>TOTAL</b>	<b>480,000</b>	<b>528,000</b>	<b>570,240</b>	<b>615,859</b>	<b>665,128</b>

Fuente: Elaboración propia

<sup>5</sup> Todas las cifras están expresadas en Dólares americanos.

### **6.3. Recursos financieros para la inversión**

#### **6.3.1. Estados de resultados proyectados<sup>6</sup>**

*Tabla No. 9*

---

<sup>6</sup> Todas las cifras están expresadas en Dólares americanos

MES	1er AÑO	2do. AÑO	3er. AÑO	4to. AÑO	5to. AÑO
VENTAS	480,000.00	528,000.00	570,240.00	615,859.20	665,127.94
(-) COSTO DE VENTAS	341,168.60	375,285.46	405,308.30	437,732.96	472,751.60
<b>GANANCIA MARGINAL</b>	<b>138,831.40</b>	<b>152,714.54</b>	<b>164,931.70</b>	<b>178,126.24</b>	<b>192,376.34</b>
%	29%	29%	29%	29%	29%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>102,167.36</b>	<b>109,500.00</b>	<b>117,948.00</b>	<b>127,071.84</b>	<b>136,925.59</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>87,367.36</b>	<b>93,660.00</b>	<b>100,840.80</b>	<b>108,596.06</b>	<b>116,971.75</b>
Comisión por venta	72,000.00	79,200.00	85,536.00	92,378.88	99,769.19
Uniformes	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Pepelería	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
Gastos operativos	9,600.00	10,560.00	11,404.80	12,317.18	13,302.56
Telefono	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Gastos de escrituración de Leasing	1,717.36	-	-	-	-
Estudio de mercado	150.00	-	-	-	-
<b>Gastos de Administracion</b>	<b>14,800.00</b>	<b>15,840.00</b>	<b>17,107.20</b>	<b>18,475.78</b>	<b>19,953.84</b>
gastos administrativos	14,400.00	15,840.00	17,107.20	18,475.78	19,953.84
Contratación de personal	150.00	-	-	-	-
Costo de contrato de arrendamiento	250.00	-	-	-	-
<b>GANANCIA EN OPERACIÓN</b>	<b>36,664.04</b>	<b>43,214.54</b>	<b>46,983.70</b>	<b>51,054.40</b>	<b>55,450.75</b>
<b>OTROS INGRESO Y GASTOS</b>					
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>36,664.04</b>	<b>43,214.54</b>	<b>46,983.70</b>	<b>51,054.40</b>	<b>55,450.75</b>
Impuesto sobre la renta (31%)	11,365.85	13,396.51	14,564.95	15,826.86	17,189.73
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>25,298.19</b>	<b>29,818.03</b>	<b>32,418.76</b>	<b>35,227.54</b>	<b>38,261.02</b>
<b>RENTABILIDAD NETA</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>

Fuente propia

### 6.3.2. Capital disponible a corto plazo

Tabla No. 10

## Flujo neto de fondos

	AÑO				
	1	2	3	4	5
(+) INGRESOS	480,000.00	528,000.00	570,240.00	615,859.20	665,127.94
(-) EGRESOS	443,335.96	484,785.46	523,256.30	564,804.80	609,677.18
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	36,664.04	43,214.54	46,983.70	51,054.40	55,450.75
(-) 31% IMPUESTO SOBRE LA RENTA	11,365.85	13,396.51	14,564.95	15,826.86	17,189.73
= UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	25,298.19	29,818.03	32,418.76	35,227.54	38,261.02
(+) DEPRECIACIONES	-	-	-	-	-
<b>= FLUJO DE CAJA</b>	<b>25,298.19</b>	<b>29,818.03</b>	<b>32,418.76</b>	<b>35,227.54</b>	<b>38,261.02</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.3.3. Necesidades de capital de trabajo

Tabla No. 11

DESCRIPCIÓN	1er. AÑO	
	FIJOS	VARIABLES
<b>INVERSIÓN</b>		
Inventarios		341,169
Comisión por venta		72,000
Uniformes	300	
Papelería	3,300	
gastos administrativos	14,400	
Gastos operativos	9,600	
Teléfono	300	
Estudio de mercado	150	
Contratación de personal	150	
Costo de contrato de arrendamiento	250	
Gastos de Contratación del Leasing	1,717	
<b>TOTAL</b>	<b>30,167</b>	<b>413,169</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.4. Punto de equilibrio

Tabla No. 12

Primer año

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
VENTAS	37,473.66	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	28,620.69	352,301.25
(-) COSTO DE VENTAS	26,606.30	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	20,320.69	250,133.88
<b>GANANCIA MARGINAL</b>	<b>10,867.36</b>	<b>8,300.00</b>	<b>102,167.36</b>										
%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>10,867.36</b>	<b>8,300.00</b>	<b>102,167.36</b>										
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>9,267.36</b>	<b>7,100.00</b>	<b>87,367.36</b>										
Comisión por venta	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Uniformes	300.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300.00
Pepelería	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00	3,300.00
Gastos operativos	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
Telefono	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	300.00
Gastos de escrituración de Leasing	1,717.36	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,717.36
Estudio de mercado	150.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150.00
<b>Gastos de Administracion</b>	<b>1,600.00</b>	<b>1,200.00</b>	<b>14,800.00</b>										
gastos administrativos	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
Contratación de personal	150.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150.00
Costo de contrato de arrendamiento	250.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250.00
<b>GANANCIA EN OPERACIÓN</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>											
<b>OTROS INGRESO Y GASTOS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>											
Impuesto sobre la renta (31%)	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>											
<b>RENTABILIDAD NETA</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:** La comisión por venta, los gastos operativos y administrativos, se consideraron cifras mínimas para garantizar el desarrollo del proyecto.

***Tabla No. 13***

***Próximos cinco años***

	1er AÑO	2do. AÑO	3er. AÑO	4to. AÑO	5to. AÑO
VENTAS	352,301.25	377,586.21	406,717.24	438,178.76	472,157.20
(-) COSTO DE VENTAS	250,133.88	268,086.21	288,769.24	311,106.92	335,231.61
<b>GANANCIA MARGINAL</b>	<b>102,167.36</b>	<b>109,500.00</b>	<b>117,948.00</b>	<b>127,071.84</b>	<b>136,925.59</b>
%	29%	29%	29%	29%	29%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>102,167.36</b>	<b>109,500.00</b>	<b>117,948.00</b>	<b>127,071.84</b>	<b>136,925.59</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>87,367.36</b>	<b>93,660.00</b>	<b>100,840.80</b>	<b>108,596.06</b>	<b>116,971.75</b>
Comisión por venta	72,000.00	79,200.00	85,536.00	92,378.88	99,769.19
Uniformes	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Pepelería	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
Gastos operativos	9,600.00	10,560.00	11,404.80	12,317.18	13,302.56
Telefono	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Gastos de escrituración de Leasing	1,717.36	-	-	-	-
Estudio de mercado	150.00	-	-	-	-
<b>Gastos de Administración</b>	<b>14,800.00</b>	<b>15,840.00</b>	<b>17,107.20</b>	<b>18,475.78</b>	<b>19,953.84</b>
gastos administrativos	14,400.00	15,840.00	17,107.20	18,475.78	19,953.84
Contratación de personal	150.00	-	-	-	-
Costo de contrato de arrendamiento	250.00	-	-	-	-
<b>GANANCIA EN OPERACIÓN</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>OTROS INGRESO Y GASTOS</b>					
GANANCIA ANTES DE IMPUESTO	0.00	-	-	-	-
Impuesto sobre la renta (31%)	0.00	-	-	-	-
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>RENTABILIDAD NETA</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

Fuente: Elaboración propia

### Análisis:

La comisión sobre ventas, los gastos operativos y administrativos, están afectados para el segundo año con un 10% arriba del primer año, a partir del tercer año estos gastos están afectados con un incremento del 8% anual. Se

consideró castigar el proyecto con el fin de garantizar los resultados.

### 6.5. Cuadro de fuente y uso de fondos

Los fondos que requiere el proyecto son fondos propios, por lo que no se necesita de una fuente de financiamiento externo y el uso que se le dará será específicamente para la compra del inventario para el primer mes de operaciones.

Tabla No. 14

FUENTE	USO	VALOR
Propia	Compra de Inventarios	22,848
Propia	Uniformes	300
Propia	Pepeleria	275
Propia	Telefono	25
Propia	Gastos de escrituración de Leasing	1,717
Propia	Estudio de mercado	150
Propia	Contratación de personal	150
Propia	Costo de contrato de arrendamiento	250
<b>TOTAL</b>		<b>25,715</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.6. Evaluación económica del proyecto

#### 6.6.1. Valor actual neto

Tabla No. 15

AÑO	INVERSION	FNE	F.A. (12%)	FNEA
0	25,715			
1		25,298	0.8929	22,588
2		29,818	0.7972	23,771
3		32,419	0.7118	23,075
4		35,228	0.6355	22,388
5		38,261	0.5674	21,710
				<b>113,532</b>

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= \text{SUMA FNEA (-) Inversión} \\ \text{VAN} &= \text{U\$} .113.532.00 - \text{U\$} .25.715.00 \\ \text{VAN} &= \text{U\$} .87.817.00 \end{aligned}$$

### Análisis

Al analizar los resultados, el VAN da un resultado positivo, por lo que la ejecución del proyecto puede ser viable.

#### 6.6.2. Utilidad promedio neta

ANO	UTILIDAD NETA
1	25,298
2	29,818
3	32,419
4	35,228
5	38,261
<b>TOTAL</b>	<b>161,024</b>

MONTO DE LA INVERSIÓN

U\$.25,715.00

$$\text{UPN} = \text{U\$} .161,024.00 / 5 = \text{U\$} .32,205.00$$

#### 6.6.3. Inversión promedio

$$\text{IP} = \text{U\$} . 25,715.00/5 = \text{U\$} .5,543.00$$

**Análisis:**

Al analizar los datos, se puede ver que la utilidad promedio anual es mucho mayor que la inversión promedio anual, lo que hace que el proyecto sea viable.

**6.6.4. Tasa interna de retorno (TIR)**

VAN (1)

<b>AÑO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FNE</b>	<b>F.A. (12%)</b>	<b>FNEA</b>
0	25,715			
1		25,298	0.8929	22,588
2		29,818	0.7972	23,771
3		32,419	0.7118	23,075
4		35,228	0.6355	22,388
5		38,261	0.5674	21,710
				<b>113,532</b>

VAN = SUMA FNEA ( - ) Inversión

VAN = U\$.113.532.00 - U\$.25,715.00

VAN = U\$.87,817.00

VAN (2)

ANO	INVERSION	FNE	F.A. (17%)	FNEA
0	25,715			
1		25,298	0.8547	21,622
2		29,818	0.7305	21,782
3		32,419	0.6244	20,241
4		35,228	0.5337	18,799
5		38,261	0.4561	17,451
				<b>99,897</b>

VAN = SUMA FNEA ( - ) Inversión

VAN = U\$.99,897.00 - U\$.25,715.00

VAN = U\$.74,182.00

$$TIR = R + ((R(1) - R(2)) \left[ \frac{VAN(1)}{(VAN1) - (VAN2)} \right])$$

$$TIR = 12 + (17-12) \left[ \frac{87,817}{(87,817) - (74,182)} \right]$$

$$TIR = 12 + (5) \left[ \frac{87,817}{13,635} \right]$$

$$TIR = 12 + (5) * (6.440557)$$

$$TIR = 12 + 32.20$$

$$TIR = 44.20\%$$

### Análisis

Una vez realizados los cálculos correspondientes para determinar la TIR, se obtuvo que el proyecto logra cubrir el requerimiento de 12% y que adicional a esta tasa, se obtiene un 32.20% por arriba de las expectativas planteadas.

#### 6.6.5. Período de recuperación de la inversión

PRI = INVERSION / RENTABILIDAD NETA DEL PRIMER AÑO

PRI = U\$.25,715.00 / U\$.25,298.00

PRI = 12 MESES

#### Análisis

Al evaluar los resultados se puede ver que la recuperación del capital es de 12 meses por lo que se recomienda la ejecución del proyecto.

#### 6.6.6. Relación beneficio costo

AÑO	INGRESOS	Costos/Gastos	FA (12%)	INGRESOS ACTUALIZADOS	Costos/Gastos ACTUALIZADOS
0					
1	480,000	443,336	0.8928	428,544	395,810
2	528,000	484,785	0.7972	420,922	386,471
3	570,240	523,256	0.7118	405,897	372,454
4	615,859	564,805	0.6355	391,379	358,933
5	665,128	609,677	0.5674	377,394	345,931
<b>TOTAL</b>				<b>2,024,135</b>	<b>1,859,599</b>

RBC = VAN DE INGRESOS BRUTOS / VAN DE GASTOS Y COSTOS BRUTOS

RBC = U\$.2,024,135.00 / U\$.1,859,599.00

RBC = 1.09

### **Análisis**

Al revisar los resultados se observa que el resultado es mayor que uno por lo que el proyecto es recomendable.

### **6.7. Sensibilidades**

El proyecto puede verse afectado en el resultado de ventas, principalmente por falta de inventarios, el retiro del vendedor independiente al no poder alcanzar un nivel de ventas que cubra sus costos de operación, ya que el costo del leasing financiero, el combustible y el mantenimiento del vehículo corren por su cuenta.

### **6.8. Resumen**

El proyecto presenta el inconveniente de un alto costo de administración y operación, costos que actualmente ya existen dentro de la empresa, esto permite tener un flujo de efectivo para la

ejecución de cualquier apoyo adicional que se quisiera dar al proyecto, al mismo tiempo las ventas sólo presentan un crecimiento del 10 y 8% durante cada año, considerado como base las proyecciones macroeconómicas del país.

## 7. CONCLUSIONES

- Al analizar el estudio de mercado y el censo elaborado que dió como resultado 1,596 clientes, se determinó que existe oportunidad en el mercado para ejecutar el proyecto de cinco rutas de detalle con vendedores independientes a bordo de camión.
- Al realizar las evaluaciones financieras del proyecto, se determina que la inversión se recupera en el primer año de operación, y considerando que el proyecto será financiado a través de la figura de leasing, hace que éste sea viable en el tiempo, porque no se tendría que incurrir en erogaciones de efectivo y sólo se deberá pagar los gastos de escrituración los cuales se harán al inicio del proyecto, pues los gastos de arrendamiento corren por cuenta del vendedor independiente.
- Al analizar la proyección de los estados financieros, se determina que el costo de distribución esta en un 23% aun cuando se ha castigado con los gastos de administración y operación, gastos que actualmente ya existen dentro de la compañía.

## 7. RECOMENDACIONES

- Mantener inventarios suficientes en bodega para evitar caídas en ventas por este factor.
- Supervisar las rutas de manera constantes para garantizar la cobertura y la distribución en los puntos de venta.
- Solicitar apoyo a las marcas para garantizar la rotación del producto en los puntos de venta.
- Supervisión la ejecución diaria de la venta para garantizar el volumen.
- Capacitación a la fuerza de venta en el manejo del los productos.
- Seguimiento a los servicios de mantenimiento de los camiones para evitar rutas paradas que puedan afectar la venta.
- Revisiones constantes de los costos, para evitar que el costo de distribución rebase el 23%.

## 8. BIBLIOGRAFIA

- Casia, M. (2008) *Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos, con un enfoque administrativo*, Guatemala Editorial Corporación Jasd.
- Muñiz R. (2008) *Marketing del Siglo XXI 2da. Edición*, España Editorial centro de estudios financieros.
- Recinos, F. (2007) *Informe financiero EDT El Salvador*, El Salvador.
- Romero, J. (2004) *Evaluación de Proyectos y económica Matemática*, México



ANEXOS

**COTIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO**

SAN SALVADOR, Marzo 4 del 2008

DISTRIBUIDORA EDT EL SALVADOR

Presente.-

Por medio de la presente nos complace presentarle oferta de financiamiento por medio de Arrendamiento para la adquisición de un vehículo HYUNDAI H100 CABINA SENCILLA LARGO CON FURGON bajo los siguientes términos y condiciones :

Modelo :	HYUNDAI H100 CABINA SENCILLA LARGO CON FURGON
Unidades :	1
Valor del Vehículo :	US\$ 12,654.87 .
Pago Inicial :	US\$ 1430.58 (Incluye IVA)
Plazo :	59 meses
Comisión por Financiamiento	US\$ 170.83 (más IVA)
Gastos de Contratación:	US\$ 280.53
Valor Opción de Compra :	US\$ 126.55 (más IVA)
Cuota Leasing :	US\$ 261.92 (más IVA)

SEGURO : US\$ 52.46 (más IVA)  
**Cuota Total : ( 59 cuotas ) US\$ 314.38 (más IVA)**

Límite de Kilometraje : 0.00 KM/Año

Costo de entrega al finalizar el contrato : US\$ 300.00

Observaciones :

USO COMERCIAL PRECIO DE VEHICULO SIN  
IVA

INCLUYE SEGURO

VALIDEZ DE LA OFERTA 15 DIAS

(\*) Los gastos de contratación incluye : Matrícula - Placas  
Ref-LB13 (11509) Registros - Tarjetas  
Operacion - Notariales

Atentamente

BOLETA DE CENSO PARA LA CATEGORIA BEBIDAS Y ALIMENTOS						
Nombre de Encuestador		Fecha		No. Boleta		
DESCRIPCION GEOGRAFICA						
Nivel de Riesgo	Muy Alto	Alto	Medio	Bajo	Sectorizacion	
Sector	Casco Central	Urbano	Semi-Urbano	Rural	ciudad	
Perfil del Negocio	Muy Alto	Alto	Medio	Bajo	Aldea	Colonia
Accesibilidad	Muy Buena	Buena	Mala	No hay acceso	Caserio / Canton	Zona
Comercializa ?	NECTARES	BEBIDAS REFRESCANTES	GASEOSAS	AVENAS Y ATOLES	SNACKS	CEREALES
DATOS GENERALES DEL CLIENTE						
Nombre del Negocio			Contacto			
Razón Social			Nit			
Dirección del Negocio			Teléfono			
Departamento			Municipio			
TIPO DEL NEGOCIO	Tienda	Billar	Soda / Comedor	Bar	Night Club	Hotel
	Abarroteria	Chiclero	Restaurante	Cantina	Otro	
COMERCIALIZACION DE PRODUCTO DE CONSUMO						
A quien le compra ?	MAYORISTA/DEP OSITO	RUTERO INDEPENDIENTE	EMPRESA	QUE MARCAS COMERCIALIZA		
Frecuencia de compra	Diario	Diario	Diario	BEBIDAS REFRESCANTES		
	Semanal	Semanal	Semanal			
	Quincenal	Quincenal	Quincenal			
	Mensual	Mensual	Mensual			
Volmen de Compras (Mes)				QUE MARCAS COMERCIALIZA NECTARES SNACKS		
Le dan Crédito?	Si	Si	Si			
	No	No	No			
QUE MONTO	U\$.5 - U\$.10	U\$.5 - U\$.10	U\$.5 - U\$.10			
	U\$.10 - U\$.15	U\$.10 - U\$.15	U\$.10 - U\$.15			
	U\$.15 - U\$.20	U\$.15 - U\$.20	U\$.15 - U\$.20			
	U\$.20 - MAS	U\$.20 - MAS	U\$.20 - MAS			
TIENE EXHIBIDORES Y CAMARAS	SI	NO				
OBSERVACIONES						
AVENAS, INCAPARINA, MAIZENA						







DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
CENSO DE CLIENTES  
RUTA 1101

ANEXO No. 5

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA				
						L	M	J	V	S
1	TIENDA OMAR	NIDIA MELBA LARA	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, CALLE A SAN ISIDRO, CASA #3					X
2	TIENDA ISBEL	ANA DINORA ALFARO	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, CASA #59, CONTIGUO A CEMENTERIO					X
3	COMEDOR ESTRELLA	VICENTA VARILLA	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, CALLE A SAN ISIDRO					X
4	REFRESQUERIA FIDELINA	FIDELINA AVELAR	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, 5a. CALLE PONIENTE, CASA #43					X
5	TIENDA BENEDICION DE DIOS	MARIA DEL CARMEN CUCHILLA	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, 5a. CALLE PONIENTE					X
6	TIENDA GUADALUPE	MARINA GALDAMES	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, 5a. CALLE PONIENTE, CASA #20					X
7	CERVECERIA MARISOL	MARISOL RIVERA	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO NUEVO, 5a. CALLE PONIENTE, CASA #21					X
8	TIENDA BEATRIS	NUVIA DE BERRIOS	LA LIBERTAD	TACACHICO	1a. AVENIDA NORTE Y 3a. CALLE PONIENTE					X
9	TIENDA LA GLORIA	MARIA DOLORES SANTOS	LA LIBERTAD	TACACHICO	1a. CALLE PONIENTE Y 1a. AVENIDA NORTE, CASA #9					X
10	PANADERIA EL PARAISO	YANIRA CORTEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL					X
11	TIENDA EL MERCADITO	DORA ELISA DE GIRON	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL					X
12	TIENDA MARIA	TERESA RIVAS	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL, CASA #39					X
13	TIENDA NAZARET	SARA DE GIRON	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL					X
14	TIENDA SANTA FE	RICARDO MEJIA	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL, FRENTE EL MERCADO					X
15	TIENDA MARCOS	MARCOS ANTONIO SANCHEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	MERCADO DE TACACHICO, PUESTO #36					X
16	TIENDA MARIA	MARIA LUISA GUADRON	LA LIBERTAD	TACACHICO	MERCADO DE TACACHICO, PUESTO #5					X
17	TIENDA MEDILA	MEDILA CASTILLO	LA LIBERTAD	TACACHICO	MERCADO DE TACACHICO, PUESTO #49					X
18	TIENDA CESY	FABIANO GRANDE	LA LIBERTAD	TACACHICO	BARRIO EL CENTRO, FRENTE AL MERCADITO					X
19	GASOLINERA SHELL		LA LIBERTAD	TACACHICO	CALLE PRINCIPAL, CONTIGUO AL MERCADO					X
20	TIENDA BLANQUITA	HECTOR BONILLA	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MALPANEA, CANTON MONCAGUA					X
21	TIENDA NELSON	JUAN JOSE ORELLANA	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MALPANEA, CANTON MONCAGUA					X
22	TIENDA MARIELOS	MARIA MARTINEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO LAS DELICIAS, CALLE A SANTA ANA					X
23	TIENDA MARITZA	MARITZA RAMIREZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO LAS DELICIAS, FRENTE A ESCUELA					X
24	TIENDA MERY	MERY RIVAS	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO LAS DELICIAS, CALLE A SANTA ANA					X
25	TIENDA JULIAN	JULIAN CANALES	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO LAS DELICIAS, CALLE PRINCIPAL, CASA #8					X
26	TIENDA ISABEL	ISABEL FLORES	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO LAS DELICIAS, CALLE PRINCIPAL, CASA #15					X
27	TIENDA EL CIPRES	MARIA MARTINEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, 1a. AVENIDA, CASA #4					X
28	TIENDA SAGASTUME	REINA SANDOVAL	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, 1a. AVENIDA, CASA #3					X
29	TIENDA MARITZA	ELIDA ORELLANA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, 3a. CALLE PONIENTE					X
30	TIENDA GUADALUPANA	AZUSENA RIVERA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, 3a. CALLE PONIENTE					X
31	MINI TIENDA MARIA	MARIA LUISA FLORES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, 3a. CALLE PONIENTE					X
32	TIENDA ABIGAIL	MARIA ARACELY DE MEJIA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, CALLE PRINCIPAL					X
33	TIENDA MARICELA	MARINA DE LA CRUZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, PASAJE SAN LUIS, CASA #4					X
34	TIENDA ADELINA	BETY RIVAS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, PASAJE SAN LUIS					X
35	TIENDA YAMILET	MIRNA CRUZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA OSCAR OSORIO, PASAJE 1, CALLE PRINCIPAL					X
36	TIENDA LIDIA	LIDIA DELGADO	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA MONTELUINDO, PASAJE #3					X
37	TIENDA CRUZ	CRUZ DEL CARMEN CHICAS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA MONTELUINDO 2, CALLE PRINCIPAL, CASA #4					X
38	TIENDA LILI	MONICA ALFARO	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	ENTRADA PRINCIPAL A CHAMMICO					X
39	TIENDA ADELITA	ROSA ADELA CALISTO	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	ENTRADA PRINCIPAL A CHAMMICO					X
40	TIENDA LISSETH	VILMA GONZALEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, CALLE PRINCIPAL, FRENTE AL INGENIO					X
41	MI TIENDITA	FRANKLIN AGUILAR	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, CALLE PRINCIPAL, CASA #1					X
42	COOPERATIVA CHANMICO	COOPERATIVA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA VILLA DEL CITIO DEL NIÑO					X
43	TIENDA CARLOTA	CARLOTA GARCIA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA LA LIMONERA, CASA #9, FRENTE A ESCUELA					X
44	TIENDA TALIA	DELMY GARCIA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CONTIGUO A AL LAGUNA CHANMICO					X
45	TIENDA BLANQUI	CLAUDIA IDANIA DE FLORES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, CALLE PRINCIPAL					X
46	TIENDA MI TIENDA	FELICITA PINEDA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, CALLE A SITIO GRANDE					X
47	TIENDA YANETH	IRMA LOPEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CANTON CHANMICO, FRENTE AL CAMPO DE CAMPO					X
48	TIENDA GUADALUPE	GUADALUPE DE ESCOBAR	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	HACIENDA CHANMICO, CALLE AL CANTON					X
49	TIENDA SAIRA	SAIRA DE LEON	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	HACIENDA CHANMICO, CALLE AL CANTON					X
50	TIENDA MARY	MARY ALAS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, COLONIA VILLA ESPERANZA, PJE. 2, CASA #8					X
51	TIENDA DORITA	DORA IZABEL LOPEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, COLONIA VILLA ESPERANZA, PJE. 23, CASA #23					X
52	TIENDA GRISELDA	JUANA FERNANDEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	CHANMICO, COLONIA VILLA ESPERANZA, PJE. 22, CASA #4					X
1	TIENDA DANY	ELENA BONILLA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA VILLA ESPERANZA, CALLE PRINCIPAL, CASA #18					X
2	TIENDA BENEDICION DE DIOS	MERCEDES VASQUEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA VILLA ESPERANZA, CALLE PRINCIPAL, CASA #8					X
3	TIENDA MARIO	MARIO NAVIDAD RIVERA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA VILLA ESPERANZA, CALLE PRINCIPAL, CASA #16					X
4	TIENDA MARITZA	MARITZA FLORES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA VILLA ESPERANZA, CALLE PRINCIPAL, CASA #17					X
5	TIENDA SANDRA	ARACELY TORRES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, POLIGONO 39, CASA #13					X
6	MI TIENDITA	LUIS MANZANARES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, POLIGONO 45, LOTE #10					X
7	TIENDA VICTORIA	ANA GLADIS FLORES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL POLIGONO 45, LOTE #1					X
8	TIENDA LISETH	NORA VILMA FUENTES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL, CASA #4					X
9	TIENDA LUZ	MARIA LUZ DE SIVIRIAN	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, POLIGONO 36, CASA #39					X
10	TIENDA GABY	ROSA MIRIAN FLORES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL, CASA #3					X
11	TIENDA MIRIAM	MIRIAN ALVARENGA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL, POL. 30, CASA #19					X
12	TIENDA ENMANUEL	REINA SANCHEZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, PASAJE 13, CASA #10					X
13	TIENDA BLANQUITA	BLANCA COREAS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, PASAJE 2, CASA #9					X
14	TIENDA BENEDICION DE DIOS	ILSA MANCIAS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL, CASA #5					X
15	TIENDA GRISELDA	GRISELDA RAMIREZ	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA ZUTCHI, CALLE PRINCIPAL, POL. 17, CASA #9					X
16	TIENDA BENEDICION DE DIOS	ENMA IRAHETA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA SITIO DEL NIÑO, PASAJE JASMIN					X
17	TIENDA ERLINDA	ERLINDA ARGUETA	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA SITIO DEL NIÑO, PASAJE JASMIN					X
18	TIENDA EVELIN	ANA CERRITOS	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	COLONIA SITIO DEL NIÑO, PASAJE JASMIN, CASA #4					X
19	TIENDA MARIA	MARIA BATRES	LA LIBERTAD	SAN JUAN OPICO	DESIVIO A SAN JUAN OPICO					X
20	TIENDA TERE	TERESA JOVEL	LA LIBERTAD	TACACHICO	CANTON SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL					X
21	TIENDA SILVITA	ANGEL JIMENEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	CANTON SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL TACACHICO					X
22	TIENDA NUEVA	NICOLAS AGUILAR	LA LIBERTAD	TACACHICO	SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL # 30.					X
23	TIENDA BLANCA	BLANCA MARTINEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	SAN ISIDRO LEMPA TACACHICO					X
24	PUPUSERIA	ANTONIO ALAS DURCA	LA LIBERTAD	TACACHICO	SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL					X
25	ABARROTERIA		LA LIBERTAD	TACACHICO	CALLE PRINCIPAL, SAN ISIDRO LEMPA, # 3.					X
26	TIENDA EL ALMENDRO	ANGELICA PLEITEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO # 3, TACACHICO					X
27	TIENDA EL AMIGO	MARIA ELENA CASTANEDA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO, CALLE PRINCIPAL					X
28	TIENDA SAN ISIDRO	CARMEN MARIA AGUILAR	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIASAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL					X
29	TIENDA YAMILETH	TRANSTO DE GEVARA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO, CALLE PRINCIPAL, TACACHICO.					X
30	TIENDA JAZMIN	PETRONA CUCUFUTY	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL, TACACHICO					X
31	TIENDA VILMA HERCULES	VILMA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO CALEL PRINCIPAL, TACACHICO					X
32	TIENDA DANIEL	DANIEL OCHOA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA					X
33	TIENDA SIMON	SIMON OCHOA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA CALLE PRINCIPAL, TACACHICO					X
34	TIENDA LA BENEDICION	CANDELARIA FLORES	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO CALLE PRINCIPAL LOTE 5.					X
35	TIENDA ALEJANDRA	ALEJANDRA HERNANDEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL # 5.					X
36	TIENDA CINDY	IRRAEL CASTRO	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA, CALLE PRINCIPAL TACACHICO.					X
37	TIENDA MARINA	MARINA MUÑOZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO LEMPA CALLE PRINCIPAL					X
38	TIENDA CECI	CECILIA MARTINEZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO CALLE PRINCIPAL # 1.					X
39	SORBETERIA	MARIA ANTONIO DE LUCAS	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA SAN ISIDRO CALLE PRINCIPAL # 7.					X
40	TIENDA JILMA	JOEL DIAZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA LAS PAVAS CALLE PRINCIPAL # 5.					X
41	TIENDA MARIO	MARIO VARELA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA LAS PAVAS CALLE PRINCIPAL # 7.					X
42	TIENDA MARY	MARIA ORELLANA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA LAS PAVAS CALLE PRINCIPAL # 5.					X
43	TIENDA AMALIA	AMALIA ESCAMILLA	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA LAS PAVAS CALLE PRINCIPAL # 3.					X
44	TIENDA LETY	MANUEL ALFARO	LA LIBERTAD	TACACHICO	COLONIA LAS PAVAS CALLE PRINCIPAL # 8.					X
45	CHALET	ESTHER VALLE	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO ATIICOYO CALLE PRINCIPAL					X
46	TIENDA KAREN	OTILIA VARELA	LA LIBERTAD	TACACHICO	ATIICOYO FRENTE A LA ESCUELA					X
47	TIENDA ROSITA	ROSA ALVAREZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	ATIICOYO PJE. 2, CALLE PRINCIPAL					X
48	TIENDA SONIA	SONIA MAJARES	LA LIBERTAD	TACACHICO	ATIICOYO PJE. 3, CASA # 5.					X
49	TIENDA JAQUELIN	JAQUELIN DE RAMIREZ	LA LIBERTAD	TACACHICO	ATIICOYO, CALLE PRINCIPAL # 3.					X
50	TIENDA NELSON	NELSON DUARTE	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MEZAS PJE. # 1, CASA # 5, TACACHICO					X
51	TIENDA INEZ	MRIA INEZ GUEVARA	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MEZAS CALLE PRINCIPAL LOTE 10, # 3.					X
52	TIENDA MAGDALENA	MAGDALENA CRUZ VALLE	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MEZAS CALLE PRINCIPAL. 10.					X
53	TIENDA WILFREDO	WILFREDO CASERES	LA LIBERTAD	TACACHICO	CASERIO MEZAS CALLE PRINCIPAL TACACHICO.					X





DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
CENSO DE CLIENTES  
RUTA 102

ANEXO No. 8

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA					
					L	M	M	J	V	S
1	TIENDA MARIA AUXILIADORA	YOLANDA MORALES	SANTA TECLA	COLONIAS LAS BRISAS, CALLE SAN JOSE, CASA # 21.					X	
2	TIENDA LISSETH	ZOLA GALVEZ DE HENRIQUEZ	SANTA TECLA	URBANIZACION SAN JOSE, POL. D - 6, CASA # 24.					X	
3	TIENDA ROXANA	ROXANA DE MUNDO	SANTA TECLA	COLONIA SAN JOSE , PASAJE D - 3, CASA # 34.					X	
4	TIENDA LUCY	LUCIA SANCHEZ	SANTA TECLA	COLONIA SAN JOSE, PLAZA LAS VICTORIAS SUR POL. C - 7, CASA # 37.					X	
5	TIENDA LUPITA	JULIO CHAVEZ	SANTA TECLA	COLONIA SAN JOSE, PASAJE 5, CASA # 17.					X	
6	LACTEOS GLORIA	ELSA GLORIA	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º Y 9º NORTE, CASA # 17.					X	
7	TIENDA PENIEL	VILMA DE CARRILLO	SANTA TECLA	RESIDENCIALLOS PINOS, 9º CALLE PTE. , CASA # C - 7 - 12.					X	
8	PANADERIA LILIAN	ORLANDO EFRAIN MARTINEZ	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º Y 9º NORTE, CASA # 18 - E2.					X	
9	TIENDA PATRICIA	PATRICIA DE MURILLO	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 9º CALLE PTE. CASA # E- 2.					X	
10	TIENDA EL ALMENDRO	VIVIANA	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º AV. NORTE, POL. 6, CASA # 14.					X	
11	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	TERESA ANDES DE LOPEZ	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º AV. NORTE, POL. - C 4, CASA # 19.					X	
12	TIENDA LISSETH	DAIDA MARGARITA	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º NORTE, POL. C - 4, CASA # 19					X	
13	TIENDA KATY	PEDRO FRANCO	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, FINAL CALLE 8º AV. NORTE.					X	
14	TIENDA SAN RAFAEL	RAFAEL	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º AV. NORTE, POL. A- 3.					X	
15	TIENDA ANTONIETA	ANTONIETA VALLE	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 8º AV. NORET POL. A- 3.					X	
16	PANADERIA MARY	MARTA FONSECA	SANTA TECLA	COLONIA LOS CIPRES, 10º AV. NORTE.					X	
17	TIENDA AGUEDA	AGUEDA RUIZ DE CHAVEZ	SANTA TECLA	COLONIA SAN ANTONIO LAS PALMERAS, CASA # 14.					X	
18	TIENDA CARLITOS	ERMINIA MAYORGA	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 15 CALLE ORIENTE, CASA # 21 - 7.					X	
19	TIENDA LA PREFERIDA	MARGARITA PORTILLO	SANTA TECLA	CALLE A SAN ANTONIO LAS PALMERAS , CASA # 53.					X	
20	TIENDA ESTRELLA	ESTRELLA DE JESUS LOPEZ	SANTA TECLA	COLONIA SAN ANTONIO LAS PALMERAS, PASAJE 22, CASA # 124.					X	
21	TIENDA SU TIENDA	ENA DE MAGARIAN	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, FINAL 10 AV. NORTE, POL. - R, CASA # 48.					X	
22	TIENDA LA NUEVA	ALEJANDRA CASTILLO	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, FINAL 10 AV. NORTE, POL. - R, CASA # 47.					X	
23	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	ERLINDA CARBALO	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, CALLE SAN ANTONIO, CALLE 81.					X	
24	TIENDA TATO- S.	YOLANDA DE CASTRO.	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 15 CALLE PTE. B, CASA # 49 - K.					X	
25	SUPER LAS PALMERAS	COMY SANCHEZ	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 12 AV. NORTE, CASA # 47.					X	
26	ABARROTERIA BEATRIZ	VICTORIA DE INOCENTE	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 12 AV. NORET, CASA # 18.					X	
27	TIENDA PAULITA	SONIA ISABEL LOPEZ	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, FINAL 12 AV. NORTE, CASA # 83.					X	
28	TIENDA DON BETO	DON BETO	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, FINAL AV. NORTE.					X	
29	TIENDA JOSUE	EVELIN MARTINEZ	SANTA TECLA	RESIDENCIAL PEÑA BLANCA, CASA # 11.					X	
30	TIENDA LAS PALMERAS	ANGELA DE AGUIRRE	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 15 CALLE PTE. - B, D - 2.					X	
31	TIENDA CAROLINA	CAROLINA DE ENRIQUEZ	SANTA TECLA	RESIDENCIAL PEÑA BLANCA, CASA # 27.					X	
32	PANADERIA NATHALY	MIRNA GONZALES	SANTA TECLA	COLONIA LAS PALMERAS, 14 AV. NORTE, CASA # 163.					X	
33	TIENDA LA TIENDITA	MILAGRO ALFONSO	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, CASA # 83.					X	
34	TIENDA JUANITA	JUANA DE LA PAZ ALFARO	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL					X	
35	SUPER CONCHITA	EDUARDO GRANDE	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, CASA # 7.					X	
36	MINI SUPER SAN RAFAEL	DORIS CASTILLO	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, CASA # 7 - D.					X	
37	TIENDA Y PANADERIA MARILEY	ANA MARIA CANO	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, CASA # 37.					X	
38	TIENDA ELVIS	SONIA DE REYES	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, AV. SAN ANDRES.					X	
39	TIENDA SAGRADO CORAZON	NANCY DE MARTINEZ	SANTA TECLA	RESIDENCIAL SAN RAFAEL, AV. SAN ANDRES, POL. Q, CASA # 13.					X	
40	TIENDA ALEGRIA	YOLANDA DE GONZALEZ	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, PASAJE 2, CASA # 28.					X	
41	TIENDA GABY	ELSA ARIAS	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, PASAJE 2, CASA # 30.					X	
42	TIENDA EL ALMENDRO	GLORIA GARCIA	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, CASA # 24.					X	
43	TIENDA LA COCHERA	BLANCA DE MANEROS	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, AV. PADRE AGULAR Y AV. 1.					X	
44	TIENDA SAUCEÑA	MARIA FLORES	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, PASAJE 7 AVENIDA Y 7º .					X	
45	TIENDA EL ROSARIO	ROSARIO DE LUNA	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, CALLE A SAN SALVADOR, CASA # 21.					X	
46	TIENDA GLORIA	GLORIA RUIZ	SANTA TECLA	COLONIA LAS GIRASOLES, SENDA 3, CASA # 11.					X	
47	TIENDA IRIS	MARIA ESTHER DE SANCHEZ	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 7 OTE. BLOCK - L , CASA # 2.					X	
48	TIENDA CARLITOS	CARLOS DOMINGUEZ	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 7 OTE. BLOCK - N , CASA # 7.					X	
49	TIENDA SINAI	MELVA DE FERMAN	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 6, PTE. CASA # 5.					X	
50	TIENDA QUIRITA	ELVIRA DE VELASQUEZ	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 6, PTE. CASA # 236.					X	
51	TIENDA FIDELINA	FIDELINA	SANTA TECLA	URBANIZACION ACOVIT, PASAJE 8, CASA # 15.					X	
52	TIENDA ANA IRIS	ANA ALICIA	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 5 PTE. CASA # 2.					X	
53	TIENDA LISSETH	ISABEL LENUS RAMOS	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 5 PTE. CASA # 10.					X	
54	TIENDA RAFAEL	ANA SILVIA ALAS	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, SENDA 4 PTE. BOCK 6, CASA # 6.					X	
55	TIENDA LA PROVIDENCIA	ELIZABETH	SANTA TECLA	COLONIA GIRASOLES, CALLE A SAN SALVADOR, CASA # 20.					X	
56	TIENDA MARY	MARIA HERNANDEZ	SANTA TECLA	URBANIZACION ACOVIT, PASAJE 5, CASA # 25.					X	
57	TIENDA ORTEGA	ANTONIO ORTEGA	SANTA TECLA	URBANIZACION ACOVIT, PASAJE 4, CASA # 2.					X	
58	TIENDA SAN ANTONIO	ESMERALDA MOLINA	SANTA TECLA	URBANIZACION ACOVIT, PASAJE 2, CASA # 24 B.					X	
59	TIENDA TESORO	KATIA RAMOS	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, AVENIDA 1, CASA # 37.					X	
60	TIENDA SAGRADO CORAZON DE JESUS	ANAIMA MARROQUIN	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, ANTIGUA CALLE A SAN SALVADOR, CASA # 148.					X	
1	TIENDA EL IZOTE	IRMA FLORES	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, CALLE A SAN SALVADOR, CASA # 53.					X	
2	TIENDA TELMA	TELMA DE ACEVERA	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, CASA # 643, SANTA TECLA.					X	
3	TIENDA ESTEFANY	ISABEL URRUTIA	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, POL. G, CASA # 47.					X	
4	CHALET UNIDAD DE SALUD	FANY MORALES	SANTA TECLA	UNIDAD DE QUEZALTEPEQUE.					X	
5	TIENDA EL MILAGRO	MILAGRO URROZ	SANTA TECLA	COLONIA QUEZALTEPEQUE, CALLE A SAN SALVADOR, CASA # 73.					X	
6	TIENDA ROSA	ROSA DEL CARMEN	SANTA TECLA	COMUNIDAD LA CRUZ, CASA # 1.					X	
7	RINCONCITO BEER-S.	PABLO JESUS ZAMORA	SANTA TECLA	COMUNIDAD LA CRUZ, CASA # 10.					X	
8	TIENDA GABY	ROSALIA DE HERNANDEZ	SANTA TECLA	COMUNIDAD EL CRUZ, CASA 3 39.					X	
9	CHALET MARTA	MARTA ESPERANZA PEREZ	SANTA TECLA	ENTRDA A COMUNIDAD LA CRUZ, FRENTE ITCA.					X	
10	CHALET DIVINA PROVIDENCIA	ANGELA MELGAR	SANTA TECLA	13º AV. SUR FRENTE A ESCUELA GARCIA FLAMENCO.					X	
11	CHALET GABRIEL	MARTA DOMINGUEZ	SANTA TECLA	13º AV. SUR FRENTE COMUNIDAD LA CRUZ.					X	
12	CHALET MARVIN	ANGELA AYALA	SANTA TECLA	13º AV. SUR FRENTE AL ITCA.					X	
13	CHALET CRISTY	CRISTINA ISABEL MEJIA	SANTA TECLA	ENTRADA PEATONAL ITCA					X	
14	CHALET JESSICA	MARTA AREVALO	SANTA TECLA	ENTRADA PEATONAL ITCA					X	
15	PANADERIA MIRIAN	MIRIAN URQUILLA	SANTA TECLA	ZONA HOSPITAL SAN RAFAEL .					X	
16	COMEDOR FATIMA	ANA MARIA MONTEROSA	SANTA TECLA	CONIGUO A HOSPITAL SAN RAFAEL.					X	
17	CHALET HOSPITALES SAN RAFAEL	ANA MARIA MARTINEZ	SANTA TECLA	HOSPITAL SAN RAFAEL.					X	
18	CHALET 2, HOSPITAL SAN RAFAEL	LORENA MOLINA	SANTA TECLA	HOSPITAL SAN RAFAEL.					X	
19	TIENDA SAGRADO CORAZON	MARIA SORTO	SANTA TECLA	1-A CALLE PTE #2-9					X	
20	PANADERIA MONICO	PANSAL SA	SANTA TECLA						X	
21	TIENDA TRUJILLO	NANCY DE SANCHEZ	SANTA TECLA	3-A CALLE PONIENTE # 5-21					X	
22	PANADERIA Y TIENDA STEFANY		SANTA TECLA	3-A CALLE PONIENTE FRENTE AL MERCADO DUEÑAS					X	
23	TIENDA CARMELA	MARIA FELICITA GONZALES	SANTA TECLA	12 AVENIDA NORTE # 3-5					X	
24	TIENDA REGALO DE DIOS	JUANA OSORIO	SANTA TECLA	MERCADO DUEÑAS # 1045					X	
25	TIENDA SANTA CECILIA	MERCEDEZ LOPEZ	SANTA TECLA	6º AVENIDA NORTE 5º CALLE PONIENTE # 3-12					X	
26	TIENDA DON BOSCO	ANA ISABEL FLORES	SANTA TECLA	5º CALLE ORIENTE # 1-2 APARTAMENTO 3					X	
27	TIENDA SILEFAR	ARELY DE GARCIA	SANTA TECLA	5 ta. AV. NORTE , CASA # 3 - 1. SANTA TECLA.					X	
28	TIENDA FAMILIAR	LUCIANA TREJO	SANTA TECLA	5 ta. AV. NORTE , CASA # 3 - 1. SANTA TECLA.					X	
29	CHALET MONCHYS	MIGUEL CALERO	SANTA TECLA	CAFETALON.					X	
30	TIENDA SANTA MONICA	CARMELINA DE ESCALANTE	SANTA TECLA	COLONIA SANTA MONICA, 7º CALLE OTE. BIS , CASA # 11.					X	
31	TIENDA JUANITA	JUANA	SANTA TECLA	COLONIA SANTA MONICA, 7º CALLE OTE. BIS , CASA # 9.					X	
32	TIENDA NUEVA	NOHEMI RIVERA	SANTA TECLA	COLONIA SANTA MONICA, 7º CALLE OTE. BIS , CASA # 1.					X	
33	CHIGUIS SUPER		SANTA TECLA	RESIDENCIAL VILLAS DE SUIZA # 2-D					X	
34	TIENDA YAQUELIN	YAQUELIN GALVEZ	SANTA TECLA	FINAL 6 ta. AV. NORTE, CASA # 5 - 8. SANTA TECLA.					X	
35	TIENDA VIPAJO	JUANA FIGUEROA	SANTA TECLA	6º AVENIDA NORTE # 2-8					X	
36	TIENDA JERUSALEN	MARIA SALOME FLORES.	SANTA TECLA	61 AV. NORTE, CASA # 1 - 3. SANTA TECLA.					X	
37	TIENDA CARMENCITA	CATALINA ASENCIO	SANTA TECLA	CALLE DANIEL HERNANDEZ Y 61 AV. SUR , CASA # 4 - 1.					X	
38	TIENDA IVANIA.	JUANA DINA OLMEDO	SANTA TECLA	1º AV. NORTE , CASA # 6. SANTA TECLA.					X	
39	TIENDA KATY	MARIA DEL CARMEN LOPEZ	SANTA TECLA	1º CALLE PTE. , CASA # 7 - 4. SANTA TECLA.					X	
40	TIENDA EL ESFUERZO	ISABEL MENDEZ	SANTA TECLA	14º AV. NORET, CASA # 2 - 15. SANTA TECLA.					X	
41	TIENDA PINAR DEL RIO	JUANA ARMEDO	SANTA TECLA	14. CALLE PTE. , CASA # 7- 2.C.SANTA TECLA.					X	
42	TIENDA JAGUAR	JAZMIN DE MARTINEZ	SANTA TECLA	14. CALLE PTE. , CASA # 7- 2.C.SANTA TECLA.					X	
43	TIENDA JESUS	JESUS RIVERA	SANTA TECLA	1 era. CALLE PTE. CASA Nº 63-B. SANTA. TECLA.					X	
44	TIENDA PRIMAVERA	ISABEL LEAL	SANTA TECLA	8º AV. NORTE Y 1º CALE PTE. CASA # 2 - 2.					X	
45	TIENDA LIDIA	ORLANDO IRAHETA	SANTA TECLA	1º CALLE PTE. CASA # 3 - 6. SANTA TECLA.					X	
46	PANADERIA LA FUENTE	GRACIEL ISABEL SEQUIERA	SANTA TECLA	1º CALLE PTE. Y 1º AV. NORTE , CASA # 1. SANTA TECLA.					X	
47	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	MARIA DEL CARMEN GAITAS	SANTA TECLA	5º AVENIDA NORTE # 1-3					X	
48	TIENDA RAQUEL	GRISelda MEJIA	SANTA TECLA	8º AVENIDA NORTE # 3-4					X	
49	TIENDA ESPERANZA	ESPERANZA HERNANDEZ	SANTA TECLA	8º AVENIDA NORTE # 19 LOS CIPRESSES					X	
50	TIENDA CLAUDIA	MARINA DIAZ	SANTA TECLA	8º AVENIDA NORTE # 17-4 LOS CIPRESSES					X	
51	TIENDA EL ALMENDRO	ANY PADILLA	SANTA TECLA	8º AVENIDA NORTE # 14 LOS CIPRESSES					X	





DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
CENSO DE CLIENTES  
RUTA 103

ANEXO No. 11

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA						
					L	M	M	J	V	S	
1	TIENDA LEONCHO	EDENILSON DURAN	NUEVO CUSCATLAN	3ª AVENIDA SUR #12						X	
2	TIENDA KARLA	DINORA ALICIA GONZALEZ	NUEVO CUSCATLAN	3ª AVENIDA SUR #7						X	
3	TIENDA KARLA 2	CRISTINA DOMINGUEZ	NUEVO CUSCATLAN	5ª AVENIDA SUR PJE COSTA RICA # 6						X	
4	TIENDA CAROLINA	ELIZABETH CAMPOS	NUEVO CUSCATLAN	5ª AVENIDA SUR PJE COSTA RICA # 0						X	
5	TIENDA EL MILAGRO	HELEN FLAMENCO	NUEVO CUSCATLAN	BARRIO EL CALVARIO CALLE A L A BOMBA # 1						X	
6	TIENDA BLANCA	BLANCA LUZ	NUEVO CUSCATLAN	LOTE 16 NUEVO CUSCATLAN						X	
7	TIENDA NORA	NORA DE MEDINA	NUEVO CUSCATLAN	CALLE ALTOS DE NUEVO CUSCATLAN CALLE AL CEMENTERIO						X	
8	TIENDA EL MOLINO	MARIA CRISTINA FUENTES	NUEVO CUSCATLAN	COLONIA 7 DE MARZO POL. F CASA # 9						X	
9	TIENDA INES	INES RODRIGUEZ	NUEVO CUSCATLAN	COLONIA 7 DE MARZO POL. F CASA # 6						X	
10	TIENDA ROSA	ROSA HERNANDEZ	NUEVO CUSCATLAN	COLONIA EL PAJARITO PJE # 1						X	
11	TIENDA CARMEN	CARMEN DINORA OLIVARES	NUEVO CUSCATLAN	COLONI EL PAJARITO # 2 CASA # 8						X	
12	TIENDA JUANITA	CARMEN ELENA GUERRERO	NUEVO CUSCATLAN	CALLE FLORENCIA CASA # 12						X	
13	TIENDA DANY	MARIA SANTOS	NUEVO CUSCATLAN	CALLE PRINCIPAL # 15						X	
14	TIENDA JERUSALEN	TERESA NAVARRO	NUEVO CUSCATLAN	CALLE PRINCIPAL # 18						X	
15	TIENDA DORIS	DORIS GARCIA	NUEVO CUSCATLAN	2ª CALLE ORIENTE CONTIGUO A MERCADO						X	
16	TIENDA ANGELA	ANGELA CABRERA	NUEVO CUSCATLAN	2ª CALLE ORIENTE CONTIGUO A MERCADO						X	
17	TIENDA GUADALUPE	GUADALUPE ALFARO	NUEVO CUSCATLAN	COLONIA NUEVO PUEBLO LOTE # 5						X	
18	TIENDA ROSA	ROSA MORALES	NUEVO CUSCATLAN	3ª CALLE ORIENTE CASA # 15						X	
19	TIENDA GLENDA	GLENDA GUTIERREZ MARTINEZ	NUEVO CUSCATLAN	CALLE PRINCIPAL ENTRADA A NUEVO CUSCATLAN						X	
20	CHALET JESUS MI SALVADOR	DEYSI DE CONTRERAS	ANTIGUO CUSCATLAN	COSTADO SUR DE LA BASILICA DE GUADALUPE						X	
21	VENTA DE TORTAS	DORIS ELIZABETH DE MUÑOZ	ANTIGUO CUSCATLAN	COSTADO SUR DE LA BASILICA DE GUADALUPE						X	
22	CAFFETIN IGLESIA GUADALUPE	LEONOR TOLENTINO	ANTIGUO CUSCATLAN	DENTRO DE LA BASILICA DE GUADALUPE						X	
23	COMEDOR ALE	ALICIA DE CACERES	ANTIGUO CUSCATLAN	APARTAMENTOS GUADALUPE, CONTIGUO A HOTEL SIESTA, CASA # 3						X	
24	CHALET NTRA. SRA. DE GUAD.	SONIA MARGARITA	ANTIGUO CUSCATLAN	LA CEIBA DE GUADALUPE, CALLE EMILIANI, CASA # 22						X	
25	SUPER COLONIAL	ABILIO ARGETA MAJANO	ANTIGUO CUSCATLAN	COLONIA LA SULTANA, CALLE DEL MEDITERRANEO, CASA # 15						X	
26	PANADERIA	ANA MILAGRO GONZALES DE MOREN	ANTIGUO CUSCATLAN	CENTRO COMERCIAL JARDINES DE GUADALUPE, CASA # 10						X	
27	REST. LA TERTULIA	JUAN SOSA ARGUETA	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, FINAL AVENIDA RIO AMAZONAS, CASA # 1						X	
28	BUHO FELIZ	MARINA HERNANDEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, FINAL AV. RIO AMAZONAS, FRENTE A LA UCA						X	
29	CAFETERIA EL CASTORCITO	ELSY DE MENENDEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, FINAL AV. RIO AMAZONAS, FRENTE A LA UCA						X	
30	COMIDA MEXICANA	BETY DE PEREZ	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, FINAL AV. RIO AMAZONAS, FRENTE A LA UCA						X	
31	TIENDA MI TIENDITA	ANTONIA ALIAS	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE AV. RIO LEMPA POL. L. CASA # 4						X	
32	TIENDA BODEGUITA	VIOLETA FLORES	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, CALLE CARIBE, CASA # 36						X	
33	TIENDA GLADIS	ANA GLADYS SOSA PINEDA	ANTIGUO CUSCATLAN	RESIDENCIAL LOMAS DE SAN FRANCISCOAV. ALBERT EINSTEIN, CASA #2						X	
34	FARMACIA SULTANA	OSCAR OSWALDO MAGAÑA ARTERO	ANTIGUO CUSCATLAN	JARDINES DE GUADALUPE, AV. RIO LEMPA Y AV. ALBERT EINSTEIN, CASA #2						X	
35	HOTEL FLAMINGO	CORPORACION G.M. S. A. DE C.V.	NUEVA SAN SALVADOR	KM. 10 CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD						X	
36	SUPER ARCOS	SANDRA DHEZMING	NUEVA SAN SALVADOR	ANTIGUO CUSCATLAN, CENTRO COMERCIAL ARCOS DE SANTA ELENA, LOCAL#1-1						X	
37	TIENDA MI GRANJITA	ANA MARIA LEIVA LOPEZ	NUEVA SAN SALVADOR	CONDOMINIOS ARCOS DE SANTA ELENA, BLV. ORDEN DE MALTA						X	
38	COMEDOR ECONOMICO	CARLOS BARRERA	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, LOCAL # 1						X	
39	SUPER ECONOMICO	CARLOS ALBERTO TEJADA	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
40	COMEDOR IVAN	HERBERT IVAN CRUZ GRANDE	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
41	CAFETERIA JARDIN	JULIO ERNESTO ALFARO	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
42	TIENDA GUADALUPANA	SONIA HERRERA	NUEVA SAN SALVADOR	RESIDENCIAL VIAS DE SANTE ELENA, CALLE MOROTIQUE, CASA # 1						X	
43	TIENDA BENDICION DE DIOS	SANDRA PATRICIA EVORA	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE PASAJE PRINCIPAL # 46						X	
44	TIENDA OSCAR	OSCAR MENDOZA	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 97.						X	
45	TIENDA YESICA	YESICA LORENA MORENO	ANTIGUO CUSCATLAN	CONUNIDAD EL TANQUE, CASA # 89.						X	
46	TIENDA BEATRIZ	MARIA SANTOS GUZMAN	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 88.						X	
47	PUPUSERIA ANDREA	ANDREA ESCOBAR	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE.						X	
48	TIENDA EL PASO	MARIA TERESA GONZALEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 36.						X	
49	CHALET ENTRADA MATIAS	MARIA BOLAÑOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FRENTE A ESCUELA MILITAR.						X	
50	VENTA DE CARRETON	KARLA YANIRA HERNANDEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	ENTRADA A UNIVERSIDAD JOSE MATIAS DELGADO						X	
51	TIENDA ALICIA	ALICIA BOLAÑOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA ESPINOSA , CASA # 22.						X	
52	TIENDA ANA	MARINA GRANADOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO , CASA # 30.						X	
53	TIENDA KARINA	TERESA MARROQUIN	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO.						X	
54	TIENDA MARY	MARIA DEL CARMEN ESCOBAR	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO.						X	
1	TIENDA EL PUENTE	JOSE MANUEL LOPEZ	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CTON. OJO DE AGUA						X	
2	TIENDA RAQUEL	ANA LILIAN DIMAS	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CTON. OJO DE AGUA						X	
3	TIENDA EL MOLINO	TERESA TOBAR	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CTON OJO DE AGUA						X	
4	TIENDA MONICA	IGNASIA MARLENE	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CANTON OJO DE AGUA						X	
5	TIENDA IRENE	IRENE ANDRADE	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CANTON OJO DE AGUA						X	
6	TIENDA BRENDA	BRENDA GOMEZ	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CANTON OJO DE AGUA						X	
7	TIENDA PATY	PATRICIA CRISTABEL PALACIOS	HUIZUCAR	CALLE VIA A HUIZUCAR, CANTON OJO DE AGUA						X	
8	TIENDA ANY JULY	MARIA JULIA GOMEZ	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE PRINCIPAL, FRENTE A IGLESIA						X	
9	TIENDA MELANI	MELANI PLATEROS CAMPOS	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE PRINCIPAL, CASA #20						X	
10	TIENDA FERNANDO	CARMEN DOLORES	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE AL CEMENTERIO						X	
11	TIENDA ELENA	ELENA GOMEZ	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE PRINCIPAL						X	
12	TIENDA SAN JUAN	RICARDO CHAVEZ	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL, CASA # 12						X	
13	TIENDA ALEXANDRA	REYNA ARACELY GRANDE	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, CALLE PRINCIPAL, CASA # 12						X	
14	TIENDA SAN ANTONIO	FRANCISCA NAJERA	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, AVENIDA SANTOS GUZMAN						X	
15	TIENDA SANTA TERESITA	MARGARITA GRANDE CHAVEZ	HUIZUCAR	LA LIBERTAD, BARRIO EL CENTRO						X	
16	CHALET # 1	CLEMENCIA INTERIANO	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, CENTRO ESCOLAR DE HUIZUCAR						X	
17	TIENDA LA ESQUINA	SILVIA YANETH AZUCENA	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, FRENTE AL PARQUE DE HUIZUCAR						X	
1	TIENDA SEMI PATRICIO	SARA FLORES	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, FRENTE A ALCALDIA DE HUIZUCAR						X	
2	CHALET CRISTI	ELIO SEGURA	HUIZUCAR	CALLE ARAUJO, BARRIO SAN MIGUEL, PARQUE HUIZUCAR						X	
3	CHALET ROSI	ANA ELIAS	HUIZUCAR	CALLE ARAUJO, BARRIO SAN MIGUEL, PARQUE HUIZUCAR						X	
4	TIENDA ELIZABETH	ELIZABETH JIMENEZ	HUIZUCAR	AV. SANTOS GUZMAN Y CALLE MANUEL ARAUJO, CASA #1 BARRIO EL CENTRO						X	
5	TIENDA SAN JUDAS	ALICIA POLANCO DE GOMEZ	HUIZUCAR	LA LIBERTAD, PJE. HONDURAS, CASA #2, BARRIO EL CENTRO						X	
6	TIENDA MARIOLLOS	ANDREA PALACIOS	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, CALLE A LA RONDA, AVENIDA GUATEMALA						X	
7	TIENDA CRISTY	SILVIA DE SEGURA	HUIZUCAR	CALLE LA RONDA, AV. HERMANOS AGUILAR, CASA # 49						X	
8	TIENDA ELENITA	ELENA FLORES	HUIZUCAR	CALLE LA RONDA, AV. HERMANOS AGUILAR, BARRIO SAN MIGUEL						X	
9	TIENDA JUANITA	JUANA BONIFACIA	HUIZUCAR	BARRIO SAN MIGUEL, CALLE LA RONDA						X	
10	TIENDA FATIMA	ARACELY DE GUZMAN	HUIZUCAR	BARRIO SAN MIGUEL, ATRÁS DE LA IGLESIA DE HUIZUCAR						X	
11	TIENDA EL TAMARINDO	ADELINA PALACIOS	HUIZUCAR	BARRIO SAN MIGUEL, CALLE AL CEMENTERIO						X	
12	PRODUCTOS BASICOS	CONCEPCION GUZMAN	HUIZUCAR	BARRIO SAN MIGUEL, CALLE AL CEMENTERIO						X	
13	TIENDA ABIGAIL	MARIA LIDIA GRANDE	HUIZUCAR	BARRIO SAN MIGUEL, CALLE AL CEMENTERIO						X	
14	TIENDA SANTA EDUVIGIS	EFRAIN HERNANDEZ	HUIZUCAR	BARRIO EL CENTRO, CALLE AL CEMENTERIO, CASA #20						X	
15	TIENDA VILMA	VILMA PLATERO	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE AL CEMENTERIO						X	
16	TIENDA VERONICA	BLANCA DE VALENCIA	HUIZUCAR	BARRIO EL CALVARIO, CALLE AL CEMENTERIO						X	
17	TIENDA EL MIRRADOR	TRANSTIO AYALA	HUIZUCAR	ANTIGUA CALLE A HUIZUCAR, CANTON LOMAS DE CANDELARIA						X	
18	TIENDA OLIVER	OLIVER NEHEMIAS AQUINO	JAYAQUE	COL. INDEPENDENCIA LA LABOR CASA # 28						X	
19	TIENDA ALBERT	ALBERTO LOPEZ	JAYAQUE	COL. INDEPENDENCIA LA LABOR BLOCK J						X	
20	NEGOCIOS BENDICION	ROBERTO MENDOZA	JAYAQUE	COL. INDEPENDENCIA BLOCK D CASA # 16						X	
21	TIENDA PEREZ	PAULA PEREZ	TALNIQUE	COL. 2 DE MAYO CASA # 6CALLE A LOS SITIOS						X	
22	TIENDA ZAYRA	CARMEN PEREZ	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO CANTON SAN JOSE LOS SITIOS CALLE PPAL. CASA # 1						X	
23	TIENDA LILIAN	LILIAN RIVERA	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO PJE. 17 CANTON SAN JOSE LOS SITIOS						X	
24	TIENDA CRISTY	CRISTINA BOLAÑOS	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO PJE. 15 CANTON SAN JOSE LOS SITIOS CASA # 21						X	
25	TIENDA NATALIE	HORTENSIA MARROQUIN	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO CANTON SAN JOSE LOS SITIOS PJE. IGLESIA BAUTISTA						X	
26	TIENDA ELSY	OBED CHOTO	TALNIQUE	COL. CARELIA POL. 17 CASA # 13 CANTON LOS SITIOS						X	
27	TIENDA ROSY	ROSA LUZ LOPEZ	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO CASA FRENTE A CALLE CARELIA						X	
28	MINI SUPER IRIS	WALTER ESCOBAR CRUZ	TALNIQUE	COL. RIO ABAJO CANTON LOS SITIOS FRENTE A CANCHA Y CLINICA						X	
29	HOTEL FLAMINGO	CORPORACION G.M. S. A. DE C.V.	NUEVA SAN SALVADOR	KM. 10 CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD						X	
30	SUPER ARCOS	SANDRA DHEZMING	NUEVA SAN SALVADOR	ANTIGUO CUSCATLAN, CENTRO COMERCIAL ARCOS DE SANTA ELENA, LOCAL#1-1						X	
31	TIENDA MI GRANJITA	ANA MARIA LEIVA LOPEZ	NUEVA SAN SALVADOR	CONDOMINIOS ARCOS DE SANTA ELENA, BLV. ORDEN DE MALTA						X	
32	COMEDOR ECONOMICO	CARLOS BARRERA	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, LOCAL # 1						X	
33	SUPER ECONOMICO	CARLOS ALBERTO TEJADA	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
34	COMEDOR IVAN	HERBERT IVAN CRUZ GRANDE	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
35	CAFETERIA JARDIN	JULIO ERNESTO ALFARO	NUEVA SAN SALVADOR	BLV. SANTA ELENA, CENTRO COMERCIAL SANTA ELENA, FRENTE A PEPSI						X	
36	TIENDA GUADALUPANA	SONIA HERRERA	NUEVA SAN SALVADOR	RESIDENCIAL VIAS DE SANTE ELENA, CALLE MOROTIQUE, CASA # 1						X	
37	TIENDA BENDICION DE DIOS	SANDRA PATRICIA EVORA	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE PASAJE PRINCIPAL # 46						X	
38	TIENDA OSCAR	OSCAR MENDOZA	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 97.						X	
39	TIENDA YESICA	YESICA LORENA MORENO	ANTIGUO CUSCATLAN	CONUNIDAD EL TANQUE, CASA # 89.						X	
40	TIENDA BEATRIZ	MARIA SANTOS GUZMAN	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 88.						X	
41	PUPUSERIA ANDREA	ANDREA ESCOBAR	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE.						X	
42	TIENDA EL PASO	MARIA TERESA GONZALEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	COMUNIDAD EL TANQUE, CASA # 36.						X	
43	CHALET ENTRADA MATIAS	MARIA BOLAÑOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FRENTE A ESCUELA MILITAR.						X	
44	VENTA DE CARRETON	KARLA YANIRA HERNANDEZ	ANTIGUO CUSCATLAN	ENTRADA A UNIVERSIDAD JOSE MATIAS DELGADO						X	
45	TIENDA ALICIA	ALICIA BOLAÑOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA ESPINOSA , CASA # 22.						X	
46	TIENDA ANA	MARINA GRANADOS	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO , CASA # 30.						X	
47	TIENDA KARINA	TERESA MARROQUIN	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO.						X	
48	TIENDA MARY	MARIA DEL CARMEN ESCOBAR	ANTIGUO CUSCATLAN	FINCA EL ESPINO.						X	



DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
 CENSO DE CLIENTES  
 RUTA 104

ANEXO No. 13

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA				
					L	M	J	V	S
1	TIENDA GUADALUPE	FRANCISCO MARTINEZ	TAMANIQUE	CANTON EL SUZAL CASERIO EL RANCHON		X			
2	TIENDA LA PUNSGUITA	DANIEL MARTINEZ	TAMANIQUE	CANTON EL SUZAL CASERIO EL RANCHON		X			
3	TIENDA BLANCA	BLANCA ALICIA GUARDADO	TAMANIQUE	CANTON EL SUNZAL CASERIO ISCANAL		X			
4	TIENDA EL MOLINO	ERNESTINA OCHOA PEREZ	TAMANIQUE	CANTON EL SUNZAL CASERIO ISCANAL		X			
5	TIENDA BLANCA 2	FINA DEL CARMEN ORELLANA	TAMANIQUE	CANTON EL SUNZAL CASERIO ISCANAL		X			
6	TIENDA EL MANGUITO	ANTONIO GUTIERREZ GARCIA	TAMANIQUE	CANTON EL SUNZAL CASERIO ISCANAL		X			
7	TIENDA MILAGRO	GLORIA VILMA AREVALO OCHOA	TAMANIQUE	CANTON EL SUNZAL CASERIO ISCANAL		X			
8	TIENDA YOLY	YOLANDA MARTINEZ	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO COLONIA EL PROGRESO		X			
9	TIENDA INES	INES ARGUETA	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO COLONIA EL PROGRESO		X			
10	TIENDA MARY	MARIA FRANCISCA BONILLA	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO COLONIA EL PROGRESO		X			
11	TIENDA ADRIANA	ADRIANA DEL CARMEN GARCIA	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO COLONIA EL PROGRESO PASAJE # 1		X			
12	TIENDA MARISOL	FRANCISCA PORTILLO	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO COLONIA EL PROGRESO CALLE PRINCIPAL		X			
13	TIENDA CARLOS DANIEL	JOSE MARCOS ZAVALA	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO CASERIO EL PROGRESO		X			
14	TIENDA JOSE	JOSE MARTIN ENRIQUEZ	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO CASERIO EL PROGRESO		X			
15	TIENDA CHEPES II	ELSY NOHEMY DE MALDONADO	TAMANIQUE	CANTON SAN ALFONZO CARRET. LITORAL KM. 42 1/2		X			
16	TIENDA YENY	YENY TOBAR	TAMANIQUE	CANTON SAN ALFONZO CARRET. LITORAL KM. 42 1/3		X			
17	TIENDA CASTILLO	TRINIDAD CASTILLO	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO KM. 42 DESVIO A TAMANIQUE		X			
18	TIENDA CRUZ	ADELA CRUZ	TAMANIQUE	CANTON EL TUNCO KM. 42 DESVIO A TAMANIQUE		X			
19	TIENDA EL MOLINO	JOSE OVIDIO MELGAR	TAMANIQUE	PLAYA EL TUNCO		X			
20	TIENDA ERIKA	ROSA AMALIA	TAMANIQUE	PLAYA EL TUNCO		X			
21	RESTAURANTE LA BOCANA	LUIS ALONZO DELGADO	TAMANIQUE	PLAYA EL TUNCO		X			
22	RESTAURANTE ROCA SUNZAL	MARIBEL ZEPEDA DE QUINTANILLA	TAMANIQUE	PLAYA EL TUNCO		X			
23	TIENDA JUANITA	JUANA CHAVARRIA	TAMANIQUE	COLONIA PEÑA PARTIDA.		X			
24	TIENDA RIVAL	DALIA RIVAL	TAMANIQUE	COLONIA PEÑA PARTIDA.		X			
25	TIENDA ANY	ANA ACOSTA	TAMANIQUE	COLONIA PEÑA PARTIDA.		X			
26	TIENDA MARI	MARIA POLANCO	TAMANIQUE	COLONIA PEÑA PARTIDA.		X			
27	TIENDA CAMPO II.	MAGALY MARISOL DE HERNANDEZ	TAMANIQUE	COLONIA EL JUTE.		X			
28	TIENDA NANCY	MARIA GLORIA DE GARCIA	TAMANIQUE	COLONIA EL JUTE.		X			
29	TIENDA EL CAMPO I.	ALEJANDRO HERNANDEZ	TAMANIQUE	COLONIA EL JUTE.		X			
30	TIENDA ELSY	MIGUEL REYES	TAMANIQUE	COLONIA EL JUTE.		X			
31	TIENDA CHEPE	MARIA POLITA DIAS	TAMANIQUE	COLONIA ESTERO MAR PASAJE # 3.		X			
32	TIENDA KAREN	JUAN GUZMAN CARDONA	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA CALLE PRINCIPAL		X			
33	TIENDA GRACIELA	DORA ISABEL PAZ	TAMANIQUE	CANTON TIQUISIAPA SN PLAYA.		X			
34	TIENDA MARISELA	ANA LUZ DE FLORES	TAMANIQUE	TIQUISPA SAN DIEGO PLAYA CALLE PRINCIPAL.		X			
35	TIENDA GUADALUPE	GUADALUPE HERNANDEZ	TAMANIQUE	TIQUISCAPA SAN DIEGO PLAYA		X			
36	TIENDA MARGARITA	MEDARDO VALENCIA	TAMANIQUE	PASAJE # 8 SAN DIEGO PLAYA.		X			
37	TIENDA BRAYAN	FLOR YAMILLET PEREZ	TAMANIQUE	PASAJE # 8 SAN DIEGO PLAYA.		X			
38	TIENDA LUCY	LUCY ROMERO	TAMANIQUE	PASAJE # 9 SAN DIEGO PLAYA.		X			
39	TIENDA EL ANGELITO	CECILIA RIVERA	TAMANIQUE	1° CALLE SAN DIEGO PLAYA.		X			
40	TIENDA VIKY	MARIA VICTORIA DE CARTAGENA	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 1° CALLE PRINCIPAL		X			
41	TIENDA LA FINKITA	JUAN ANTONIO HERNANDEZ	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 1° CALLE PRINCIPAL		X			
42	TIENDA KARLITA	BLANCA ROSA HERNANDEZ	TAMANIQUE	1° CALLE SAN DIEGO PLAYA.		X			
43	TIENDA DANIELA	FRANCISCO OLIVO	TAMANIQUE	1° CALLE SAN DIEGO PLAYA.		X			
44	TIENDA LILIAN	LILIAN DOLORES GUZMAN	TAMANIQUE	1° CALLE SAN DIEGO PLAYA.		X			
45	TIENDA ANA	ANA LILIAN DE ESCOBAR	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA C. S. EL DUJA.		X			
46	TIENDA RACHELL	ROSALIA CORDOVA	TAMANIQUE	EL DUJA SAN DIEGO PLAYA		X			
47	TIENDA NICHE	MARIA MARTA LOPEZ DE FLORES	TAMANIQUE	EL DUJA SAN DIEGO PLAYA.		X			
48	TIENDA LA VENDICION	CAROLINA DE HERNANDEZ	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 3ra. CALLE		X			
49	TIENDA MARIELOS	REYNA DE CHEVERRIA	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 2da. CALLE		X			
50	TIENDA ADRIANA	GLORIA MEJIA	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 2da. CALLE		X			
51	TIENDA MELISSA	MARIANA ROMERO MUÑOZ	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 2 da. CALLE		X			
1	TIENDA ELIZABETH	ELIZABETH HERNANDEZ	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA 2 da. CALLE PRINCIPAL.		X			
2	TIENDA LOIDA	LOIDA EDITH RAMIREZ DE DIAZ	TAMANIQUE	2da. CALLE SAN DIEGO.		X			
3	TORTILLERIA EL CONACASTE	ROSA MINDA MOLINA	TAMANIQUE	2da. CALLE PASAJE # 9. SAN DIEGO PLAYA		X			
4	TIENDA Y COMEDOR CONACASTE	MARIA ISABEL	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CARRETERA LITORIAL		X			
5	TIENDA ROSITA	ROSA BELTRAN	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE PRINCIPAL		X			
6	TIENDA EL MERSITO	VILMA PATRICIA ARIAS AGUILAR	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE PRINCIPAL		X			
7	TIENDA EL MOLINO	PATRICIA VILLALTA	TAMANIQUE	SAN DIEGO PLAYA.		X			
8	TIENDA JAQUELIN	TOMASA DE MOLINA	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE PRINCIPAL.		X			
9	TIENDA ALBERTO	ALBERTO CARDONA	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE CENTRAL.		X			
10	CHALET JORIS	FRANCISCO MORALES	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA		X			
11	TIENDA OSCAR	OSCAR MORALES	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA		X			
12	TIENDA RAQUEL	MARIA ANTONIA GOMEZ	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE PRINCIPAL.		X			
13	TIENDA EL MILAGRO	ELSY POLANCO	TAMANIQUE	SAN DIEGO HACIENDA CALLE CENTRAL.		X			
14	TIENDA ELENITA	FRANCISCA ELENA ROBLE	TAMANIQUE	CARETERA LITORIAL PLAYA EL AMATAL.		X			
15	TIENDA SARITA	MIGUEL ANGEL ALVARADO	TAMANIQUE	CARETERA LITORIAL PLAYA EL AMATAL.		X			
16	TIENDA EVA	EVA RODRIGUEZ	TAMANIQUE	CARETERA LITORIAL PLAYA EL AMATAL.		X			
17	TIENDA MARIO	MARIO MARTINEZ	TAMANIQUE	CANTON SAN JUAN BUENA VISTA, CASERIO LA AGUJA		X			
18	ESCUELA SAN JUAN BUENA VISTA	MARIA HERNANDEZ	TAMANIQUE	CANTON SAN JUAN BUENA VISTA		X			
19	TIENDA EL MOLINO	PEDRO PEREZ	TAMANIQUE	SAN JUAN BUENA VISTA		X			
20	TIENDA ODALES	LUZ AMANDA MALDONADO	TAMANIQUE	CARETERA LITORIAL COL. EL TURISMO		X			
21	RESTAURANTE MARISCAL AZADOL.	JESUS CRUZ	TAMANIQUE	CALLE LITORIAL FRENTE A LA PLAYA LAS FLORES		X			
22	CAFETIN PNC	LUZ DE MARIA RAMIREZ	TAMANIQUE	COL. EL. JUTE DELEGACION PUERTO DE LA LIBERTAD.		X			
23	TIENDA EL ALMENDRO	VIDALIA CORVERA	TAMANIQUE	BARRIO SAN JOSE EL JUTE.		X			
24	TIENDA ESTEFANY	CARMEN ORELLANA	TAMANIQUE	BARRIO SAN JOSE EL JUTE		X			
25	TIENDA SEBASTIAN	BLNCA NIETOS.	TAMANIQUE	BARRIO SAN JOSE EL JUTE.		X			
26	CAFETERIA ESCUELA	CELINA GUEVARA ALDANA	TEOTEPEQUE	CENTRO ESCOLAR CASERIO LA PEDRERA LA PERLA		X			
27	CHALET # 1	BERTA MELGAR	TEOTEPEQUE	ENTRADA PPAL. TEOTEPEQUE		X			
28	CHALET # 2	ANGELICA RAMOS	TEOTEPEQUE	ENTRADA PPAL. TEOTEPEQUE		X			
29	PUPUSERIA ANGEL	ANA MARIA MARTINEZ	TEOTEPEQUE	ENTRADA PPAL. TEOTEPEQUE		X			
30	CHALET LIZBETH	MARIA ZOILA MELENDEZ	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. FRENTE A ESCUELA		X			
31	TIENDA VANESSA	JOSE ORLANDO MONTOYA	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. VIA LA CUMBRE FRENTE A P.N.C.		X			
32	TIENDA EL MOLINO	ANGELA RIVAS	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. VIA LA CUMBRE FRENTE A P.N.C.		X			
33	TIENDA Y AGROSERVICIO SANCHEZ	RAFAEL SANCHEZ	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. VIA LA CUMBRE FRENTE A LA CANCHA		X			
34	TIENDA LOS GEMELOS	SANTANA ORELLANA	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. VIA LA CUMBRE		X			
35	COMEDOR ESMERALDA	ESMERALDA RIVERA	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. VIA LA CUMBRE		X			
36	TIENDA ZULMA	RAUL CARTAGENA	TEOTEPEQUE	CALLE A LA CUMBRE		X			
37	TIENDA FATIMA	MARTA RIVERA	TEOTEPEQUE	CALLE A LA CUMBRE		X			
38	TIENDA LISSETH	HAYDE BELTRAN	TEOTEPEQUE	CALLE A LA CUMBRE		X			
39	CHALET ESCUELA TEOTEPEQUE	ENMA FLORES	TEOTEPEQUE	CENTRO ESCOLAR TEOTEPEQUE CALLE PPAL.		X			
40	TIENDA AVE MARIA	AVE MARIA SIGUENZA	TEOTEPEQUE	CALLE PPAL. # 5		X			
41	TIENDA DALIA	BALTAZAR CUELLAR	TEOTEPEQUE	BARRIO EL CALVARIO CALLE PPAL.		X			
42	TIENDA LA ESQUINA	CONSUELO AYALA	TEOTEPEQUE	BARRIO EL CALVARIO CALLE PPAL.		X			
43	TIENDA BRENDA	GUADALUPE ANAYA	TEOTEPEQUE	BARRIO EL CENTRO CALLE PPAL.		X			
44	TIENDA CLAUDIA	DINA CUELLAR	TEOTEPEQUE	BARRIO EL CENTRO CALLE PPAL.		X			
45	TIENDA HUGO	HUGO ESQUIVEL	TEOTEPEQUE	BARRIO SAN MIGUEL CALLE PPAL.		X			
46	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	MARIA ANA RENDEROS	TEOTEPEQUE	BARRIO SANTA ISABEL CALLE A JICALAPA		X			
47	TIENDA CAROLINA	MARCELA QUEZADA	TEOTEPEQUE	BARRIO SANTA ISABEL CALLE A JICALAPA		X			
48	TIENDA BERTA	BERTA HERNANDEZ	TEOTEPEQUE	COL. EL. JICARO CALLE A JICALAPA		X			
49	ABARROTERIA SERRANO	NATIVIDAD PEREZ	TEOTEPEQUE	COL. EL. JICARO CALLE A JICALAPA		X			
50	TIENDA EL AMATE	NEFTALI HENRIQUEZ	TEOTEPEQUE	COL. EL. JICARO CALLE A JICALAPA		X			
51	TIENDA LA BENDICION	JOSE CARLOS BARRERA GONZALEZ	TEOTEPEQUE	BARRIO SANTA ISABEL 1/2 CUADRA AL SUR DE TELECOM		X			
52	CHALET EL CARRIZO	JORGE ALBERTO RAMIREZ	TEOTEPEQUE	CANTON EL CARRIZO CALLE A TEOTEPEQUE		X			

DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
 CENSO DE CLIENTES  
 RUTA 104

ANEXO No. 14

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA						
					L	M	M	J	V	S	
1	TIENDA ANGEL CASTRO	ANGEL CASTRO	TEOTEPEQUE	CANTON AL PERLA CALLE A TEOTEPEQUE						X	
2	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	LEONICIA DELGADO	TEOTEPEQUE	CANTON LA PERLA CASERIO LA PEDRERA						X	
3	CHALET ESCUELA # 1	HIPOLITO DOMINGUEZ	TEOTEPEQUE	PUENTE TAQUILLO CARRETERA LITORAL						X	
4	CHALET ESCUELA # 2	MARIA ESQUIVEL	TEOTEPEQUE	PUENTE TAQUILLO CARRETERA LITORAL						X	
5	TIENDA LEIVA	PAULA DE AGUILAR	TEOTEPEQUE	CANTON SHUTIA CALLE AL ZOPE						X	
6	TIENDA STANLEY	ANA ISABEL BLANCO	TEOTEPEQUE	CASERIO SHUTIA CALLE AL ZOPE						X	
7	TIENDA LISSETH	ROSELIA MOSCOSO	TEOTEPEQUE	CASERIO SHULIA CALLE AL ZOPE						X	
8	TIENDA CARLITOS	ANA JESUS	TEOTEPEQUE	ENTRADA CASERIO SHUTIA CANTON TAQUILLO						X	
9	TIENDA CONSUELITO	CONSUELO BLANCO	TEOTEPEQUE	CALLE LITORAL FRENTE A LA ENTRADA CANTON TAQUILLO CASERIO SHUTIA						X	
10	TIENDA ZALDAÑA	HERIBERTO ZALDAÑA	TEOTEPEQUE	CALLE LITORAL KM. 59 CANTON TAQUILLO						X	
11	TIENDA LORENA	LORENA SALAZAR ORELLANA	TEOTEPEQUE	CANTON JULUPE KM. 55 CARRETERA LITORAL						X	
12	TIENDA GRACIELA	GRACIELA MARTINEZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE MASFERER FRENTE A ESCUELA						X	
13	TIENDA NANCY	MILAGRO MARTINEZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE MASFERER FRENTE A ESCUELA						X	
14	ESCUELA EL MORAL	MARIA RODRIGUEZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL 2° CALLE						X	
15	TIENDA BRENDA	MARIBEL RAMIREZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE MASFERER						X	
16	TIENDA ISABEL	MARTA JULIA BELTRAN	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE MASFERER						X	
17	TIENDA LA FE	JULIA DE PARRAZ	LA LIBERTAD	COLONI EL MORRAL Y COLONIA MONTEMAR						X	
18	TIENDA MARINITA	MARINA MARIBEL ALVARADO	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR EL MORRAL CALLE DIVINA PROVIDENCIA						X	
19	TIENDA INES	ESPERANZA DUARTE	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR EL MORRAL CALLE DIVINA PROVIDENCIA						X	
20	TIENDA DIVINA PROVIDENCIA	MARTA DE GARCIA	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR EL MORRAL CALLE DIVINA PROVIDENCIA						X	
21	TIENDA RAY	RAYMUNDO MOSCOSO	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR EL MORRAL CALLE DIVINA PROVIDENCIA						X	
22	TIENDA ISRAEL	MIGUEL PACHECO MORALES	LA LIBERTAD	CALLE DIVINA PROVIDENCIA PJE EL PROGRESO EL MORRAL.						X	
23	TIENDA EDUARDO	MARIA ELENA RUIZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE VIRGEN FRENTE AL TABERNACULO						X	
24	TIENDA LA BENDICION	BLANCA LAINES	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE VIRGEN FRENTE AL TABERNACULO						X	
25	TIENDA CRISTINA	SANTOS CRISTINA GONZALES	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL VISTA AL MAR CALLE EL CHUMPE.						X	
26	TIENDA TANCHITO	MERCEDEZ DEL TRANSITO	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL VISTA AL MAR CALLE EL CHUMPE.						X	
27	TIENDA LUCILA	MARIA MAGDALENA GUEVARRA	LA LIBERTAD	COLONIA MORRAL PASAJE SAN RAFAEL						X	
28	TIENDA JOSUE	MARIA ITZA MOLINA	LA LIBERTAD	COLONIA MORRAL CALLE SAN RAFAEL						X	
29	TIENDA ROSI	ROSA LINA	LA LIBERTAD	COLONIA MORRAL CALLE SAN RAFAEL						X	
30	TIENDA JHONI	JHONI PALACIOS	LA LIBERTAD	COLONIA MORRAL CALLE SAN RAFAEL						X	
31	TIENDA NUEVA	INES VILLALOBOS DE GARCIA	LA LIBERTAD	COLONIA MORRAL CALLE SAN RAFAEL						X	
32	TIENDA CECY	ANTONIA DE NUÑEZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE AL TABERNACULO BIBLICO BAUTISTA						X	
33	TIENDA CONQUISTADOR	JOSE LEONEL RAMIREZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE AL TABERNACULO BIBLICO BAUTISTA						X	
34	TIENDA CARMEN	CARMEN ALFARO	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE AL TABERNACULO BIBLICO BAUTISTA						X	
35	TIENDA KAILY	BLANCA ZALDAÑA DE GONZALEZ	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR CALLE PRINCIPAL # 4						X	
36	TIENDA ANDREA	ANA DELMY GUTIERREZ	LA LIBERTAD	COLONIA MONTEMAR CALLE PRINCIPAL PASAJE LA PRESA						X	
37	TIENDA ALY	ARACELY ALVARENGA	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL CALLE PRINCIPAL						X	
38	CHALET LA ESQUINA	MARTA GUADALUPE	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL FRENTE A DESVIO DE LA LIBERTAD						X	
39	COMEDOR ENMANUEL	MAURA LOPEZ	LA LIBERTAD	COLONIA EL MORRAL FRENTE A DESVIO DE LA LIBERTAD						X	
40	TIENDA ZALDAÑA	ERIBERTO ZALDAÑA	LA LIBERTAD	BARRIO EL CALVARIO CALLE PRINCIPAL						X	
41	TIENDA LA FE	MARIA CONCEPCION DE ESPINOZA	LA LIBERTAD	BARRIO EL CALVARIO CALLE PRINCIPAL						X	
42	TIENDA Y DEPOSITO CECY	ANGELA CECY FLORES SORTO	LA LIBERTAD	BARRIO EL CALVARIO 2° CALLE.						X	
43	CHALET JUAN	JUAN MIGUEL HERNANDEZ RAMIREZ	LA LIBERTAD	BARRIO Y CALLE EL CALVARIO						X	
44	TIENDA GERSON	BETTY SANTOS VILLEGAS	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 PLAYA EL TUNCO						X	
45	TIENDA LILIBETH	VILMA MERCEDEZ URRUTIA	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 PLAYA EL TUNCO						X	
46	TIENDA LA ROCA	DANIEL AYALA	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 PLAYA EL TUNCO FRENTE A LA CANCHA						X	
47	RESTAURANTE ROCA SUNZAL	MARIA ZEPEDA DE QUINTANILLA	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 1/2 PLAYA EL TUNCO						X	
48	TIENDA ERIKA	ROSA AMALIA HERNANDEZ	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 1/2 PLAYA EL TUNCO						X	
49	RESTAURANTE LA BOCANA	LUIS ALONZO DELGADO	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 1/2 PLAYA EL TUNCO						X	
50	TIENDA REYNALDO	REYNALDO HERNANDEZ	LA LIBERTAD	KILOMETRO 42 1/2 PLAYA EL TUNCO						X	
1	TIENDA LUPITA	CARMEN ACOSTA	TAMANIQUE	CALLE PRINCIPAL						X	
2	TIENDA PAMELA	DORIS DE PAZ	TAMANIQUE	BARRIO EL CALVARIO						X	
3	TIENDA MARTITA	ESTEBANA FLORES DE ALAS	TAMANIQUE	BARRIO EL CALVARIO						X	
4	TIENDA GLADIS	MARIO SERRANO	TAMANIQUE	BARRIO EL CALVARIO						X	
5	TIENDA BEATRIZ	MANUEL POLANCO	TAMANIQUE	BARRIO EL CALVARIO						X	
6	TIENDA MARLENE	ANTONIA MARTINEZ	TAMANIQUE	CALLE PRINCIPAL						X	
7	PANADERIA FLOR Y TRIGO	JULIO GONZALEZ	TAMANIQUE	CALLE PRINCIPAL						X	
8	TIENDA YESSENIA	MARTA RIVAS	TAMANIQUE	CALLE PRINCIPAL						X	
9	TIENDA MARI	GUADALUPE HERNANDEZ	TAMANIQUE	2 a. CALLE						X	
10	TIENDA LOLITA	LEONOR PEREZ	TAMANIQUE	2a. CALLE						X	
11	TIENDA LOS ALMENDROS	JOSEFINA CARCAMO	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
12	TIENDA ANY	ROXANA DELGADO	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
13	TIENDA ALY	ANTONIO MARTINEZ	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
14	TIENDA EL MOLINO	JULIO VALLADARES	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
15	TIENDA LUIZA	MARIA LUIZA MARTINEZ	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
16	TIENDA LA CEIBA	ANTONIO GUZMAN	TAMANIQUE	CASERIO EL JOVO						X	
17	TIENDA EDUARDO	EDUARDO FLORES	TAMANIQUE	TAMANIQUE , LA LIBERTAD						X	
18	TIENDA LUPITA	GRACIELA NOLASCO	TAMANIQUE	TAMANIQUE , LA LIBERTAD						X	
19	TIENDA MARY	MARIA RODRIGUEZ	TAMANIQUE	TAMANIQUE , LA LIBERTAD						X	
20	FARMACIA ALERCON	DELMI MARROQUIN	TAMANIQUE	TAMANIQUE , LA LIBERTAD						X	
21	TIENDA EL CHELE	TEODORA PEREZ	TAMANIQUE	TAMANIQUE , LA LIBERTAD						X	
22	VARIEDADES AIDA	RUTH AIDA	TAMANIQUE	FRENTE AL PARQUE CENTRAL						X	
23	TIENDA DIVINO MAESTRO	MARTA CARCAMO DE HERNANDEZ	TAMANIQUE	BARRIO SAN PABLO						X	
24	TIENDA MANUEL	MANUEL ALAIZOLA	TAMANIQUE	BARRIO SAN PABLO						X	
25	TIENDA MARI	MARGOTH FLORES	TAMANIQUE	BARRIO SAN PABLO						X	
26	TIENDA NOELY	MARIA LUIZA GUZMAN	TAMANIQUE	BARRIO SAN PABLO						X	
27	TIENDA GABY	DORA ALICIA GARCIA	TAMANIQUE	CALLE PPAL. TAMANIQUE						X	
28	CHALET SAN ANTONIO	MIGUEL GALDAMEZ	TAMANIQUE	CARRETERA LITORAL MAJAHUAL KM. 411/2 PUENTE RIO GRANDE						X	
29	TIENDA ROSIMAR	ROSA ANGELICA HERRERA DE ESCOBAR	TAMANIQUE	CARRETERA LITORAL MAJAHUAL KM. 41						X	
30	TIENDA TOMAS	TOMAS ALVARADO	TAMANIQUE	CARRETERA LITORAL MAJAHUAL KM. 41						X	
31	TIENDA ENMANUEL	ANGEL MENJIVAR	TAMANIQUE	CARRETERA LITORAL MAJAHUAL KM. 41						X	
32	TIENDA LUIS	VIRGINIA DE IRAHETA	TAMANIQUE	COLONIA SAN ANTONIO MAJAHUAL KM. 40						X	
33	TIENDA ARELY	VICTOR MANUEL	TAMANIQUE	COLONIA SAN ANTONIO MAJAHUAL KM. 40 EL TECOLOTE						X	
34	TIENDA JULIA	JULIA ORELLANA	TAMANIQUE	COLONIA SAN ANTONIO MAJAHUAL KM. 40 EL TECOLOTE						X	
35	TIENDA EL MOLINO	ELISA MIRANDA	LA LIBERTAD	COLONIA EL TIGRE MAJAHUAL KM 39 1/2						X	
36	TIENDA LEONOR	LEONOR DE NAVARRO	LA LIBERTAD	COLONIA EL TIGRE MAJAHUAL KM 39 1/3						X	
37	TIENDA EL MOLINO 2	MARIA ANTONIA MENUIVAR	LA LIBERTAD	CANTON EL CHARCON						X	
38	TIENDA ISABEL	DIRK MORH	LA LIBERTAD	CANTON EL CHARCON						X	
39	TIENDA ESTELA	ESTELA VASQUEZ	LA LIBERTAD	CANTON EL CHARCON						X	
40	TIENDA MARY	ELMER BONILLA	LA LIBERTAD	CANTON EL CHARCON						X	
41	TIENDA MARTA	MARTA GUADALUPE	LA LIBERTAD	ENTRADA A COLONIA EL MORRAL						X	
42	TIENDA LYL Y	ALBERTO MARTINEZ	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
43	CHALET CLINICA LA LIBERTAD	VICTORIA ELIZABETH DE MEZA	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
44	TIENDA JUANITA	JUANA VALENCIA	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
45	TIENDA BENDICION	DELMY CASTELLANO	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
46	TIENDA CARLOS	CARLOS VALENCIA ARROLLO	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
47	TIENDA EL ALMENDRO	JULIA MIRIAN	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
48	TIENDA JIREH	MARTA ALICIA	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
49	TIENDA TITA	MARIA VALENCIA	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
50	TIENDA BENDICION DE DIOS	ROBERTO MENA	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	
51	TIENDA LE LIMON	MARTA LOPEZ	LA LIBERTAD	COLONIA CONCHALIO						X	





DEPARTAMENTO LA LIBERTAD  
CENSO DE CLIENTES  
RUTA 105

ANEXO No. 17

#	NOMBRE DE NEGOCIO	NOMBRE DE CLIENTE	MUNICIPIO	DIRECCION	F. DE VISITA					
					L	M	M	J	V	S
1	PUPUSERIA Y TIENDA ELIA	ELIA SANCHEZ	SAN JUAN OPICO	CASERIO LA ARENERA CALLE PPAL						X
2	TIENDA DORIS	DORA CONSUELO	SAN JUAN OPICO	COL. CARTOTECNIA CASERIO LA ARENERA # 9						X
3	LLANTERIA EL PUMA	BETTY PORTILLO	SAN JUAN OPICO	ENTRADA A CARTOTECNIA CALLE A SANTA ANA FRENTE A CIFA						X
4	COMEDOR MORENITA	LILIAN DIAZ	SAN JUAN OPICO	CALLE A SANTA ANA, CONTIGUO A CARTOTECNIA						X
5	CAFETERIA KIOSKITO	ELSA RAMOS	SAN JUAN OPICO	CALLE A SANTA ANA CONTIGUO A CARTOTECNIA						X
6	TIENDA BEATRIZ	BLANCA LUZ MELARA	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN CALLE PRINCIPAL						X
7	TIENDA MARINA	MARINA MARTINEZ	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN CALLE PRINCIPAL						X
8	TIENDA CRISTABEL	CRISTABEL GUZMAN	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN CALLE PRINCIPAL # 61						X
9	TIENDA MARIA	MARIA CONSUELO URBANO	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN PJE. 10 # 15						X
10	TIENDA JESENIA	JESENIA RODRIGUEZ	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN PJE. 17 # 20						X
11	TIENDA KATY	CATALICIA PINEDA	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN POL. 17 # 23						X
12	TIENDA LA TIENDITA	IRIS REYES	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN PJE. 1 CALLE PRINCIPAL.						X
13	TIENDA LUCILA	LUCIA MENJIVAR	CIUDAD ARCE	COL. EMILIANI FLOR AMARILLA						X
14	TIENDA LILI	JOSEFINA NUÑEZ	CIUDAD ARCE	CANTON FLOR AMARILLA						X
15	CHALET ESCUELA	CANDIDA GARCIA	CIUDAD ARCE	ESCUELA FLOR AMARILLA						X
16	FARMACIA SAN SIMON	MIRNA DE MARTINEZ	CIUDAD ARCE	COL. FLOR AMARILLA CALLE PPAL.						X
17	TIENDA DORITA	NARCISA ALARCON	CIUDAD ARCE	COL. FLOR AMARILLA						X
18	CAFETERIA TEXTILES	SONIA GONZALEZ	CIUDAD ARCE	TEXTILES SAN ANDRES CARRETERA A SANTA ANA						X
19	PAPELERIA TONY	DELIA DE LOPEZ	SAN JUAN OPICO	COL. TECPAN FRENTE INSTITUTO COL. TECPAN						X
20	TIENDA PROVIDENCIA	FILADELFO SOLIS	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE PRINCIPAL						X
21	TIENDA EL ALMENDRO	NORA ELIZABETH AMAYA	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE PRINCIPAL						X
22	TIENDA MARLEN	BLANCA ESTELA MENDOZA	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
23	AGROSERVICIO DEL VALLE	MARINA DEL ROSARIO CONSUEGRA	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE PPAL. CONTIGUO P.N.C.						X
24	TIENDA ANA	ROGELIO RIVAS	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE PPAL.						X
25	TIENDA MARCELA	CLAUDIA MONROY	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE 2						X
26	TIENDA EL BOSQUE	ARELY LOPEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
27	TIENDA HILDA	MARIA LIDIA FUENTES	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
28	TIENDA TRANSITO	TRANSITO JUAREZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
29	TIENDA ANGELA	MARGARITA HERNANDEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
30	TIENDA MIRIAN	MIRIAN CONSUELO	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
31	TIENDA ENMA	MARIA ENMA LARIOS	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
32	TIENDA 4 PALMERAS	SONIA MARICELA ORTIZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE AL PUNTO DE MICROBUSES						X
33	TIENDA SAN JORGE	ANA LILIAN GARCIA	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE AL PUNTO DE MICROBUSES						X
34	TIENDA CELINA	CELINA REYES	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
35	COMEDOR BLANQUI	BLANCA HERNANDEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN PUNTO DE MICROBUSES						X
36	TIENDA EL MILAGRO	ISRAEL MARTINEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN CALLE AL PUNTO DE MICROBUSES						X
37	TIENDA SAN JUAN	DEYSI NAVARRO	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
38	TIENDA ABIGAIL	ABIGAIL RODRIGUEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
39	TIENDA HUEZO	MARGARITA HUEZO	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
40	TIENDA ARTURITO	MAURA DE VALENZUELA	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
41	TIENDA EL CARMEN	MARIBEL CHAVEZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
42	TIENDA DAYANA	MARIA CONSUELO	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
43	TIENDA KARLITA	JOSE CARLOS	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
44	TIENDA INGRID	DAMARIS DIAZ	CIUDAD ARCE	CANTON ZAPOTITAN						X
45	TIENDA ABIGAIL	EVA CARTAGENA	CIUDAD ARCE	CANTON AGUA CALIETE						X
46	TIENDA EL CENICERO	DAVID GARCIA	COLON	AVE. EL MAESTRO # 1 VILLA COLON						X
47	TIENDA ROSY	GLORIA ANTONIA	COLON	2a. AVE. MANUEL GALLARDO # 3						X
48	PANADERIA ELBA	ELBA MOLINA	COLON	AVE. MANUEL GALLARDO # 5						X
49	TIENDA MARIBEL	LILIAN BARAHONA	COLON	CALLE CENTRAL VILLA COLON						X
50	TIENDA EL PASO	ELDA CARIAS	COLON	FRENTE GASOLINERA SHELL						X
51	TIENDA ROSY	ORBELINA PORTILLO	COLON	KM. 20 1/2 CALLE EL POLIEDRO						X
52	BARRA SHOW	ODIS DE SAN SIMON	COLON	KM. 20 CALLE AL POLIEDRO						X
53	TIENDA LOS PATOS	FRANCISCA AGUILAR	COLON	KM. 19 1/2 CALLE EL POLIEDRO						X
1	TIENDA MADELIN	SANDRA PINEDA	COLON	URBANIZACION MIRAMONTE PJE. 2-1 # 9-B						X
2	TIENDA KEVIN	JOSE MAURICIO CABRERA	COLON	URBANIZACION MIRAMONTE CALLE PPAL. # 1-F						X
3	TIENDA LEONEL	LEONEL FLORES	COLON	URBANIZACION MIRAMONTE PJE. 4 # 8						X
4	TIENDA VERENICE	MARIA JULIA LAINEZ	COLON	URBANIZACION MIRAMONTE PJE. 6 # 2						X
5	TIENDA KAREN	ADA MARIA DE BARAHONA	COLON	COL. MIRAMONTE CALLE PPAL. # 1-D						X
6	TIENDA MONICA	ELIZABETH MOJICA	COLON	COL. MONTEMAR # 26						X
7	TIENDA SINAI	ARGELIA MARTINEZ	COLON	COL. MONTEMAR # 66						X
8	TIENDA PAOLA	NOEMI FLORES	COLON	COL. MONTEMAR # 67						X
9	TIENDA KATY	ZULEYMA DE MERCADO	COLON	COL. MONTEMAR PJE. 4 # 79						X
10	TIENDA PAOLA	ELIZA MONTOYA	COLON	RESIDENCIAL LOS CHORROS PJE. 9 SUR # 77						X
11	TIENDA MARIO'S	SONIA FLORES	COLON	PASAJE 7 SUR LOS CHORROS						X
12	TIENDA IRMA	IRMA VASQUEZ DE MEJIA	COLON	LOS CHORROS PASAJE 7 SUR # 20						X
13	CHALET ESCUELA	CENTRO ESCOLAR GUSTAVO VIDES	COLON	ESQUINA OPUESTA TELECOM						X
14	TIENDA MARIA	MARIA VICENTÁ BONILLA	COLON	PJE. EL MANGUITO EL COBANAL 1er. PJE.						X
15	TIENDA EL ZAPOTE	CARMEN PEÑA	COLON	BARRIO LA VEGA CALLE PPAL. EL COBANAL CASA DE ESQUINA						X
16	TIENDA EL MARAÑON	ROBERTO TORRES	COLON	BARRIO LA VEGA CALLE PPAL. EL COBANAL						X
17	TIENDA MAURY	MAURA QUIJANO	COLON	BARRIO LA VEGA CALLE EL COBANAL						X
18	TIENDA LOS GEMELOS	ENRIQUE HIDALGO	COLON	COL. LOS LAURELES CANTON COBANAL CALLE PPAL.						X
19	TIENDA ANY	ANY ARZAVALO	COLON	COL. LOS LAURELES CALLE PPAL. CANTON COBANAL						X
20	TIENDA GLORIA	GLORIA DE CASTELLANOS	COLON	COL. LOS LAURELES CALLE PPAL. CANTON EL COBANAL						X
21	TIENDA EL PROGRESO	MIRTALA GALEANO DE GARCIA	COLON	COL. 20 OCTUBRE PJE. 3 # 14						X
22	TIENDA EL ALMENDRO	DOLORES GUEVARA	COLON	COL. 20 DE OCTUBRE PJE. 1 # 2						X
23	CHALET MILEYDY	LEYDI BEATRIZ	COLON	COL. CUELLAR CONTIGUO A PASARELA # 1						X
24	TIENDA Y TORTILLERIA MARINA	MARINA HERNANDEZ	COLON	BARRIO LA VEGA PJE. LOS AMAYA # 4 COBANAL						X
25	TIENDA EMELY	ROSA OLIVIA BLANCO	COLON	BARRIO LA VEGA PJE. LOS AMAYA CANTON COBANAL						X
26	TIENDA VERONICA	SANTOS GUEVARA DE AMAYA	COLON	BARRIO LA VEGA PJE. LOS AMAYA CANTON COBANAL						X
27	TIENDA EMANUEL	SONIA DE RAMIREZ	COLON	COL. 20 DE OCTUBRE CALLE CUELLAR # 10						X
28	TIENDA GRACIELA	GRACIELA ALVARADO	COLON	CALLE HACIA EL COBANAL PJE. LOS MARTINEZ # 10						X
29	TIENDA SANTA LUCIA	REYNA ELIZABETH	COLON	COL. EL PINO CANTON LAS MORAS # 30						X
30	TIENDA ARACELY	ARACELY MELARA	COLON	COL. SANTA LUCIA BLOCK 7 # 3-4						X
31	TIENDA LOS GIRASOLES	MARIA EMILIA	COLON	COL. SANTA LUCIA BLOCK 7 # 2						X
32	TIENDA EL CAMPITO	MARIA ANA AYALA	COLON	COL. SANTA LUCIA FRENTE A LA CANCHA						X
33	TIENDA VILMA	RAFAEL FUENTES	COLON	COL. GUADALUPE CALLE PPAL. # 1 LAS MORAS						X
34	TIENDA EVA	EVA RECINOS	COLON	COL. MAJANO CALLE PPAL. # 12 LAS MORAS						X
35	TIENDA GUADALUPE	DORA ALICIA CABRERA	COLON	COL. MAJANO CALLE PPAL. # 5 LAS MORAS						X
36	TIENDA ELIZABETH	DORIS ELIZABETH	COLON	COL. MAJANO PJE. LOS LAURELES BLOCK B # 7 LAS MORAS						X
37	TIENDA MORENA	MORENA DE AGUILAR	COLON	COL. MAJANO CALLE PPAL. # 26 LAS MORAS						X
38	TIENDA SANDRA	ESPERANZA ARDON	COLON	COL. MAJANO CONTIGUO AL COLEGIO ISABEL RODRIGUEZ						X
39	TIENDA JUAN FRANCISCO	MARIA ELENA DE MIRANDA	COLON	COL. MASCOTA PJE. # 2 CASA # 55 LAS MORAS						X
40	TIENDA DANY	SOFIA DEL CARMEN	COLON	CANTON LAS MORAS CALLE PPAL. AL BOTONCILLAL						X
41	TIENDA SAN ANTONIO	MARIA DEL CARMEN PALACIOS	COLON	COL. LAS MORITAS CALLE PPAL. # 10						X
42	TIENDA PROVIDENCIA	CARMEN DE SANCHEZ	COLON	COL. LAS MORITAS PJE. CRISTINA # 1						X
43	CHALET MIRIAN	CARMEN HERNANDEZ CANALES	COLON	COL. LAS MORITAS PJE. 8 FRENTE A LA CANCHA						X
44	TIENDA ANTHONY	EVA RODRIGUEZ	COLON	COL. LAS CONCHITAS PJE. # 9 CASA # 6 CANTON LAS MORAS						X
45	TIENDA LAS NENITAS	CARMEN ELENA HERNANDEZ	COLON	COL. LAS CONCHITAS POL. 17 # 1						X
46	TIENDA DEYSI	LAZARO DE JESUS	COLON	COL. LAS CONCHITAS CALLE PPAL. # 5						X
47	TIENDA ELIDA	RAQUEL HERNANDEZ	COLON	COL. LAS CONCHITAS SECTOR 2 POL. 27 # 9						X
48	TIENDA LAS CONCHITAS	DINORA GOMEZ	COLON	COL. LAS CONCHITAS POL. 10 # 17 LAS MORAS						X
49	TIENDA EL MERCADO	EVELIN ALFARO	COLON	COL. LAS CONCHITAS PJE. LOS NARANJOS # 17 LAS MORAS						X
50	TIENDA LUPITA	LUZ ESCAMILLA	COLON	COL. LAS CONCHITAS CALLE PPAL. POL. # 1 # 4						X
51	TIENDA EL PROGRESO	MARIA HERNANDEZ	COLON	COL. LAS CONCHITAS CALLE PPAL. POL. 1 # 33						X
52	TIENDA CARMEN	CARMEN NATIVIDAD	COLON	COL. LOS IRAHETAS LAS CONCHITAS CALLE PPAL. # 31						X
53	TIENDA EL CENICERO	DINORA ALVAREZ	COLON	COLONIA VILLA MADRID CALLE PRINCIPAL						X
54	TIENDA ANGELA	ANGELA ENRIQUEZ	COLON	COLONIA VILLA MADRID CALLE PRINCIPAL						X
55	TIENDA GABRIELA	EMILIO HERNANDEZ	COLON	PASAJE FINAL LOS REYES CALLE 17 DE MARZO						X
56	TIENDA EL CAMPO	PATRICIA LOPEZ	COLON	COLONIA LAS MORITAS FRENTE A LA CANCHA						X
57	TIENDA CRISTINA	CRISTINA CRUZ	COLON	COLONIA LAS MORITAS CALLE PRINCIPAL						X
58	TIENDA EL LIMON	FRANCISCA RIVAS	COLON	COLONIA LAS MORITAS PASAJE INGENIERO						X
59	TIENDA MARY	MARINA RODRIGUEZ	COLON	CALLE 17 DE MARZO 5 AVENIDA SUR # 16						X

## **Glosario**

### **1. Almacenamiento**

Es el proceso en el cual los productos que maneja un productor o distribuidor son almacenados para el buen manejo de los mismos, antes que salgan a los diferentes canales de distribución.

### **2. Costo de distribución**

Es lo que cuesta poner un producto al alcance de los consumidores finales, dentro de estos costos se incluye, sueldo y comisiones del vendedor, comisiones a intermediarios, fletes y costos operativos.

### **3. Capital**

Activos netos de una empresa, sociedad, incluyendo la inversión original y todas las ganancias y beneficios de la misma.

### **4. Capital de trabajo**

Es la cantidad total de dinero que invierte un dueño de una empresa para formar la misma.

### **5. Demanda**

La necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área determinada.

### **6. Estudio de factibilidad**

Investigación encaminada a establecer las posibilidades de éxito de un proyecto.

### **7. Estudio de mercado**

Es un estudio de pre factibilidad, este estudio sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, financieros y económicos para la determinar la viabilidad de un negocio, se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un precio determinado. (Mónica Casia)

### **8. Gastos fijos**

Son los gastos que se realizan a un determinado nivel de producción, y ya se que se produzca o no siempre se tienen que realizar y son inevitables como los pagos de alquiler o planilla.

### **9. Inversión**

Adquisición de medios para iniciar una operación de un proyecto.

### **10. Logística**

Termino amplio que define la parte operativa de un negocio en el manejo de la compra y distribución de productos los cuales serán comercializados en los diferentes canales de distribución.

### **11. Oferta**

Identifica las empresas productoras y distribuidoras y las condiciones en que se esta suministrando el bien

### **12. Precio**

Es lo que se entrega a cambio de un bien o servicio o el dinero que suele intercambiarse por un bien o servicio, el precio significa una cosa para el consumidor y algo diferente para el vendedor, para el consumidor es el costo de algo, mientras que para el vendedor, representa ingresos.

**13. Punto de equilibrio**

Punto en que vendemos exactamente lo que nos piden o demandan nuestros clientes, en donde se cubren todos los costos de la empresa.

**14. Proyección**

Hacer una predicción de lo que se piensa según el análisis de un determinado número de variables, por ejemplo se puede hacer para los gastos e ingresos.

**15. Utilidad bruta**

Es la ganancia que se obtiene antes de restarle el impuesto sobre la renta.



**Estado de resultados**  
**Rutero independiente**  
**(Cifras en dólares americanos)**

	<b>VENTAS (USD.7,000.00 * 15%)</b>		1,050.00
(-)	Costo de Ventas		-
	<b>Ganancia Bruta</b>		<u>1,050.00</u>
	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		630.18
	<b>Gastos de Ventas</b>	630.18	
	Cuota de Leasing Financiero	314.38	
	Combustible	215.80	
	Mantenimiento	100.00	
	<b>Gastos de Administración</b>	-	
	<b>Ganancia NETA</b>		<u>419.82</u>

## Anexo No. 19

## C O N T R A T O

En la Ciudad \_\_\_\_\_ Departamento de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_; Nosotros \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ años de edad, Licenciado en \_\_\_\_\_, del domicilio San Salvador, Departamento de Salvador, con documento único de identidad número \_\_\_\_\_, quien actúa en nombre y representación EDT EL SALVADOR, S.A. de C.V. constituida en escritura pública otorgada ante los oficios notariales de \_\_\_\_\_, inscrita en el Registro de Comercio en Libro ciento dos Folios del diez al quince, el día quince de marzo de dos mil uno, con domicilio Zaragoza, Departamento de La Libertad, partir de ahora en adelante La Arrendadora; y \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_ años de edad, \_\_\_\_\_, del domicilio de San Salvador, Departamento de San Salvador, con Documento Único de Identidad número \_\_\_\_\_, a partir de ahora en adelante El Arrendatario; Acuerdan celebrar el presente CONTRATO de acuerdo con las siguientes estipulaciones:

I. La arrendadora entrega en arriendo el Vehículo de su propiedad placas \_\_\_\_\_, Tipo Camión, marca \_\_\_\_\_, Color \_\_\_\_\_, Numero de Motor \_\_\_\_\_, Numero de Chasis \_\_\_\_\_, Capacidad \_\_\_\_\_ Toneladas, Numero de Asientos \_\_\_\_; el cual no puede ser utilizado para fines distintos sin autorización expresa de la empresa arrendadora; en cual se describe mejor en el anexo 1.

II. El Arrendante inspecciona en este acto el vehículo confirmando que se encuentra en perfecto estado y funcionamiento para el uso al cual va a ser destinado.

III. El presente contrato comienza su vigencia a partir del día de hoy, y finalizando el día \_\_\_\_\_ mayo del año \_\_\_\_\_.

IV. El arrendatario no podrá por ningún motivo o circunstancia ceder en forma total o parcial a cualquier persona los derechos que del presente contrato se deriven.

V. El precio del arrendamiento es pactado y acordado por medio de un **Compromiso de Ventas Mensuales** y fijas, de **Siete mil Dólares Americanos**, de productos de consumo que la Arrendadora comercializa.

VI. Le arrendante y el arrendatario establecen una pena convencional en el caso de incumplimiento de \_\_\_\_\_ dólares americanos, en concepto de daños y perjuicios que se causen, además de las acciones que sean procedentes, sin que para ello sea necesario exigirlo judicialmente.

VII. El arrendatario se obliga a cuidar diligentemente del vehículo y conservarlo en perfecto estado para su uso, siendo a su cargo y cuanta los gastos de reparación y mantenimiento necesarios, siempre y bajo la supervisión de la arrendadora.

VIII. Si el arrendatario se compromete a dar aviso inmediato a la arrendadora sobre cualquier situación que pueda afectar el vehiculo, caso contrario será responsable de los daños y perjuicios que ese hecho ocasione.

IX. El arrendatario se compromete a devolver el vehiculo a la arrendadora al termino de la vigencia del presente contrato, sin necesidad de que para ello exista resolución judicial.

XI. Si a la finalización de la vigencia del presente contrato el arrendatario ha cumplido con la obligación de pago de las mensualidades podrá ejercitar el derecho de opción de compra del vehiculo relacionado en el romano I.

XII. Si el arrendatario opta por ejercer el derecho de opción de compra deberá abonar a la empresa arrendadora el precio residual que esta establezca.

XIII. El arrendatario se obliga a suscribir póliza de seguro sobre el vehiculo detallado en el romano I del presente contrato contra posibles riesgos, en la que figurará como tomador del seguro, figurando la EDT EL SALVADOR, S.A. de C.V. Como beneficiaria, corriendo a cuenta del arrendatario el importe de las primas y los incrementos futuros.

XIV. La arrendadora podrá rescindir el presente contrato si el arrendatario incumple su obligación de pago de las mensualidades establecidas u otra obligación que derive del presente contrato.

Para los efectos legales de esta obligación mercantil, el arrendatario fija como domicilio especial la ciudad de \_\_\_\_\_, Departamento de \_\_\_\_\_, y en caso de acción judicial, renuncia al derecho de apelar del Decreto de Embargo, Sentencia de Remate y de toda otra providencia apelable que se dictare durante el proceso judicial y de sus incidencias, siendo a su cargo, cualquier gasto que la arrendadora **EDT EL SALVADOR, S.A. DE C.V.**, hiciere en el cobro de este Contrato, inclusive los llamados personales y aun cuando por regla general no hubiere condenación en costas y faculta asimismo a la sociedad **EDT EL SALVADOR, S.A. DE C.V.**, para que designe la persona depositaria de los bienes que se embarguen, a quien releva de la obligación de rendir Fianza.