



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACION MARKETING INTERNO Y EXTERNO

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE
UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS
DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR
NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en Marketing
Interno y Externo

Autora: Salas Llano Blanca Marlene

Tutor: Ing. Ramiro Toro

Quito, Octubre 2014



DECLARACIÓN DE APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Blanca Marlene Salas Llano
CC. 1713634713

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Salas Llano Blanca Marlene**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el **INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA**, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Marketing Interno y Externo, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado ***“FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.”***, el cual incluye el diseño y desarrollo de un Manual de Procedimientos para el Área de Mercaderistas de la empresa Industrias Ales C.A., para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Cordillera se desarrolla el diseño de un Manual de Procedimientos para fortalecer el desarrollo comercial de la empresa, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Manual de Procedimientos descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el Manual de Procedimientos por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del Manual de Procedimientos por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del Manual de Procedimientos; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del Manual de Procedimientos; d) Cualquier transformación o modificación del Manual de Procedimientos; e) La protección y registro en el IEPI el Manual de Procedimientos a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del Manual de Procedimientos; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) _____
Salas Llano Blanca Marlene
C.C. N° 1713634713
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO

AGRADECIMIENTO

En primer lugar mi agradecimiento es para Dios por haberme dado la fortaleza necesaria para culminar este objetivo muy importante en mi vida.

Agradezco a mi familia por el apoyo incondicional y por todas sus palabras de aliento en los momentos que sentí decaer.

Finalmente extendiendo mi agradecimiento a mi Tutor por ser la guía para culminar con éxito el presente proyecto y a todos mis profesores por sus enseñanzas impartidas y por ser un excelente ejemplo de dedicación y profesionalismo.



DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a mis hijos Yulian y Darla quienes son el motor e inspiración en mi vida, a mis padres por todo su apoyo incondicional y sabias palabras de aliento y a mi novio Danny por siempre estar
junto a mí en todo momento

INDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR.....	I
DECLARATORIA	II
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD	
INTELECTUAL.....	III
AGRADECIMIENTO	VII
DEDICATORIA	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
ÍNDICE DE GRAFICO.....	XV
RESUMEN EJECUTIVO	XVI
ABSTRACT	XVII
CAPÍTULO I.....	1
1. ANTECEDENTES	1
1.01 CONTEXTO.....	1
1.02 JUSTIFICACIÓN	3
1.03. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA (MATRIZ T)	5
CAPÍTULO II.....	7
2. ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	7
2.01 MAPEO DE INVOLUCRADOS	7

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.02 MATRIZ DE ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	9
CAPÍTULO III.....	11
3. PROBLEMAS Y OBJETIVOS.....	11
3.01 ÁRBOL DE PROBLEMA.....	11
3.02 ÁRBOL DE OBJETIVOS	13
CAPÍTULO IV	15
4. ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	15
4.01.- MATRIZ DE ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	15
4.02.- MATRIZ DE ANÁLISIS DE IMPACTO DE LOS OBJETIVOS	16
4.03.- DIAGRAMA DE ESTRATEGIAS.....	18
4.04.- MATRIZ DE MARCO LÓGICO	19
CAPÍTULO V.....	22
5. PROPUESTA.....	22
5.01 ANTECEDENTES	22
5.02 DESCRIPCIÓN DE LA HERRAMIENTA METODOLÓGICA	23
5.02.01 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	23
5.02.02 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN	23
5.02.03 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	23
5.02.04 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	24
5.02.05 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	24

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.02.06 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	24
5.02.07 VALIDEZ DE LA INFORMACIÓN	25
5.02.08 ANÁLISIS DE DATOS	25
5.02.09 TABULACIÓN DE ENCUESTAS	29
5.03 FORMULACIÓN DEL PROCESO DE APLICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	39
5.03.01 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	39
CAPÍTULO VI	54
6.0 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	54
6.01 RECURSOS	54
6.02 PRESUPUESTO.....	55
6.03 CRONOGRAMA	56
CAPÍTULO VII.....	57
7.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	57
7.01 CONCLUSIONES.....	57
7.02 RECOMENDACIONES	58
BIBLIOGRAFIA	59
NETGRAFIA	60
ANEXOS	61
ANEXO 1 CATEGORIZACIÓN DE LOCALES Y RUTAS DE VISITA	62

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



ANEXO 2 CATALOGO DE PRODUCTOS	67
ANEXO 3 PLANOGRAMAS.....	117
ANEXO 4 HOJAS DE SUGERIDOS POR KEY ACCOUNT.....	123
ANEXO 5 HOJA DE ASISTENCIA	129
ANEXO 6 FORMATO DE EVALUACIONES.....	130

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	5
TABLA 2 MATRIZ DE ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	9
TABLA 3 MATRIZ DE ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	15
TABLA 4 MATRIZ DE ANÁLISIS DE IMPACTO DE LOS OBJETIVOS	16
TABLA 5 MATRIZ DE MARCO LÓGICO	19
TABLA 6 PREGUNTA N° 1	29
TABLA 7 PREGUNTA N° 2	30
TABLA 8 PREGUNTA N° 3	31
TABLA 9 PREGUNTA N° 4	32
TABLA 10 PREGUNTA N° 5	33
TABLA 11 PREGUNTA N° 6	34
TABLA 12 PREGUNTA N° 7	35
TABLA 13 PREGUNTA N° 8	36
TABLA 14 PREGUNTA N° 9	37
TABLA 15 PREGUNTA N° 10	38
TABLA 16 CUADRO DE RECURSOS	54
TABLA 17 CUADRO DE PRESUPUESTO	55
TABLA 18 CRONOGRAMA.....	56



ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 MAPEO DE INVOLUCRADOS	7
FIGURA 2 ÁRBOL DE PROBLEMA.....	11
FIGURA 3 ÁRBOL DE OBJETIVOS	13
FIGURA 4 DIAGRAMA DE ESTRATEGIAS	18



ÍNDICE DE GRAFICO

GRÁFICO 1 PREGUNTA N° 1	29
GRÁFICO 2 PREGUNTA N° 2	30
GRÁFICO 3 PREGUNTA N° 3	31
GRÁFICO 4 PREGUNTA N° 4	32
GRÁFICO 5 PREGUNTA N° 5	33
GRÁFICO 6 PREGUNTA N°6.....	34
GRÁFICO 7 PREGUNTA N° 7	35
GRÁFICO 8 PREGUNTA N° 8	36
GRÁFICO 9 PREGUNTA N° 9	37
GRÁFICO 10 PREGUNTA N° 10.....	38

Resumen Ejecutivo

El proyecto se desarrolla en la empresa Industrias Ales C.A. ubicada en la Provincia De Pichincha, Cantón Quito, fue creada en el año 1943 siendo su principal actividad económica la comercialización de productos de consumo masivo, con el transcurso de los años la empresa obtuvo posicionamiento en el mercado, siendo esto muy importante para que en el año 2002 realice una alianza estratégica con la empresa Procter & Gamble y pase a ser el distribuidor exclusivo para el país de gran parte de su portafolio de productos.

El problema percibido en la investigación del presente proyecto es la ausencia de un manual de procedimientos para los colaboradores del Área de Mercaderistas de la empresa Industrias Ales C.A.

La inexistencia de este manual a provocado el bajo nivel de rotación de los productos en los diferentes puntos de venta de los principales Key Account, debido a la falta de conocimiento, y compromiso en cada unas de las actividades que deben realizar los señores Mercaderistas.

Con el fin de aumentar el nivel de rotación de los productos, se diseña un manual de procedimientos que se encarga de dar a conocer las actividades que se debe realizar en cada procedimiento obteniendo así un mejor delineamiento de funciones, personal más capacitado, eficiencia en el trabajo y por ende aumentar el nivel de rotación de los productos.

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Abstract

The project is at Industrias Ales C.A. located in the province of Pichincha Canton Quito, was created in 1943 and its main economic activity is the marketing of consumer products, over the years the company gained market position, this being very important in 2002 made a strategic alliance with Procter & Gamble and becomes the exclusive distributor for the country of much of its product portfolio.

The perceived problem in the research of this project is the lack of a manual of procedures for employees Marketers Area Industrias Ales C.A.

The absence of this manual caused the low turnover of products in different outlets of the major Key Account, due to a lack of knowledge, and commitment to each one of the activities to be performed by Marketers lords.

In order to increase the level of product turnover, a procedures manual that is in charge of publicizing the activities to be performed in each procedure thus obtaining a better delineation of functions, more trained personnel, efficiency is designed into the work and hence increase the level of product rotation.

Capítulo I

1. Antecedentes

1.01 Contexto

Las empresas de comercialización en el mercado ecuatoriano han tomado un gran posicionamiento además de comercializar sus propios productos también tienen representaciones de otras empresas multinacionales como es el caso de INDUSTRIAS ALES C.A. que es el representante en el país de la gama de productos de cuidado personal y limpieza del hogar de PROCTER & GAMBLE.

Industrias ALES C.A.

Es una empresa Ecuatoriana con una trayectoria de más de setenta años en el mercado los mismos que transcurrieron de la siguiente manera: en 1943 se constituye Industrias Ales C.A. en Ecuador, en 1944 comienza la producción de velas y jabones, en 1948 inicia la producción de aceites y mantecas comestibles vegetales, en 1998 incursiona en el sector agroindustrial con la plantación y extracción de aceite de palma africana, en 2002 Ales establece una alianza estratégica con la multinacional Procter & Gamble de la cual somos su distribuidor exclusivo para el Ecuador.

Procter & Gamble

En 1837 nace Procter & Gamble gracias a la sociedad entre William Procter, inmigrante inglés y fabricante de jabón, con James Gamble, nativo de Irlanda y fabricante de velas. Aunque su unión fue casual ya que los dos habían contraído matrimonio con las hermanas Norris, ambos compartieron la visión de satisfacer las necesidades de una sociedad en retroceso comercial como la de Cincinnati, Ohio, en aquel entonces, así nace la historia de esta empresa llena de decisiones pero con un objetivo en común: conocer y responder a las necesidades de las personas creando productos innovadores y de calidad, atendiendo las exigencias de 4.600 millones de personas en el mundo.

En 1948, se creó una División Internacional para controlar la creciente demanda de nuestros productos en el mundo. Ese mismo año se iniciaron las operaciones en México, que se convirtió en la primera filial de América Latina. Pero la visión de llevar nuestros innovadores productos a todas las personas del continente hizo que en 1950 abriéramos también oficinas en Venezuela, pisando por primera vez América del Sur. En 1956, llegamos a Perú con la introducción del detergente Ace. Una vez afianzados seguimos por Chile, donde en 1983 comenzamos a operar gracias a la adquisición del Laboratorio Geka, que nos sirvió como plataforma para lanzar con éxito una variedad de shampoo y acondicionadores. Argentina nos ha visto llegar en 1991 mediante la adquisición de la internacional Shulton Limitada, permitiendo la producción de desodorantes, pañales y toallas higiénicas.

La sólida visión estratégica de Ales, su fortaleza y claro liderazgo en el mercado ecuatoriano, le permitió lograr en el 2002 una alianza con una de las compañías de

consumo masivo más grandes del mundo y con presencia global como es Procter & Gamble, de la cual es su distribuidor exclusivo para el Ecuador.

Dentro del área comercial de Industria Ales el departamento de Merchandising conjuntamente con los mercaderistas se encargan de la visibilidad y por ende la rotación de todo el portafolio existente en los puntos de venta en especial en las cuentas claves (Autoservicios), que representan el 60% del presupuesto de ventas de la compañía, debido a la infinidad de actividades es necesario establecer funciones y niveles de desempeño que permitan el incremento tanto de la visibilidad como del nivel de rotación de los productos.

1.02 Justificación

Con el presente estudio se pretende diseñar un manual de procedimientos en el Departamento Comercial en el área de Merchandising considerando que es fundamental ya que este permitirá mitigar errores en las diferentes funciones de los mercaderistas disminuyendo así los tiempos muertos con la creación de procedimientos viables, factibles y medibles.

El autor Álvarez (1996) hace referencia en su libro que los procedimientos son una guía detallada que muestra secuencial y ordenadamente las diferentes tareas que realiza una persona en un trabajo determinado, la mayoría de estos procedimientos son verbales esto influye a los trabajadores a cambiar su orden de actividades, al tener los procedimientos por escrito permite que los trabajadores se guíen por un camino ya trazado y comprobado.

Dentro del área comercial de Industria Ales el departamento de Trade Marketing conjuntamente con los mercaderistas se encarga de la visibilidad y por ende la rotación de todo el portafolio de P&G existente en los puntos de venta en especial en las cuentas claves (Autoservicios), que representan el 60% del presupuesto de ventas de la compañía, debido a la infinidad de actividades es necesario establecer funciones y niveles de desempeño que permitan una gestión de merchandising más eficiente.

Entre las principales cuentas claves que maneja la empresa se puede citar: Supermercados Santa María, Corporación el Rosado, Supermercados Magda y Almacenes Tía.

El diseño del manual permitirá conocer el funcionamiento interno del área indicando las respectivas descripciones de las tareas y los requerimientos de los involucrados pudiendo así llevar un control de los distintos procedimientos de trabajo como pueden ser el tiempo de desarrollo de las actividades, el tiempo de desplazamiento de local a local, y las ordenes jerárquicas a quienes se deba acudir, facilitando así una mejor comunicación y obteniendo una eficiente labor.

Acorde a estos antecedentes la elaboración del manual de procedimientos para el departamento de Merchandising del Área Comercial de la empresa, es fundamental ya que este permitirá mitigar errores en las diferentes funciones de los mercaderistas disminuyendo así los tiempos muertos con la creación de procedimientos viables, factibles y medibles.

1.03. Definición del problema (matriz T)

Tabla 1 Definición del problema

Situación Empeorada	Situación Actual				Situación Mejorada
Pérdida de clientes en las diferentes cuentas claves.	Bajo índice de rotación de productos de Industrias Ales y P&G en los puntos de venta.				Incremento en las ventas y mejor índice de rentabilidad.
Factores	Ponderación				Factores
Impulsadores	I	PC	I	PC	Bloqueadores
Incremento de la línea de productos en cada punto de venta	2	4	5	2	Mala gestión de ventas
Correcta aplicación de los fundamentales de venta en los locales	3	5	4	1	Falta de pro actividad en los mercaderistas
Aplicación de planimetría	2	4	4	1	Desconocimiento de estrategias de merchandising
Capacitación a los mercaderistas	2	4	4	1	Desconocimiento de la línea de productos
Visitas constantes a los diferentes puntos de ventas	2	4	4	1	Poca frecuencia de visita a los locales

Elaborado por: Blanca Salas

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis

Considerando el bajo índice de rotación de los productos en los puntos de venta como uno de los problemas centrales se ve la prioridad de tomar medidas favorables para no llegar a tener una pérdida de clientes importantes, algunos de los factores que van a impulsar para el cambio de este problema serían la correcta aplicación de la planimetría y los fundamentales de venta en cada local comercial, el dar una capacitación constante al personal de mercaderistas para lograr un mejor nivel de desempeño en cada una de sus labores diarias; también se debe poner más énfasis en algunos factores que se denotan como son la falta de pro actividad, el desconocimiento de estrategias de merchandising y el bajo conocimiento de las líneas de productos que se maneja cabe recalcar que al no cambiar estos factores negativos la empresa podría llegar a tener una disminución en sus ventas y por ende en su rentabilidad.

Capítulo II

2. Análisis de Involucrados

2.01 Mapeo de Involucrados

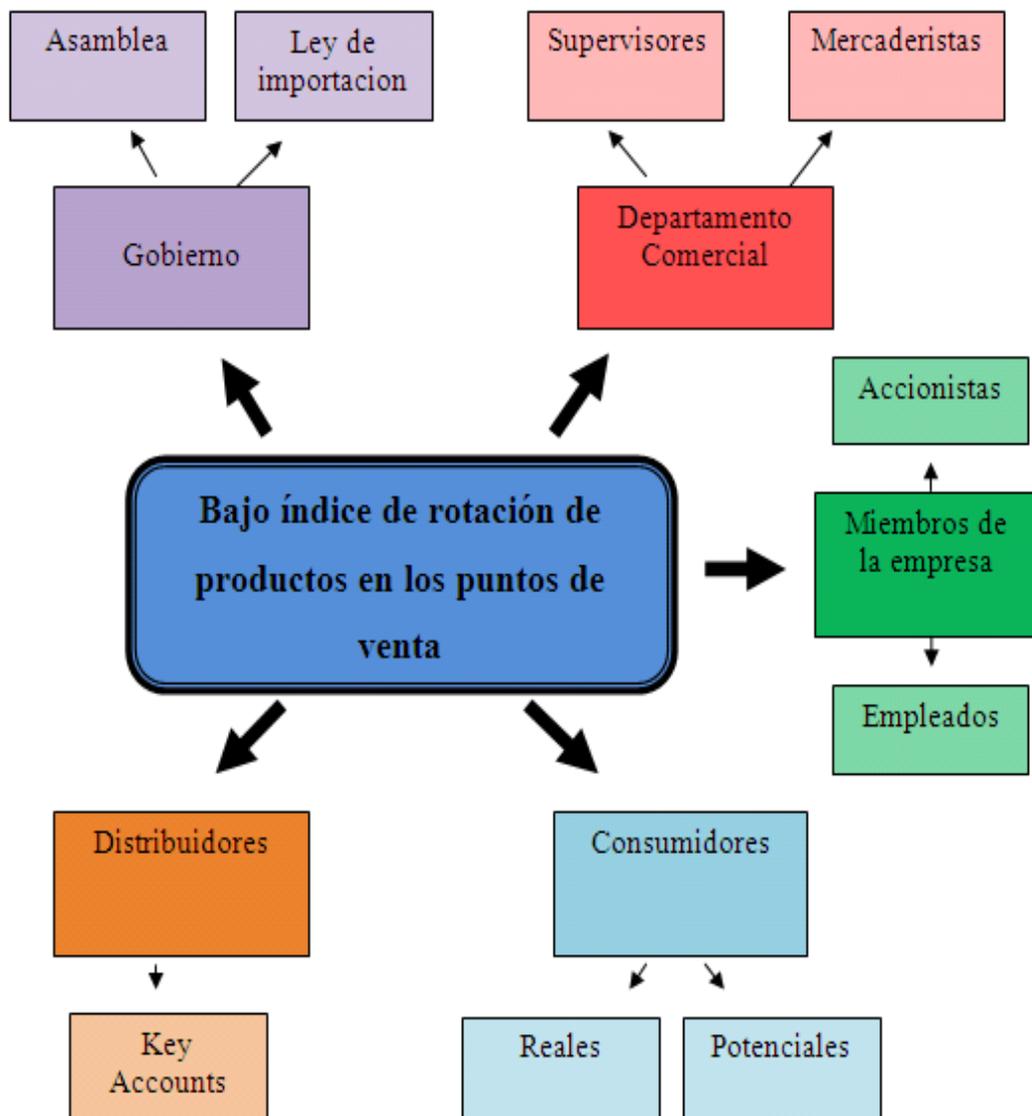


Figura 1 Mapeo de Involucrados
 Elaborado por: Blanca Salas

Análisis Mapeo de Involucrados

En la presente investigación se detalla los involucrados en el bajo nivel de rotación de los productos en cada uno de los puntos de venta, aquí se denota cada una de su influencia y participación empezando con los miembros de la empresa siendo estos los encargados de mantener una correcta distribución en cada uno de los puntos de venta y en especial los mercaderistas tienen a su cargo la aplicación de estrategias de merchandising, el estado también contribuye considerando las últimas actualizaciones de las leyes de importación con sus respectivas restricciones esto afecta de manera considerable a la empresa siendo que todos los productos del portafolio de P&G son importado, los distribuidores son los encargados de presentar a los consumidores los productos exhibidos en cada uno de sus puntos de venta y así captar la atención e interés del consumidor para la respectiva adquisición del producto.

2.02 Matriz de Análisis de Involucrados

Tabla 2 Matriz de Análisis de Involucrados

Actores Involucrados	Intereses sobre el problema central	Problemas Percibidos	Recursos, Mandatos y Capacidades	Intereses sobre el proyecto	Conflictos Potenciales
Miembros de la empresa: - Accionistas - Empleados	- Aumentar ingresos en ventas. - Fortalecer el desarrollo comercial	- Descoordinación interna en promociones de productos	- Programar plan de promociones	- Generar mayor demanda de productos. - Incrementar la rentabilidad de la empresa	- Alta competencia en el Mercado
Departamento Comercial - Mercaderistas - Supervisores	- Mejorar el desempeño laboral de los mercaderistas	- Manejo empírico de las actividades.	- Cursos de capacitación - Técnicas de negociación	- Satisfacer las inquietudes de la marca	- Escasez en los canales de comunicación
Distribuidores Key Accounts	- Mejorar la exhibición de los productos en cada punto de venta	- Desconocimiento de la totalidad del portafolio de productos	- Mejorar el nivel de conocimiento de la marca	- Mantener toda la diversidad de productos en el punto de venta.	- Mala logística de abastecimiento - Disminución de compra
Consumidores: - Reales - Potenciales	- Conocer todo el portafolio de productos. - Fidelizar el consumo de una línea completa de productos	- Poco interés sobre portafolio existente debido a reducida visibilidad	- Publicidad - Ley de defensa del Consumidor	- Satisfacer las necesidades	- Eficiente Planimetría de la competencia en puntos de venta
Leyes de Importaciones: - Asamblea - Gobierno	- Aumento de ingresos al estado por pago de impuestos por importaciones	- Restricciones de las importaciones	- Generar acuerdos de importación con el Gobierno	- Cambio de la matriz productiva sobre la empresa importadoras en el Ecuador	- Cambio de leyes sobre restricciones a importaciones

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis Matriz de Involucrados

Entre todos los involucrados que se citan el interés que tienen sobre el presente proyecto refleja el fortalecimiento comercial que debe ir de la mano con la mejora continua de exhibición de la marca y del conocimiento del portafolio de productos que oferta la empresa, los problemas mayormente percibidos son la descoordinación interna, el manejo empírico y por ende el bajo nivel de desempeño y proactividad; los recursos que se van a utilizar para mitigar los problemas antes expuestos deberán ser una planificación de capacitación para los mercaderistas para mejorar así el nivel de conocimiento de la marca y que el desenvolvimiento en el mercado sea más eficiente pudiendo así satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores.

Capítulo III

3. Problemas y objetivos

3.01 Árbol de problema

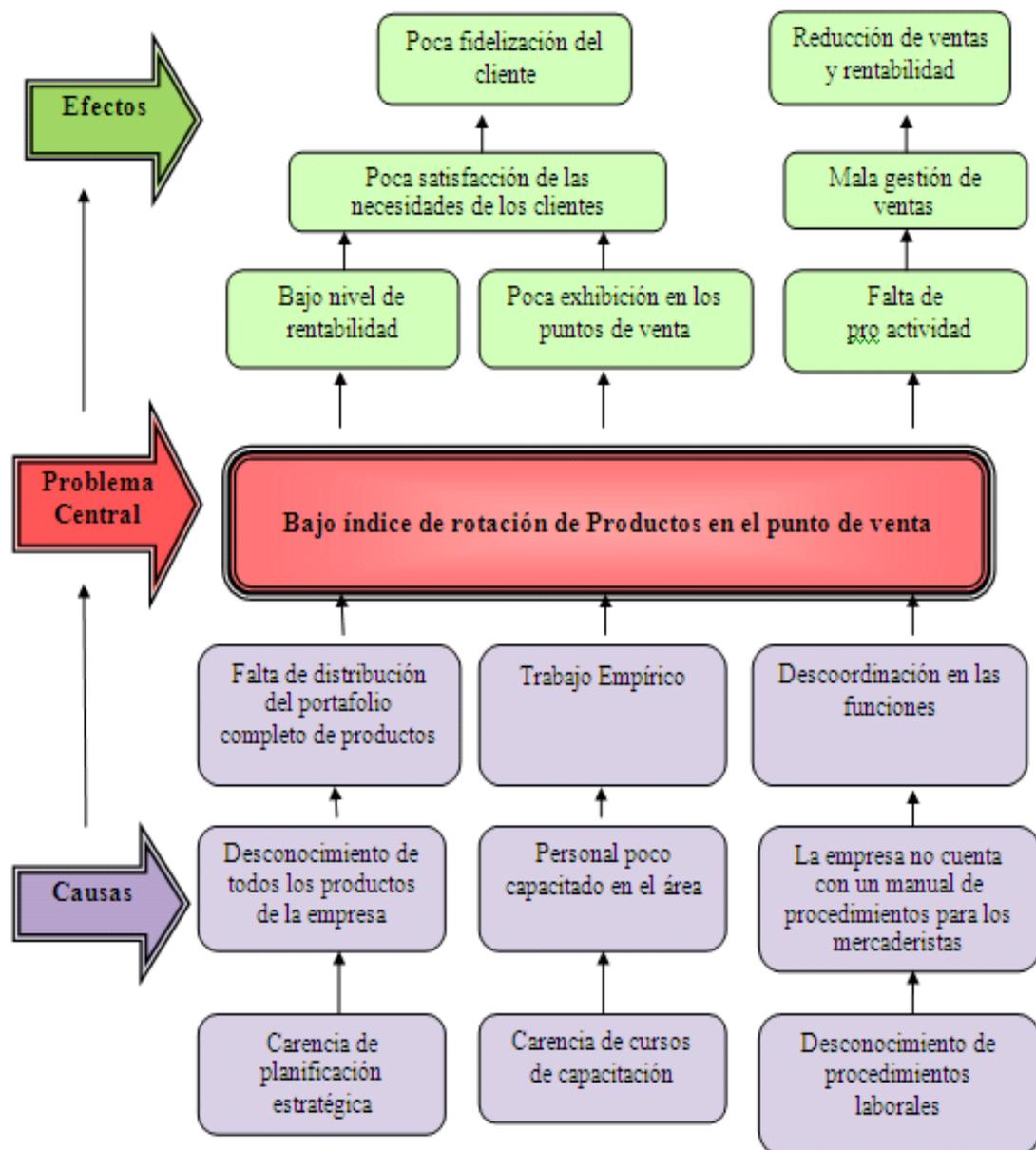


Figura 2 Árbol de problema
Elaborado por: Blanca Salas

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis Árbol de problema

En la empresa Industrias Ales C.A. se ha llegado a la conclusión que el problema central es el bajo índice de rotación de los productos en los diferentes puntos de ventas después de haber considerado cada una de las circunstancias negativas en el desarrollo del proceso comercial como se puede citar que existe una carencia de planificación estratégica y de capacitación hacia los mercaderistas creando esto un desconocimiento del portafolio de productos que oferta la empresa, en caso de no cesar este problema podría la empresa llegar a tener un margen mínimo de ventas y rentabilidad al no poder satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores y creando así un poco fidelización de la marca y de los productos en el mercado.

3.02 Árbol de objetivos

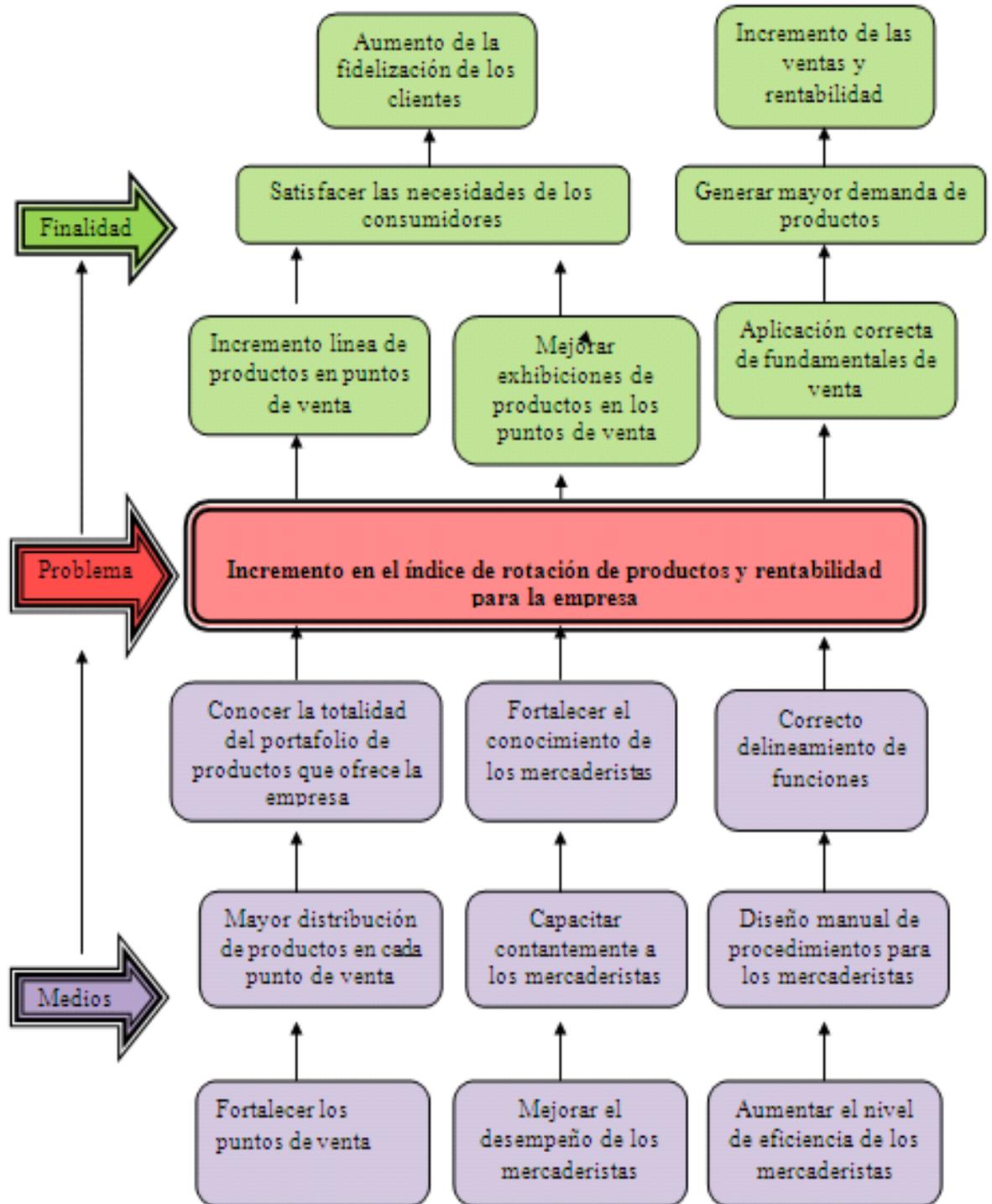


Figura 3 Árbol de objetivos
Elaborado por: Blanca Salas

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis Árbol de Objetivos

El objetivo primordial de este proyecto es incrementar el nivel de rotación de productos de la empresa Industrias Ales en cada uno de sus puntos de venta, esto se lograra primero fortaleciendo el conocimiento, aptitudes y actitudes del personal del área de mercaderistas logrando así mejorar su desempeño laboral y tener una eficiente labor de merchandising en cada uno de los puntos de venta para poder satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores generando una mayor demanda de productos de la marca.

Capítulo IV

4. Análisis de alternativas

4.01.- Matriz de Análisis de Alternativas

Tabla 3 Matriz de Análisis de Alternativas

OBJETIVOS	Impacto sobre el propósito	Factibilidad Técnica	Factibilidad Financiera	Factibilidad Social	Factibilidad Política	Total	Categorías
Incrementar el portafolio de productos en cada punto de venta.	5	3	4	4	3	19	Medio Alto
Correcta aplicación de los fundamentales de venta en los locales.	5	4	4	4	4	21	Alto
Fortalecer el conocimiento de los mercaderistas.	5	4	3	4	3	19	Medio Alto
Diseño de un manual de procedimientos para el correcto desempeño de los mercaderistas.	5	4	4	4	4	21	Alto
Satisfacer las necesidades del consumidor.	5	3	5	4	4	21	Alto
	20	18	20	20	18	101	

Elaborado por: Blanca Salas

4.02.- Matriz de Análisis de Impacto de los Objetivos

Tabla 4 Matriz de Análisis de Impacto de los Objetivos

	Factibilidad de lograrse	Impacto en Genero	Impacto Ambiental	Relevancia	Sostenibilidad	Total
OBJETIVO	*Facilitar la viabilidad y sostenibilidad del departamento de mercaderistas.	* Incremento de la participación de mercaderistas hombres y mujeres.	*Optimizar el espacio visual de los puntos de venta.	*Incremento del nivel de posicionamiento en el mercado.	*Se mantiene una secuencia de uso o funcionalidad del producto para el consumidor.	101 20-16 Medio Alto
	* Definir claramente estrategias de merchandising para los diferentes puntos de venta.	*Fortalece el punto de vista de hombres y mujeres.	*Encontrar una correcta cromática en la exhibición de los productos para evitar la distorsión.	*Se fortalece la fidelización de los consumidores con la marca.	*Se cuenta con el apoyo de aliado estratégico de la empresa como P&G.	20-16 Medio Alto
	* Con un presupuesto sostenido los beneficios son más altos que los costos.	*Incrementa el nivel de conocimientos mercadológicos de hombres y mujeres con	*Contribuye a proteger el entorno físico.	*Responde a las expectativas del personal mejorando así su estilo de vida.	*Se fortalece mejor la organización y conocimientos de los mercaderistas.	20-16 Medio Alto

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

	<p>* Facilidad de percepción de los clientes de las líneas completas de productos aplicando una correcta visibilidad del portafolio completo de productos en cada sección.</p> <p>* Definir claramente los beneficios de los productos y su rentabilidad para así tener una distribución completa.</p>	<p>capacitaciones.</p> <p>*Fortalece la aplicación y conocimiento de las estrategias de venta en hombres y mujeres.</p> <p>*Contribuye con el incremento de la fidelidad del cliente hacia la marca.</p>	<p>*Favorece con la mejora de la educación ambiental.</p> <p>*Mejorar el entorno social.</p>	<p>*Los beneficios son aprovechados por la empresa, los empleados y la sociedad.</p> <p>*Es de gran prioridad para la empresa por el margen de rentabilidad que ofrece.</p>	<p>*Se obtendrán logros mayores en el futuro.</p> <p>*Se obtendrá mayor nivel de rentabilidad.</p>	<p>20-16 Medio Alto</p> <p>20-16 Medio Alto</p>
Incremento en el índice de rotación de los productos y en la rentabilidad de la empresa.	20	18	20	20	18	

Elaborado por: Blanca Salas

4.03.- Diagrama de Estrategias

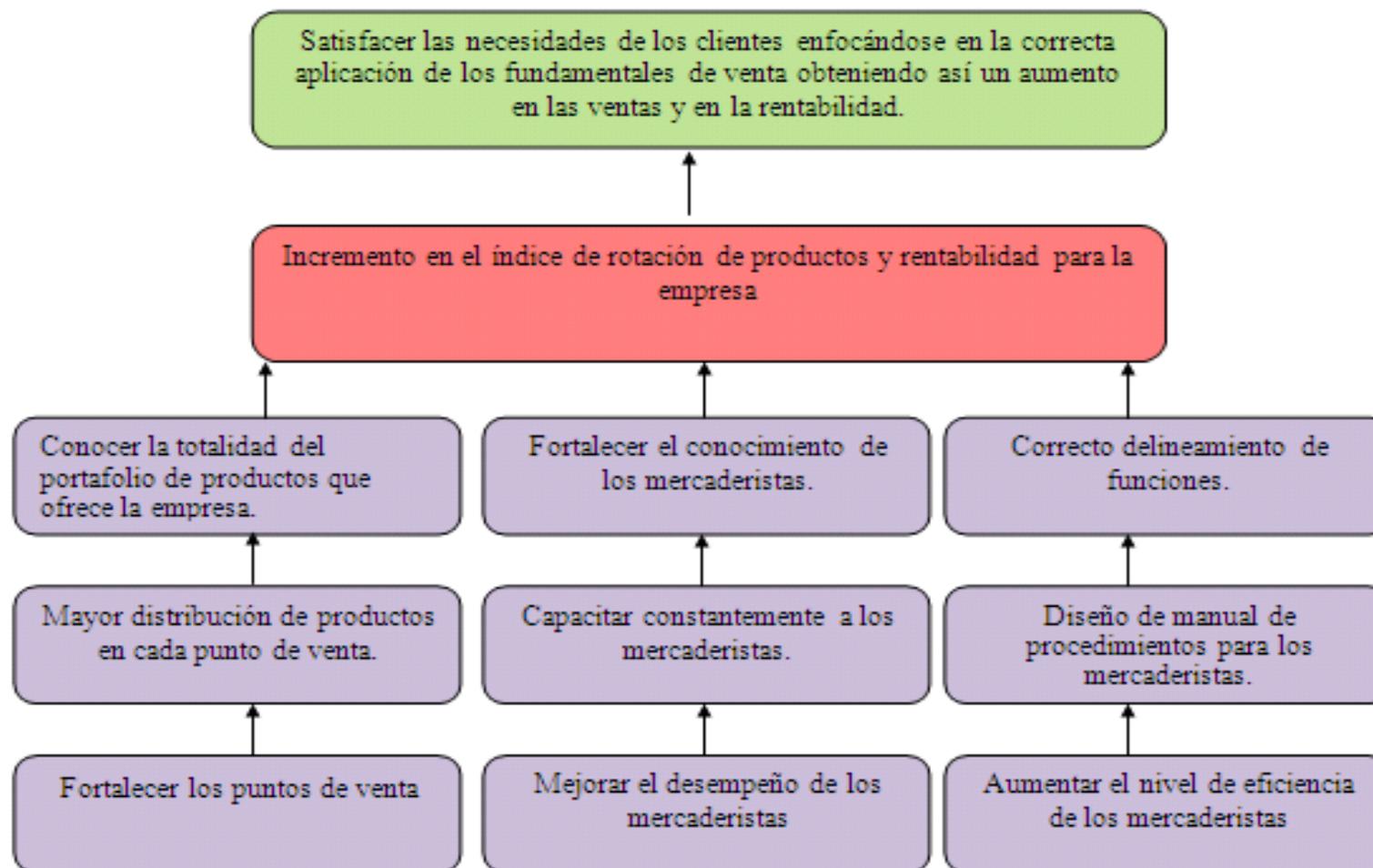


Figura 4 Diagrama de Estrategias
Elaborado por: Blanca Salas

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.04.- Matriz de Marco Lógico

Tabla 5 Matriz de Marco Lógico

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p>FIN DEL PROYECTO Satisfacer las necesidades de los consumidores aplicando una correcta visibilidad y distribución del portafolio completa de productos generando así una mayor demanda y aumentar el índice de rotación de los productos.</p>	<p>Incremento de la ventas y la rentabilidad para la empresa llevando un control de cumplimiento en el presupuesto mensual de ventas.</p>	<p>Registro de cumplimiento de presupuestos de ventas mensuales.</p>	<p>Aplicación de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor haciendo énfasis en el Art.4 literal 4 de los derechos y obligaciones del consumidor.</p>
<p>PROPOSITO DEL PROYECTO Incrementar en el índice de rotación del portafolio completo de productos y la rentabilidad para la empresa.</p>	<p>Incrementar línea de productos en el punto de venta. Mejorar exhibiciones y visibilidad de los productos en los diferentes puntos de venta. Aplicación correcta de fundamentas de venta como son: distribución, percha, precio y mercadeo.</p>	<p>Sistema de evaluaciones de desempeño y cumplimiento de objetivos a cada mercaderista.</p>	<p>Continuidad en Alianza Estratégica con Procter & Gamble para que la empresa industrias ales siga siendo su distribuidor autorizado en el país.</p>

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

<p>COMPONENTES DEL PROYECTO El personal debe conocer la totalidad del portafolio de productos que ofrece la empresa. La empresa debe fortalecer el conocimiento de los mercaderistas. Los mercaderistas deber seguir un correcto delineamiento de sus actividades y funciones.</p>	<p>Con el diseño y posterior implementación del manual de procedimientos se obtendrá un correcto delineamiento de funciones de los mercaderistas y un desempeño más eficiente. Lo mercaderistas con un alto nivel de capacitación se podrán desempeñar mejor en su calidad de promotores de ventas. Concientizar a los mercaderistas para el cumplimiento de normas de seguridad ocupacionales en su trabajo diario. Diseñar una escala de prioridades para las visitas de los distintos locales. Dotar de uniformes y materiales en los periodos determinados para su correcto desempeño en sus labores.</p>	<p>Verificación de aplicaciones de estrategias de marketing en cada punto de venta por medio de supervisores.</p>	<p>La empresa aprueba el diseño del manual de procedimientos e incluye en el presupuesto anual la difusión y práctica del mismo.</p>
<p>ACTIVIDADES DEL PROYECTO Diseño de manual de procedimientos para los</p>	<p>PRESUPUESTOS \$ 3000</p>		<p>SUPUESTOS COMPONENTES Realizar planificaciones en el presupuesto empresarial para las</p>

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

<p>mercaderistas. Capacitar a los mercaderistas. Introducir reglamento de seguridad industrial en el diseño del manual de procedimientos. Optimizar las rutas de visita para una mejor cobertura. Recopilar sugerencias por parte de los mercaderistas. Dotar de materiales y uniformes necesarios a los mercaderistas para su correcto desempeño en sus labores.</p>	<p>\$30 por persona</p> <p>\$150 por persona</p>		<p>capacitaciones de los mercaderistas. Difundir el reglamento de seguridad industrial y ocupacional a los empleados de la empresa. Mantener políticas de adquisiciones para los implementos necesarios de los empleados como uniformes y materiales.</p>
---	--	--	---

Elaborado por: Blanca Salas

Capítulo V

5. Propuesta

5.01 Antecedentes

La empresa Industrias Ales C.A. creada en el año de 1943 dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo siendo una de las líneas principales las de cuidado personal y limpieza de su aliado estratégico Procter & Gamble, dichos productos son distribuidos en distintos puntos de venta entre los principales podemos citar Supermercados Santa María, Corporación el Rosado, Almacenes Tía y Supermercados Magda ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito.

La empresa Industrias Ales cuenta con un grupo de mercaderistas que se dedica a realizar las diversas actividades de merchandising en cada uno de los puntos de venta, en la empresa no se tiene un manual en el que se especifique el correcto delineamiento de cada una de sus funciones y procedimientos en las actividades a realizarse.

Con el diseño de un manual de procedimientos la empresa podrá contar con indicadores de gestión para el área de mercaderistas y además esto ayudara a tener un mejor desempeño en la visibilidad en el punto de venta y un aumento en el índice de rotación de los productos comercializados.

El autor Ortiz (2008) hace mención en su libro que el Manual Procedimientos documenta la experiencia, el conocimiento y las técnicas que se generan en un

organismo; se considera que esta suma de experiencias y técnicas conforman la tecnología de la organización, misma que sirve de base para que siga creciendo y se desarrolle.

5.02 Descripción de la herramienta metodológica

5.02.01 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es cualitativa, se basa en la recolección de datos no estandarizados no se realiza una medición numérica por lo tanto el análisis no es estadístico.

Según describe Taylor y Bogdan (2000), en su libro ya clásico Introducción a los métodos cualitativos de investigación la frase metodología cualitativa se refiere en su más amplio sentido a la investigación que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable.

5.02.02 Modalidad básica de la investigación

La investigación se encuentra dirigida al proceso de visita que realiza el personal del departamento de Mercaderistas de la empresa Industrias Ales C.A. a cada punto de venta y la aplicación de merchandising.

5.02.03 Tipos de investigación

La investigación se encuentra dirigida al diseño de un manual de procedimientos para el mejor conocimiento y desempeño de las funciones de los mercaderistas de la empresa Industrias Ales C.A. enmarcándose en una investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades del grupo de trabajo.

Los tipos de investigación aplicados en este proyecto serán:

Descriptiva.- describirá la situación y eventos indicando la problemática percibida debido a la carencia de un sistema de documentación donde describa los procedimientos que se deben cumplir para realizar correctamente las actividades de mercaderistas.

5.02.04 Población y muestra

La presente investigación se aplicara al personal del departamento de Mercaderistas de la Empresa Industrias Ales C.A.

Teniendo como sujeto de investigación a 45 personas que se desempeñan en esta área de la empresa distribuida estratégicamente en los diferentes puntos de venta de los Key Account.

Por ser una población pequeña, no es necesario calcular muestra.

5.02.05 Recolección de Información

Las fuentes primarias de información para el presente proyecto se obtendrán directamente de la empresa para realizar una revisión directa.

Las fuentes secundarias de información se obtendrán de consultas en documentos existentes sobre el tema.

5.02.06 Técnicas de recolección de datos

Al referirse a Técnicas de recolección de datos es importante señalar que la información obtenida deberá de reunir aspectos relacionados con el trabajo de la obtención, análisis y presentación de la información.

Méndez (1999) define a las fuentes y técnicas para recolección de la información como los hechos o documentos a los que acude el investigador y que le permiten tener información.

Entre las técnicas de investigación el presente proyecto se enfocara en las encuestas las que se realizaran a los mercaderistas de la empresa.

Méndez (1999), al hacer referencia a la técnica de encuestas, señala que esta se hace a través de formularios, los cuales tienen aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás sistemas de conocimiento.

La encuesta permite el conocimiento de las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los individuos con relación a su objeto de investigación, la encuesta tiene el peligro de traer consigo la subjetividad y, por tanto, la presunción de hechos y situaciones por quien responda; por tal razón quien recoge información a través de ella debe tener en cuenta tal situación.

5.02.07 Validez de la información

El instrumento elegido para la recolección de datos es una encuesta en donde las preguntas que se aplican son cerradas y esto permitirá conocer la situación actual del problema.

5.02.08 Análisis de Datos

Los datos que se obtuvieron en las encuestas serán analizados por medio de tablas y graficas que indiquen los porcentajes a cada una de las opciones propuestas en las preguntas.

ENCUESTA

Sexo M F

Edad 20-25 26-30 31-35 más de 36

Instrucción académica:

Secundaria Superior

1.- ¿Utiliza usted dentro de su puesto de trabajo un manual de procedimientos?

Si

No

2.- ¿Su labor es supeditada a un control y evaluación?

Si

No

3.- ¿Conoce usted la totalidad del portafolio de productos que oferta la empresa con sus características y beneficios?

100%

75%

50%

25%

Nada

4.- ¿Considera usted estar capacitado para atender estratégicamente los diferentes puntos de venta?

Muy capacitado

Poco capacitado

Nada capacitado

5.- ¿Con que frecuencia usted recibe capacitaciones por parte de la empresa?

- Muy frecuente
- Frecuentes
- Poco frecuentes
- No hay capacitaciones

6.- ¿La distancia de desplazamiento entre los locales que visita como los calificaría?

- Muy Distante
- Poco Distante
- Nada Distante

7.- ¿Usted presenta algún tipo de informe acerca de las labores o actividades desempeñadas?

- Si
- No

8.- ¿Si realiza informes de labores con qué frecuencia los hace?

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensualmente
- No realiza informes

9.- ¿Existe algún tipo de indicador de gestión que se aplique para medir su desempeño?

- Si
- No

10.- ¿Considera necesario el diseño de un manual de procedimientos en su área de trabajo?

- Muy necesario
- Necesario
- Poco necesario



Nada necesario

5.02.09 Tabulación de Encuestas

1.- ¿Utiliza usted dentro de su puesto de trabajo un manual de procedimientos?

Tabla 6 Pregunta N° 1

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	23	51%
NO	21	47%

Elaborado por: Blanca Salas

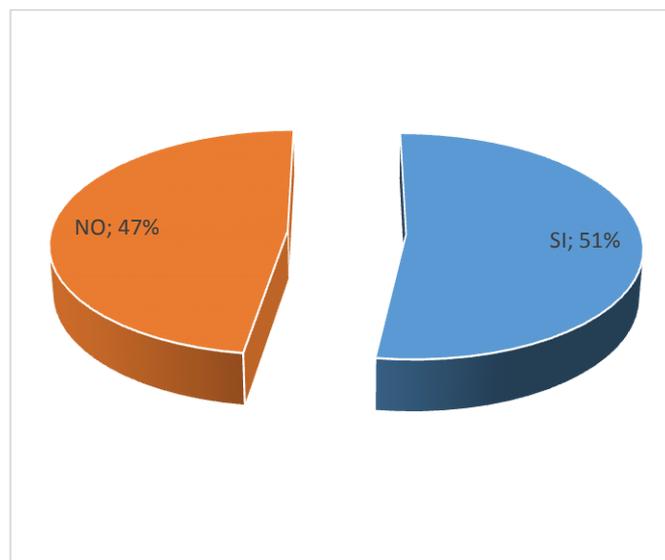


Gráfico 1 Pregunta N° 1
Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: En esta pregunta hay un porcentaje casi dividido y se debe aclarar que el manual que se utiliza no es el correspondiente a los procedimientos de Industrias Ales sino a cada uno de las cadenas en las que los mercaderistas ejecutan sus funciones.

2.- ¿Su labor es supeditada a un control y evaluación?

Tabla 7 Pregunta N° 2

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	41	91%
NO	4	9%

Elaborado por: Blanca Salas

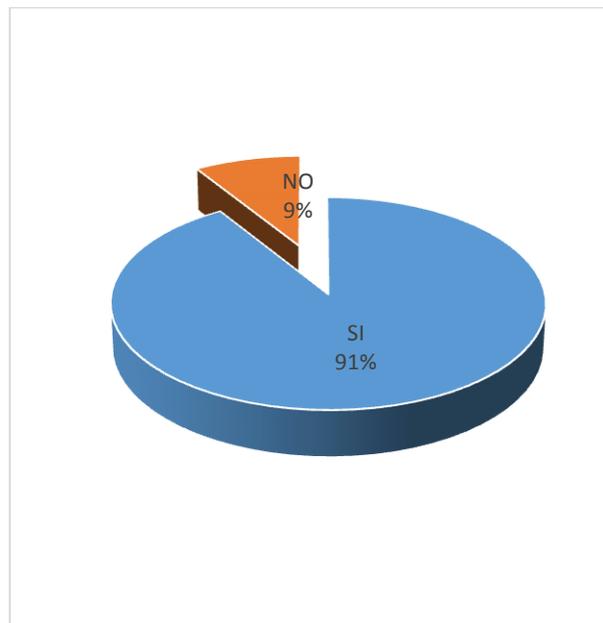


Gráfico 2 Pregunta N° 2

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: En su mayoría los grupos de mercaderistas poseen un supervisor que realiza las funciones de control y evaluación de cada una de sus actividades desempeñadas en los diferentes puntos de venta.

3.- ¿Conoce usted la totalidad del portafolio de productos que oferta la empresa con sus características y beneficios?

Tabla 8 Pregunta N° 3

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
CONOCE 100%	23	51%
CONOCE 75%	16	36%
CONOCE 50%	5	11%
CONOCE 25%	1	2%
CONOCE NADA	0	0%

Elaborado por: Blanca Salas

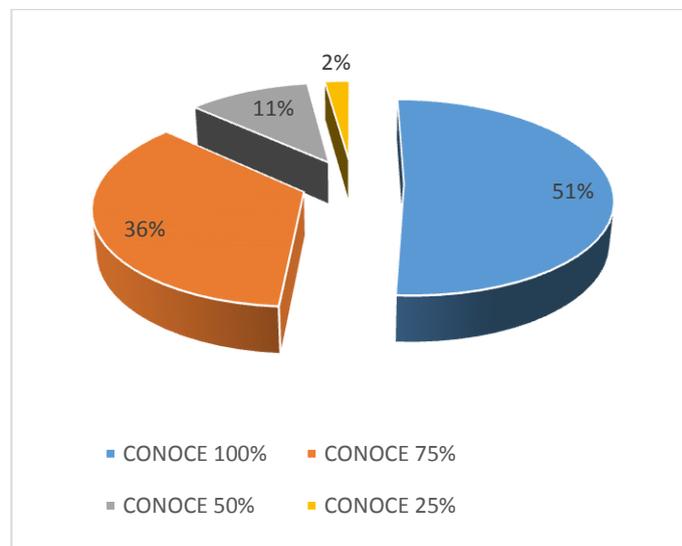


Gráfico 3 Pregunta N° 3

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: El nivel de conocimiento que los mercaderistas tienen sobre el portafolio de productos que oferta la empresa está dentro de un rango aceptable en su mayoría, es indispensable que todas las personas de esta área conozcan en su totalidad el portafolio de productos.

4.- ¿Considera usted estar capacitado para atender estratégicamente los diferentes puntos de venta?

Tabla 9 Pregunta N° 4

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
MUY CAPACITADO	26	58%
POCO CAPACITADO	16	36%
NADA CAPACITADO	5	11%

Elaborado por: Blanca Salas

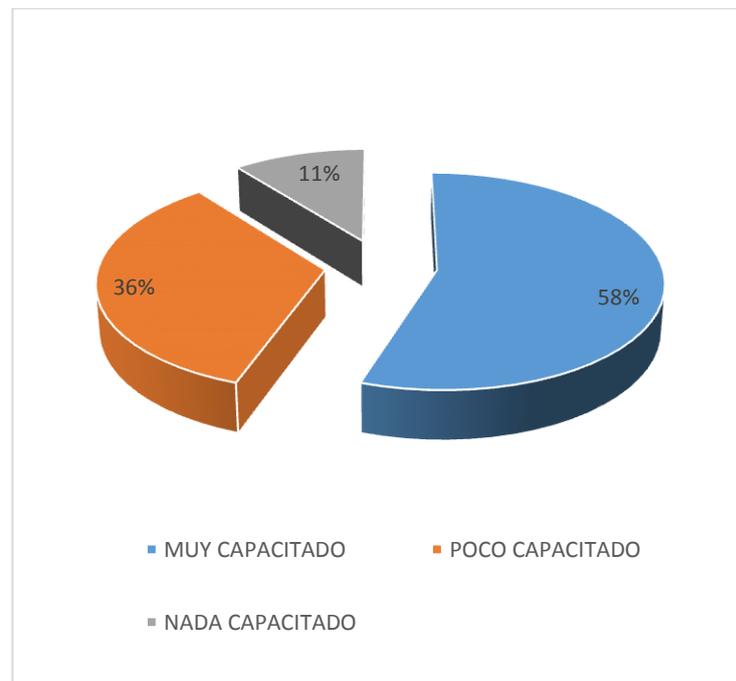


Gráfico 4 Pregunta N° 4

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: El personal se encuentra capacitado empíricamente mas no con un manual de procedimientos con las funciones y procedimientos delineados correctamente.

5.- ¿Con que frecuencia usted recibe capacitaciones por parte de la empresa?

Tabla 10 Pregunta N° 5

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
MUY FRECUENTE	10	22%
FRECUENTE	13	29%
POCO FRECUENTE	21	47%
NO HAY	1	2%

Elaborado por: Blanca Salas

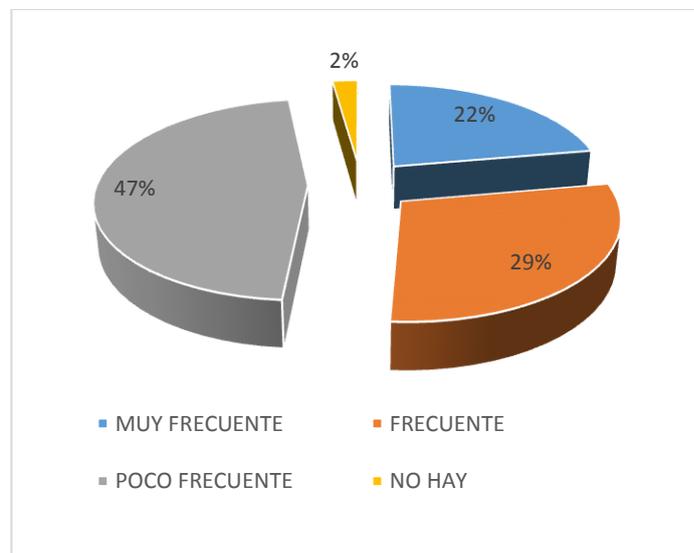


Gráfico 5 Pregunta N° 5

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: Las capacitaciones impartidas por la empresa son poco frecuentes o no tienen una planificación adecuada por esta razón los mercaderistas poseen algunas falencias en su desempeño.

6.- ¿La distancia de desplazamiento entre los locales que visita como los calificaría?

Tabla 11 Pregunta N° 6

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
MUY DISTANTE	24	53%
POCO DISTANTE	18	40%
NADA DISTANTE	3	7%

Elaborado por: Blanca Salas

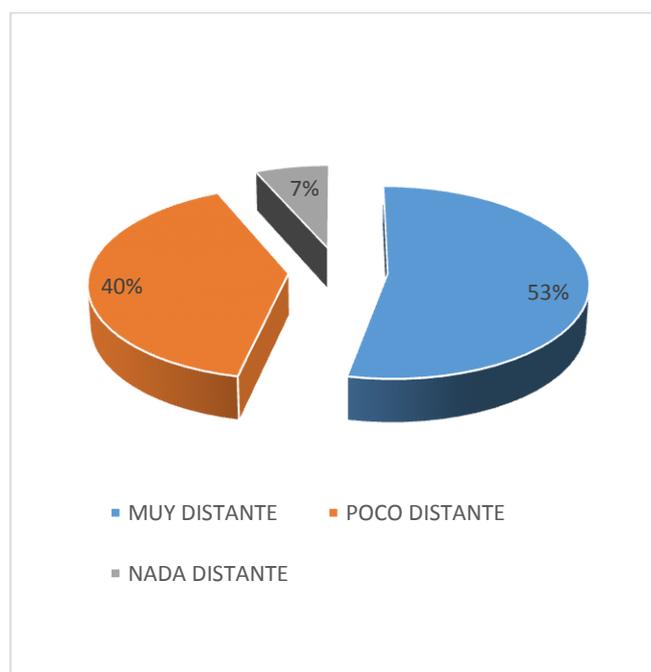


Gráfico 6 Pregunta N°6

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: Los encuestados dan a conocer que los locales correspondientes en su ruta de visita son muy distantes entre estos, por este motivo disminuye el nivel de eficiencia en cada punto visitado.

7.- ¿Usted presenta algún tipo de informe acerca de las labores o actividades desempeñadas?

Tabla 12 Pregunta N° 7

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	31	69%
NO	14	31%

Elaborado por: Blanca Salas

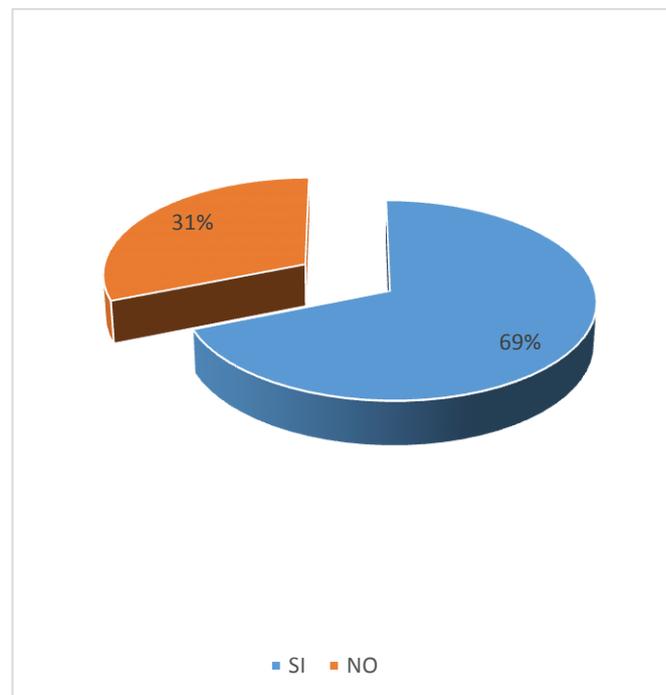


Gráfico 7 Pregunta N° 7

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: Los mercaderistas presentan informes fotográficos de los cambios realizados en cada punto de venta cuando se lo realiza caso contrario no se emite dicho informe.

8.- ¿Si realiza informes de labores con qué frecuencia los hace?

Tabla 13 Pregunta N° 8

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
DIARIAMENTE	4	9%
SEMANALMENTE	21	47%
MENSUALMENTE	8	18%
NO REALIZA	12	27%

Elaborado por: Blanca Salas

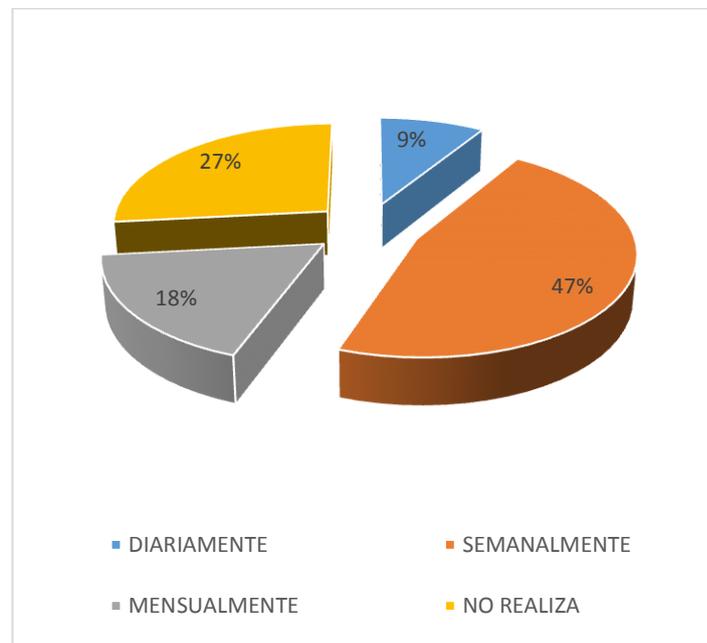


Gráfico 8 Pregunta N° 8

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: Los informes que realizan los mercaderistas se encuentran divididos en todas las opciones, lo recomendable sería tener un tiempo específico para la emisión de dichos informes.

9.- ¿Existe algún tipo de indicador de gestión que se aplique para medir su desempeño?

Tabla 14 Pregunta N° 9

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	28	62%
NO	17	38%

Elaborado por: Blanca Salas

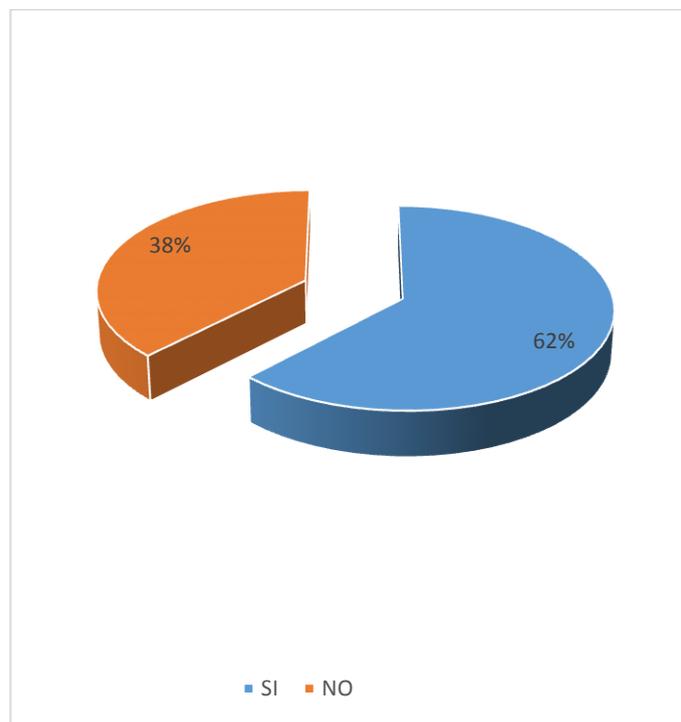


Gráfico 9 Pregunta N° 9

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: En la empresa si existe un indicador de gestión muy importante para los mercaderistas el cual es el presupuesto de ventas mensuales en cada uno de los Key Account.

10.- ¿Considera necesario el diseño de un manual de procedimientos en su área de trabajo?

Tabla 15 Pregunta N° 10

OPCION	RESPUESTA	PORCENTAJE
MUY NECESARIO	39	87%
NECESARIO	6	13%
POCO NECESARIO	0	0%
NADA NECESARIO	0	0%

Elaborado por: Blanca Salas

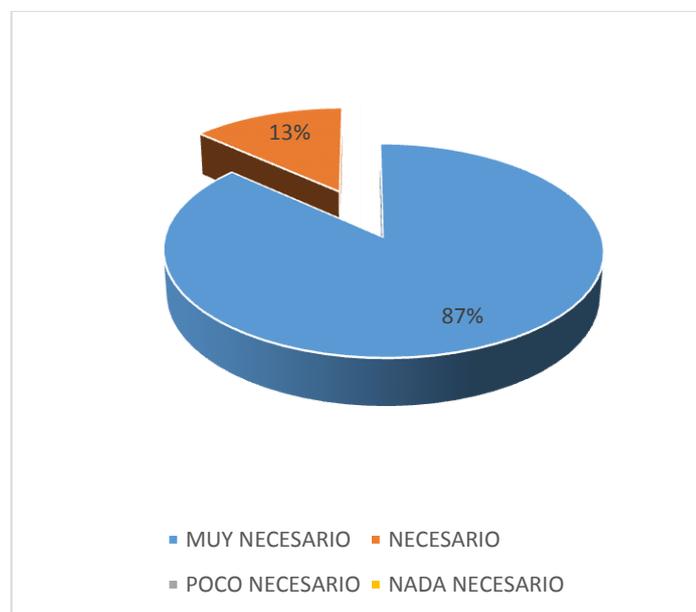


Gráfico 10 Pregunta N° 10

Elaborado por: Blanca Salas

Análisis: La totalidad de los encuestados concuerdan con que es muy necesario el diseño de un manual de procedimientos para esta área de la empresa para tener un mejor conocimiento de los procedimientos en cada una de las actividades que desempeñan y así ser más eficientes y eficaces en sus labores.

5.03 Formulación del proceso de aplicación de la propuesta

Se realiza el diseño de un manual de procedimientos y esquemas de evaluación de aplicación de fundamentales y de responsabilidad para los mercaderistas de la empresa Industrias ALES C.A.

Según Álvarez (2006) manifiesta en su libro que los manuales son las herramientas más eficientes para transmitir conocimientos y experiencias documentadas en toda su trayectoria.

Además el autor indica que dentro del ámbito comercial es necesario e importante el tener y usar manuales de procedimientos que permiten a la organización formalizar sus sistemas de trabajo y así consolidar su liderazgo y su posicionamiento en el mercado.

Acerca de los procedimientos utilizados en la empresa el autor manifiesta que en su mayoría son verbales y no están por escrito los mismos que son practicados diariamente por costumbre; la mayor parte de las veces la gente por falta de información y sensibilización acerca de su importancia modifican y desvirtúan el procedimiento de acuerdo a la presión ejercida sobre las actividades a realizarse.

5.03.01 Manual de Procedimientos



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 1
	AREA: MERCADERISTAS	
 INSTITUTO TECNOLÓGICO "CORDILLERA" MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA MERCADERISTAS DIRIGIDO A MIEMBROS DE: Área de Mercaderistas INDUSTRIAS ALES C.A.		
ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 2
	AREA: MERCADERISTAS	
INDICE		
INTRODUCCION.....PAG 3		
OBJETIVO GENERAL.....PAG 4		
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....PAG 4		
ALCANCE.....PAG 4		
PROCEDIMIENTOS.....PAG 5		
DIAGRAMA DE FLUJO.....PAG 10		
SIMBOLOGIA.....PAG 13		
GLOSARIA.....PAG 14		

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 3
AREA: MERCADERISTAS		
<p>INTRODUCCION</p> <p>En la empresa Industrias ales es trascendental el diseño de un manual de procedimientos que ayude a la correcta delineación de funciones y manejo de estrategias mercadológicas que se aplicaran en cada uno de los puntos de venta de las principales Key Account.</p> <p>El presente manual de procedimientos proporciona la información necesaria acerca de las diferentes funciones y actividades que deberá cumplir un mercaderista para desempeñar eficientemente sus labores de merchandising.</p> <p>El conocimiento de los procedimientos y del portafolio de productos que oferta la empresa es primordial para poder generar una mayor eficiencia en la distribución y posicionamiento de la marca en el mercado.</p> <p>El manual de procedimientos deberá ser revisado periódicamente para modificar los cambios presentados en un futuro, garantizando siempre un servicio de calidad en cada uno de los puntos de venta y poder así satisfacer las necesidades de los consumidores.</p> <p>Las empresas actualmente, buscan hacer llegar sus productos directamente al consumidor y el mejor espacio para ello son los supermercados, donde se libra una gran pelea por el comprador, el cual escogerá el producto ganador dependiendo de la percepción y de los beneficios que este represente para él.</p> <p>En ello contribuye la empresa con su posicionamiento y la persona que está acompañando los productos en el punto de venta, con su imagen y conocimientos.</p>		

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 5
	AREA: MERCADERISTAS	
1.0 PROCEDIMIENTO: Planificación de visita		
REF.	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Supervisor de mercaderistas	Genera un cronograma de visitas para cada uno de los mercaderistas, considerando frecuencia de visita tipo de local y ubicación. (VER ANEXO 1)
2	Mercaderista	<p>Revisa los materiales indispensables para poder realizar sus actividades, las mismas que se detallan a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uniforme de la empresa • Mandil con logo de la empresa • Materiales (estilete, lápiz, esfero, cinta adhesiva) • Material POP
2.0 PROCEDIMIENTO: Ingreso a punto de venta		
REF.	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
3	Mercaderista	Debe ingresar puntual a los locales, considerando que en el primer local debe estar a las 8:30.
4		Ingresar por la bodega de cada punto de venta.
5		Registrar su hora de ingreso en la bitácora de control de cada local.
6		Dejar sus pertenencias en casilleros ubicados en bodega, colocarse el mandil y llevar consigo todos los materiales citados en la ref. 2.
7		Ingreso al local.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		PAG. 6
	AREA: MERCADERISTAS		
3.0 PROCEDIMIENTO: Visualización del local			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
8	Mercaderista	Presentarse con el Administrador o Jefe de almacén.	
9		Verifica la existencia correcta de los alquileres que posee la empresa en el punto de venta.	
10		<p style="text-align: center;">No están completas</p> Habla con el Administrador para su correcta aplicación.	
11		<p style="text-align: center;">Si está completo</p> Verifica espacios en perchas correspondientes a productos del portafolio de la empresa.	
12		Dar prioridades para la aplicación de fundamentales según rotación de producto, considerando primordial empezar por los espacios que se pagan alquiler.	
4.0 PROCEDIMIENTO: Verificar producto existente en bodega			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
13	Mercaderista	Verifica el producto existente en bodega para poder llevarlo hacia el almacén, considerando las prioridades mencionadas en la REF. 12	
14		<p style="text-align: center;">No hay producto</p> Habla con el bodeguero para saber el motivo de la falta de producto.	
15		<p style="text-align: center;">Si hay producto</p> Organiza y traslada el producto al local.	

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		PAG. 7
	AREA: MERCADERISTAS		
5.0 PROCEDIMIENTO: Aplicación de fundamentales			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
16	Mercaderista	<p>Aplicar fundamentales en el siguiente orden:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distribución 2. Percha 3. Precio 4. Mercadeo 	
17		<p>Realiza primer fundamental</p> <p>Distribución: Contar con el portafolio de productos 100% surtido y correcto en el anaquel de acuerdo con la estrategia de cada piso de venta. (VER ANEXO 2)</p>	
18		<p>Realizar segundo fundamental</p> <p>Percha: Ejecución 100% de planogramas sugeridos para cada uno de los pisos de venta según la estrategia requerida para las categorías en los que participamos.(VER ANEXO 3)</p>	
19		<p>Realizar tercer fundamental</p> <p>Precio: Fundamental indispensable para el cliente/consumidor donde se señale el precio correcto, visible y alineado con la estrategia interna de negocio.</p>	
20		<p>Realizar cuarto fundamental</p> <p>Mercadeo: Son todas las actividades adicionales que permiten el conocimiento de la marca con la finalidad de incrementar las ventas.</p>	

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		PAG. 8
	AREA: MERCADERISTAS		
6.0 PROCEDIMIENTO: Revisión de aplicación de fundamentales			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
21	Mercaderista	Al término de la aplicación de fundamentales solicitar la revisión de las perchas.	
22	Jefe de almacén	Revisa y verifica el trabajo realizado por el mercaderista.	
7.0 PROCEDIMIENTO: Revisión de aplicación de fundamentales			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
21	Mercaderista	Al término de la aplicación de fundamentales solicitar la revisión de las perchas.	
22	Jefe de almacén	Revisa y verifica el trabajo realizado por el mercaderista.	
23	Mercaderista	No está de acuerdo	
24		Realizar los cambios sugeridos por el jefe de almacén o administrador y volver a la REF 23.	
		Si está de acuerdo	
		Realizar hoja de sugerido de productos.	
8.0 PROCEDIMIENTO: Emisión de sugerido de productos			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
25	Mercaderista	Llena la hoja de sugerido correspondiente al punto de venta que visite. (VER ANEXO 4).	
26		Realizar el pedido de productos considerando el nivel de rotación de cada uno.	
27		Entrega la hoja de sugerido al jefe de bodega o administrador según el caso.	
28	Jefe de bodega o Administrador	Realiza el pedido para contar con producto en la próxima visita del mercaderista.	

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		PAG. 9
	AREA: MERCADERISTAS		
9.0 PROCEDIMIENTO: Salida de local			
REF	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
29	Mercaderista	Registrar hora de salida del local, firma responsable y sello de local en hoja de registro de mercaderistas. (VER ANEXO 5).	
30		Dirigirse a siguiente local hasta terminar su ruta de visitas.	
<p>Dentro del presente manual de procedimientos se deberá seguir un control de cumplimiento bajo los parámetros establecidos en base a los fundamentales de venta aplicados en el desarrollo de las actividades de los mercaderistas.</p> <p>Los Controles se los realizara mediante cumplimiento de objetivos mensuales según el presupuesto de ventas establecido para el Key Account.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de aplicación de fundamentales • Evaluación de responsabilidades. <p>(VER ANEXO 6)</p>			

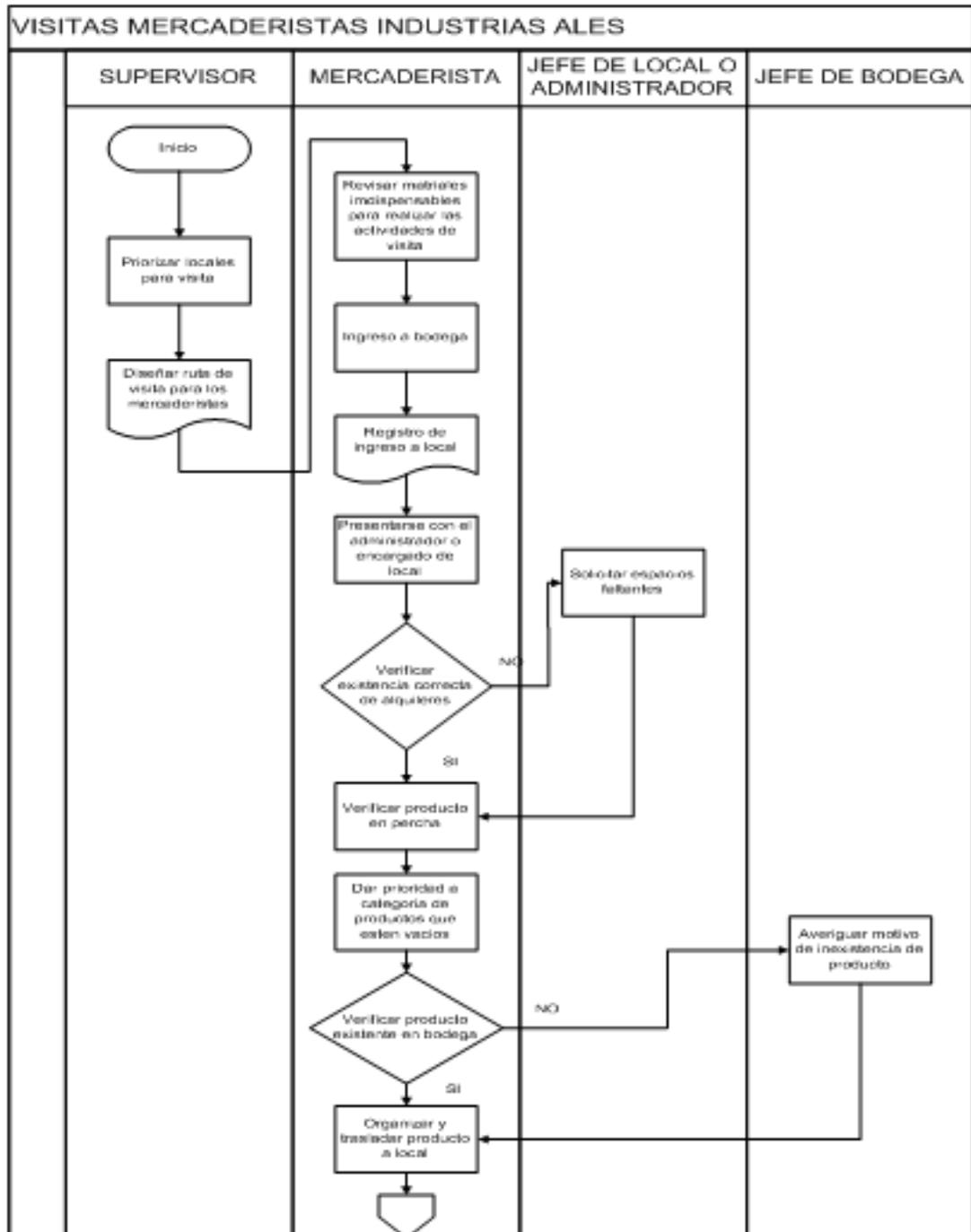


MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

PAG. 10

AREA: MERCADERISTAS

DIAGRAMA DE FLUJO



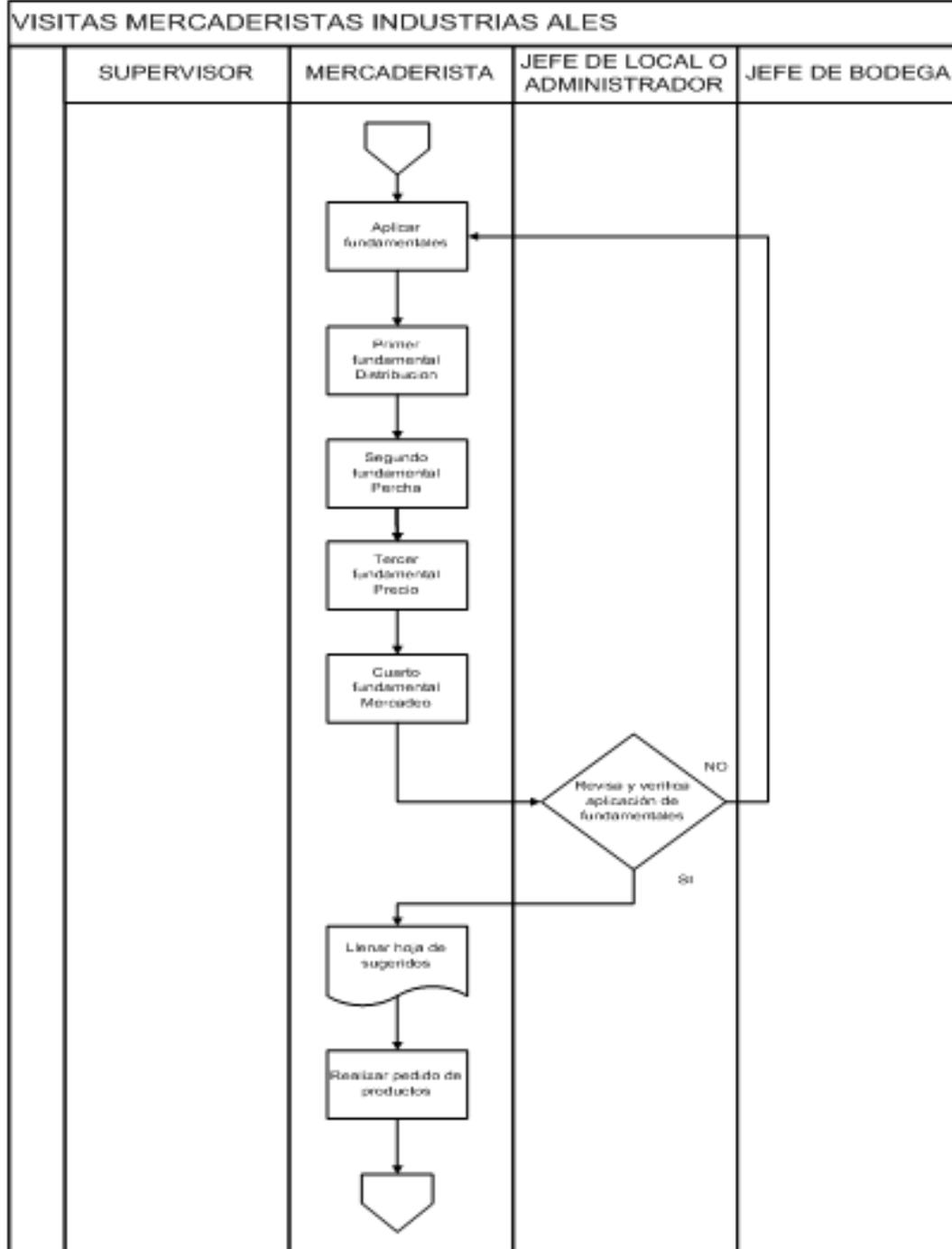
FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



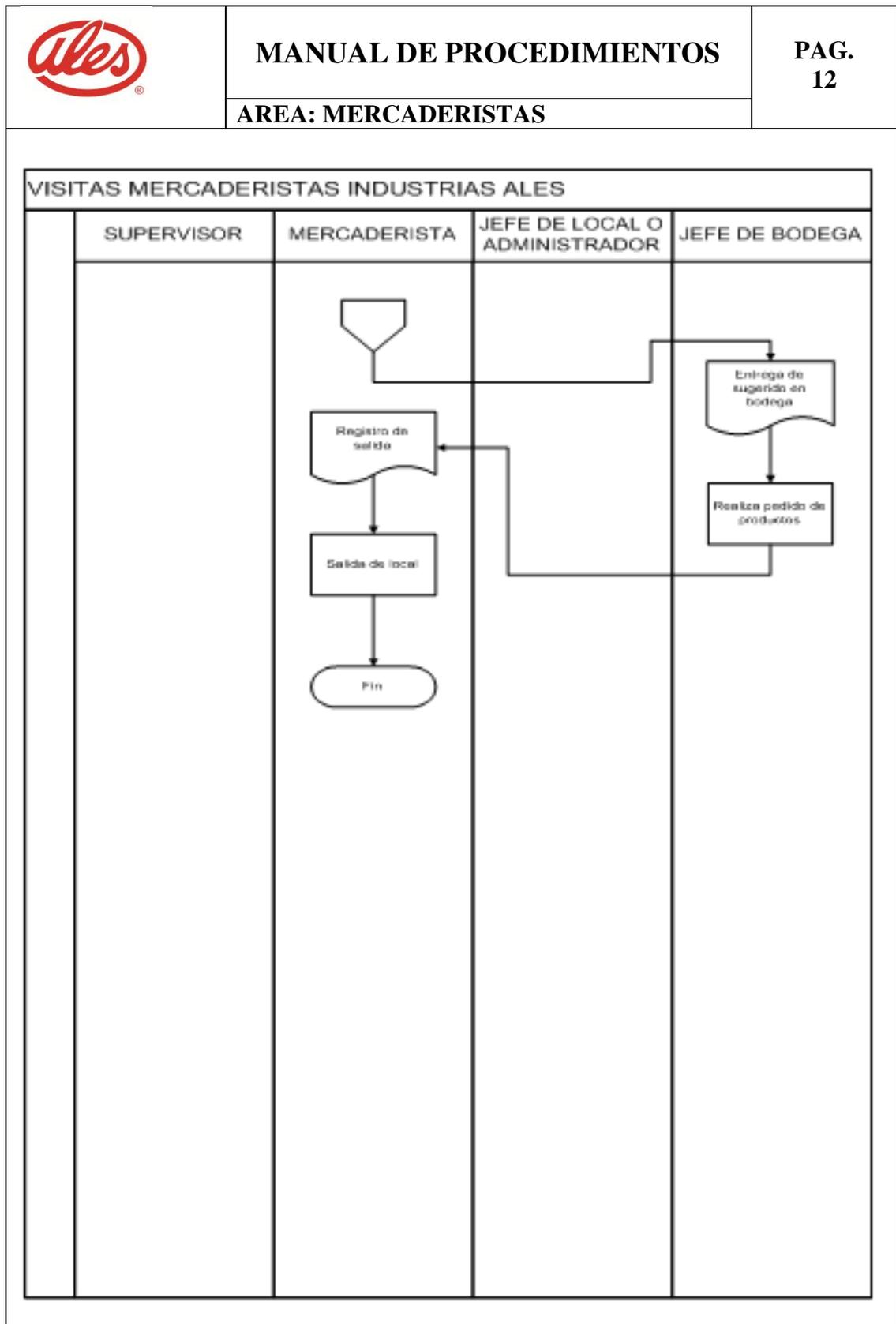
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

**PAG.
11**

AREA: MERCADERISTAS



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 13
	AREA: MERCADERISTAS	
SIMBOLOGIA		
SIMBOLOGIA	ACTIVIDAD	
	INICIO / FIN Indica el inicio y el final del diagrama de flujo.	
	OPERACIÓN Representa la realización de una operación o actividad de un procedimiento.	
	DOCUMENTO Representa cualquier tipo de documento que entra, se utiliza, sale del procedimiento.	
	DATOS Indica la salida o entrada de datos	
	ALAMCENAMIENTO Indica el depósito de un documento o información dentro de un archivo	
	DECISION Indica posibles caminos alternativos dentro de un proceso.	
	CONECTORES Representa la continuidad de un proceso	
	CONECTOR DE PÁGINA Representa la continuidad del diagrama en otra página. Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.	

	<p align="center">MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</p>	<p align="center">PAG. 14</p>
<p align="center">AREA: MERCADERISTAS</p>		
<p align="center">GLOSARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos: conjunto de acciones u operaciones que tienen que realizarse de la misma forma, para obtener siempre el mismo resultado bajo las mismas circunstancias. • Estrategias: conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión. • Key Account: Cuenta clave o cuenta principal. • Merchandising: toda actividad desarrollada en un punto de venta, que pretende reafirmar o cambiar la conducta de compra, a favor de los artículos más rentables para el establecimiento. Los objetivos básicos del merchandising son: llamar la atención, dirigir al cliente hacia el producto, facilitar la acción de compra. • Cronograma: es una representación gráfica y ordenada con tal detalle para que un conjunto de funciones y tareas se lleven a cabo en un tiempo estipulado y bajo unas condiciones que garanticen la optimización del tiempo. • Bitácora: es un registro escrito de las acciones que se llevaron a cabo en cierto trabajo o tarea. • Priorizar: se basa en la importancia que se le da a una persona o cosa con respecto a la necesidad y urgencia que se requiere para satisfacer o arreglar algo. • Sugeridos: Proponer o dar una idea a una persona para que la tenga en consideración a la hora de hacer algo. 		

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PAG. 15
	AREA: MERCADERISTAS	

Fundamentales: Que sirve de fundamento o es lo principal en una cosa

Planometria: representación gráfica del acomodo de mercancías o productos en un área específica de un establecimiento comercial que puede ser una góndola, un expositor o un espacio seleccionado.

Material POP: corresponde a todos los implementos destinados a promocionar una empresa, que se entregan como regalos a los clientes.

Capítulo VI

6.0 Aspectos administrativos

6.01 Recursos

Tabla 16 Cuadro de recursos

Tecnológico	Computadoras de escritorio HP Internet Impresoras Copiadoras	Office 2010 Bibliotecas virtuales Información Información
Humano	Autor del Proyecto Tutor Lector Población Key Account	Blanca Marlene Salas Llano Ing. Ramiro Toro Ing. Francisco Cañar Mercaderistas Industrias Ales Supermercados Santa Maria Corporación el Rosado Almacenes Tía Supermercados Magda
Económico	Materiales	Papelería Revistas Libros
	Transporte	Buses Taxi

Elaborado por: Blanca Salas

6.02 Presupuesto

Tabla 17 Cuadro de Presupuesto

Ref.	Detalle	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Financiamiento
1	Impresiones	500	0.05	25.00	Propio
2	Impresiones a Color	300	0.20	60.00	
3	Copias	300	0.02	6.00	Propio
4	Transporte	60	0.40	24.00	Propio
5	Servicio de Internet domicilio	6	20.00	120.00	Propio
6	Cyber Internet	40	0.70	28.00	Propio
7	Servicios Básicos	6	25.00	150.00	Propio
8	Tutorías	1	200.00	200.00	Propio
9	Seminario Profesionalización	1	520.00	520.00	Propio
10	Gastos Varios	1	100.00	100.00	Propio
	Total			1233.00	

Elaborado por: Blanca Salas

6.03 Cronograma

Tabla 18 Cronograma

ACTIVIDAD	MESES																															
	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE							
	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				
Aprobación del Tema			■	■																												
Presentación Capítulo I					■	■	■	■																								
Presentación Capítulo II									■	■	■																					
Presentación Capítulo II													■	■	■	■																
Presentación Capítulo IV																	■	■	■	■												
Presentación Capítulo V																					■	■	■	■								
Presentación Capítulo VI																									■	■						
Presentación Capítulo VII																									■	■						
Entrega acta de aprobación																													■			

Elaborado por: Blanca Salas

Capítulo VII

7.0 Conclusiones y recomendaciones

7.01 Conclusiones

- Con la ayuda de los estudios realizados, encuestas e investigación se ha logrado obtener información muy importante para conocer las falencias que tiene el Área de Mercaderistas de la empresa Industrias Ales C.A.
- Se pudo observar que las labores que desempeñan los mercaderistas las realizan de forma empírica y sin un mayor control, esto conlleva a tener una falta de organización en cada una de sus actividades.
- El diseño de un manual de procedimientos ayudará a los mercaderistas a tener una mayor eficiencia en los resultados de sus labores, aumentando los niveles de rotación de los productos en la empresa en cada uno de los puntos de venta de los Key Account.
- El conocimiento del portafolio de productos es primordial para aplicar los fundamentales de venta y las estrategias de merchandising en cada uno de los diferentes puntos de venta de los Key Account.
- Con la prestación de un excelente servicio de merchandising en cada uno de los puntos de venta se logrará fidelizar a los clientes con la marca y se obtendrá un aumento en el nivel de rentabilidad tanto para los Key Account como para la empresa Industrias Ales C.A.

7.02 Recomendaciones

- Ofrecer un servicio de merchandising de calidad para así satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores y crear una fidelización hacia la marca.
- Retroalimentar frecuentemente sobre el portafolio de productos sus características y beneficios a los colaboradores del área de mercaderistas.
- Conocer los fundamentales de venta que la empresa aplica en cada uno de los Key Account.
- El manual de procedimientos debe ser difundido a cada una de las personas del departamento comercial para que sepan el delineamiento de las funciones de los señores mercaderistas.
- Actualizar el catálogo de productos según los nuevos lanzamientos de productos que realice la empresa

BIBLIOGRAFIA

Martin G. Álvarez Torres 2006

Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos

Taylor y Bogdan 2000

Introducción a los métodos cualitativos de investigación

Méndez 1999

Técnicas de recolección de datos.

Joaquin R. Valencia 1997

Como elaborar y usar los manuales administrativos

Braulio Mejia G. 2006

Gerencia de Procesos

Moguel A. Bort M. 2004

Merchandising



NETGRAFIA

- <http://www.ales.com.ec/>
- http://www.pg.com/es_ES/
- <http://books.google.es/>
- http://www.uv.mx/personal/fcastaneda/files/2010/10/guia_elab_manu_proc.pdf
- <http://www.puce.edu.ec/portal/content/Bibliotecas%20Virtuales/174>
- <http://www.pantene.com.ec/>
- <http://www.hys.es/>
- <http://www.oralb.com/latam/products/>
- <http://www.gillette.com/es/es/products/all-products.aspx>



ANEXOS

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Anexo 1 Categorización de locales y Rutas de visita



Locales Tipo A1

CODIGO	LOCAL
M1	Iñaquito
M2	Villaflora
M3	Santa Clara
M5	Ofelia
M14	Carapungo

Locales Tipo A

CODIGO	LOCAL
M9	Tumbaco
M10	Sangolqui
M16	6 de Diciembre
M23	Ibarra
M25	Marianitas

Locales Tipo B

CODIGO	LOCAL
M7	Chillogallo
M8	Pana Sur
M15	Comité del Pueblo

Locales Tipo C

CODIGO	LOCAL
M4	Centro
M12	Mery
M13	Cayambe
M18	Latacunga
M21	Otavalo
M24	La Luz

RUTAS DE MERCADERISTAS PROCTER & GAMBLE

MAERCADERISTA 1		NORTE				
RUTA CENTRO	Horario	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	08:30 a 12:30	OFELIA	OFELIA	OFELIA	OFELIA	OFELIA
	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
TARDE	13:30 a 17:00	CARAPUNGO	VIA MARIANAS	CARAPUNGO	VIA MARIANAS	CARAPUNGO
MERCADERISTA 2		SUR				
RUTA CENTRO	Horario	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	08:30 a 12:30	VILLAFLOA	CENTRO	VILLAFLOA	VILLAFLOA	VILLAFLOA
	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
TARDE	13:30 a 17:00	PANA SUR	VILLAFLOA	PANA SUR	PANA SUR	VILLAFLOA
MERCADERISTA 3		CENTRO NORTE				
RUTA CENTRO	Horario	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	08:30 a 12:30	IÑAQUITO	IÑAQUITO	IÑAQUITO	IÑAQUITO	IÑAQUITO
	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
TARDE	13:30 a 17:00	6 de Diciembre	Comité del Pueblo	6 de Diciembre	LA LUZ	6 de Diciembre
MERCADERISTA 4		VALLES				
RUTA CENTRO	Horario	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	08:30 a 12:30	SANGOLQUI	TUMBACO	SANGOLQUI	SANGOLQUI	SANGOLQUI
	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
TARDE	14:00 a 17:00	TUMBACO	SANGOLQUI	TUMBACO	TUMBACO	TUMBACO
MERCADERISTA 5		CENTRO-SUR				
RUTA CENTRO	Horario	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	08:30 a 12:30	CHILLOGALLO	MERY	CHILLOGALLO	CHILLOGALLO	CHILLOGALLO
	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
TARDE	14:00 a 17:00	SANTA CLARA	SANTA CLARA	SANTA CLARA	SANTA CLARA	SANTA CLARA

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



	CRD	Bodega Quito
250	Super TIA	Solanda
403	Super TIA	Guajalo
450	Super TIA	6 de Diciembre
212	Fresco	Atahualpa
255	Fresco	Cotocollao
279	Fresco	Mitad del Mundo
290	Fresco	Conocoto
295	Fresco	Pomasqui
299	Fresco	Toacazo
417	Fresco	Calderón
440	Fresco	Guamaní
452	Fresco	Cumbayá
202	Convencional	Quito
206	Convencional	Alameda
213	Convencional	10 de Agosto
225	Convencional	Recreo
264	Convencional	Sangolqui
265	Convencional	Machachi
288	Convencional	Comité del Pueblo
218	TIA Express	Parque Inglés
243	TIA Express	Michelena
414	TIA Express	Quito Sucre
434	TIA Express	Cusubamba

441	Tia Express	La Ajaví
446	TIA Express	Tumbaco
451	TIA Express	La Ecuatoriana
460	TIA Express	Martha Bucaram
801	Magda	La Luz
802	Magda	Venezuela
803	Magda	River Mall
804	Magda	Carapungo



REF.	LOCAL
1	HIPER DEL VALLE
2	HIPER PRENSA
3	MI COMISARIATO NNUU
4	MI COMISARIATO GARCIA MORENO
5	MI CIMISARIATO VILLAFLORA

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

RUTAS DE MERCADERISTAS PROCTER & GAMBLE

MI COMISARIATO	TIA	MAGDA			
Mercaderista1					
MERCADERISTA1					
RUTA CENTRO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	Tia Calderon Magda River Mall	Tia Cumbaga Tia Tumbaco	Tia Calderon Tia Sangolqui	Tia Cumbaga Magda River Mall	Tia Conocoto Tia Sangolqui
TARDE	Hiper Market San Rafael	Hiper Market San Rafael	Hiper Market San Rafael	Hiper Market San Rafael	Hiper Market San Rafael
Mercaderista2					
MERCADERISTA2					
RUTA CENTRO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	Magda Carapungo Hiper Prensa	Tia 6 de Diciembre Tia Cotocollao	Magda Carapungo Tía Comité del Pueblo	Tia Mitad del Mundo Tia Pomasqui	Magda Carapungo Hiper Prensa
TARDE	Magda La Luz	Hiper Prensa Tia Parque Ingles	Magda La Luz Hiper Prensa	Tia Cotocollao Hiper Prensa	Magda La Luz Tía 6 de Diciembre
Mercaderista3					
MERCADERISTA 3					
RUTA CENTRO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	Hiper Naciones Unidas Tia 10 de Agosto	Tia Guajalo Tia Cusubamba	Hiper Naciones Unidas Tia Recreo	Rio Store NNUU Tia Alameda	Hiper Naciones Unidas Tia Guajalo
TARDE	Tia Quito	Tia Toacazo Tia Atahualpa	Tia Solanda	Tia Quito Tia Atahualpa	Tia Solanda
Mercaderista4					
MERCADERISTA 3					
RUTA CENTRO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	Mico Villaflores Tia Michelena	Tia Machachi Tia Machachi	Mico Villaflores Tia Sucre	Magda Venezuela Tia la Ecuatoriana	Mico Villaflores Tia Ajavi
TARDE	Tia Ajavi	Tia Guamani	Mico Garcia Moreno	Tia Martha Bucaram	Tia Guamani

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Anexo 2 Catalogo de productos

Índice de catalogo

Capilares Head Shoulders.....	68
Capilares Pantene.....	74
Afeitado Gillette.....	90
Afeitado Venus.....	98
Oral B Cepillos Dentales.....	101
Oral B Cremas Dentales.....	110
Oral B Enjuagues Dentales.....	114
Oral b Hilo Dental.....	116



MENTHOL SPORT MEN

Refrescante sensación de limpieza para hombres activos. Limpieza refrescante para un cabello hasta 100% libre de caspa

Son tan suaves que puedes utilizarlos todos los días; limpiarán profundamente tu cabello y vigorizarán tu cuero cabelludo.

Descubrirás que tu cabello queda 100% libre de signos visibles de caspa y que se siente suave, fresco, ligero y fácil de manejar.

PRESENTACIÓN



3 EN 1

Protege activamente contra la caspa, dejando tu cabello hasta 100% sin rastro de caspa*

Limpia profundamente tu cuero cabelludo y tu cabello. Protege activamente contra la caspa, dejando tu cabello hasta 100% sin rastro de caspa* .Manejable: Deja tu cabello hasta dos veces más manejable.

La fórmula avanzada para hombres de head & shoulders está especialmente diseñada para combatir la caspa, mejorando la salud de tu cuero cabelludo y al mismo tiempo, dejando tu cabello más fácil de peinar.

PRESENTACIÓN



PREVENCIÓN CAÍDA MEN

Ayuda a Prevenir la caída del cabello

Elimina hasta el 100% del rastro de caspa desde la primera lavada. Previene hasta en un 95% la caída del cabello, fortaleciendo cada hebra desde la raíz.

Este shampoo, pensado especialmente para hombres, combate la caspa y la caída del cabello. Además, cuida el cuero cabelludo gracias a su fórmula vita-mineral que penetra en el cuero cabelludo y fortalece cada hebra del cabello.

PRESENTACIÓN



SUAVE Y MANEJABLE

2en1 Hidrata el cabello seco, suaviza y deja sedoso el cabello con frizz, al mismo tiempo que lo deja libre de caspa. 100% libre de caspa con uso regular.

Los ingredientes humectantes agregados ayudan a recuperar el balance de humectación desde adentro hacia afuera.

Nuestro shampoo y acondicionador hidratante Suave y manejable funcionan como una dosis de humectación. Este shampoo enriquecido e indulgente deja el cabello liso y sedoso, y al cuero cabelludo hasta 100% libre de caspa. Mientras tanto, el acondicionador ayuda a sellar el ingrediente humectante al mismo tiempo que reduce el frizz y las puntas abiertas.

PRESENTACIÓN



PROTECCIÓN CAÍDA SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

Ayuda a Prevenir la caída del cabello

La caspa, es un signo que puede acelerar la caída del cabello. Por eso, combate la caspa y la caída del cabello con un cuero cabelludo sano y un cabello fuerte.

El sistema de shampoo y acondicionador head & shoulders protección caída para mujeres, cuida el cuero cabelludo gracias a su fórmula vita-mineral que fortalece cada hebra de cabello, ayudando a prevenir la caída y la caspa.

PRESENTACIÓN



FUERZA REJUVENECEDORA SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

Nuevo sistema head & shoulders Fuerza Rejuvenecedora. Su fórmula exclusiva con hidrazinc ayuda a recuperar la fuerza del cabello y a eliminar la caspa para darle una apariencia mucho más joven.

PRESENTACIÓN



TONICO REJUVENECEDOR

El tónico rejuvenecedor de head & shoulders, dejará tu cabello rejuvenecido y fuerte desde la primera aplicación.

El tónico rejuvenecedor de head & shoulders tiene una fórmula avanzada, con cafeína y vitaminas. Nutre el cuero cabelludo y está diseñado para dar más grosor a cada hebra de cabello y fortalecerlo dramáticamente, hasta las puntas.

PRESENTACIÓN



MANZANA FRESH SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

El head & shoulders manzana fresh elimina hasta el 100% el rastro de caspa y deja tu cabello más limpio con un aroma fresco y duradero.

Gracias a la fragancia única creada especialmente para este producto, el nuevo head & shoulders manzana fresh dejará tu cabello con una sensación de limpieza y frescura todo el día.

PRESENTACIÓN



LIMPIEZA RENOVADORA 2 EN 1 SHAMPOO

Deja tu cabello limpio, dócil y libre de caspa, contiene Fórmula DermaSense con PH balanceado, elimina hasta 100% el rastro de caspa, cuida tu cuero cabelludo y deja tu cabello hermoso.

Es tan suave que puedes utilizarlo todos los días; limpiarán profundamente tu cabello y vigorizarán tu cuero cabelludo.

Descubrirás que tu cabello queda 100% libre de signos visibles de caspa y que se siente suave, fresco, ligero y fácil de manejar.

PRESENTACIÓN



400ML

LIMPIEZA RENOVADORA SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

Deja tu cabello limpio, dócil y libre de caspa. La fórmula DermaSense combate la caspa y vigoriza tu cuero cabelludo.

Son tan suaves que puedes utilizarlos todos los días; limpiarán profundamente tu cabello y vigorizarán tu cuero cabelludo.

Descubrirás que tu cabello queda 100% libre de signos visibles de caspa y que se siente suave, fresco, ligero y fácil de manejar.

PRESENTACIÓN



200ML

400ML

700ML

400ML

HUMECTA CON ACIETE DE ALMENDRAS SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

Para cuero cabelludo reseco. Su fórmula DermaSense con pH balanceado y extracto de aceite de almendra ayuda a mantener una hidratación continua en tu cuero cabelludo y deja tu cabello 100% libre de caspa y hermoso.

Nuestros shampoo y acondicionador calmantes aliviarán el cuero cabelludo con picazón, dado que contienen humectantes que sellan la humectación vital al mismo tiempo que eliminan la caspa.

Esto significa un 50% menos de frizz. Te quedará un cuero cabelludo 100% libre de caspa y un cabello profundamente limpio y suave, además de bello.

PRESENTACIÓN



RELAX CON EUCALIPTO SHAMPOO Y ACONDICIONADOR

Shampoo y acondicionador especialmente formulado con extracto de eucalipto para aliviar la comezón del cuero cabelludo.

Fórmula DermaSense con pH balanceado y extracto de eucalipto especialmente diseñada para aliviar la comezón asociada a la caspa; dejando tu cabello suave y hermoso y con una sensación de frescura. Usándolo regularmente.

PRESENTACIÓN





PANTENE

PRO-V

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



SHAMPOO

Repara el daño más severo al instante*

Limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Instituto ayuda a:

Reparar el daño de tu cabello actuando profundamente en cada hebra para devolverle la vitalidad y brillo.

Prevenir el daño futuro formando un escudo protector con Aminosiliconas que recubre tu cabello de raíz a punta

Aplique sobre el cabello mojado, masajee suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuague y repita si es necesario.

Para mayor vitalidad y brillo en tu cabello utiliza toda la línea Pantene Pro-V

Restauración

PRESENTACION



ACONDICIONADOR

El acondicionador Restauración penetra profundamente y nutre cada hebra, reparando el daño severo

Su fórmula exclusiva SIN SAL* desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute ayuda a:

Reparar el daño de tu cabello actuando profundamente en cada hebra para devolverle la vitalidad y brillo.

Prevenir el daño futuro formando un escudo protector con Aminosiliconas que recubre tu cabello de raíz a punta

Aplique uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peine con los dedos. Enjuague bien.

Para mayor vitalidad y brillo en tu cabello utiliza toda la línea Pantene Pro-V

Restauración

PRESENTACION



TRATAMIENTO INTENSIVO DE REPARACIÓN POST-QUÍMICA

Fórmula Pro-V ultra avanzada

Pantene Pro-V presenta su innovador tratamiento con fórmula avanzada con Pro-Vitaminas y Micro-partículas que repara* cada hebra dañada por los procesos químicos incrementando su brillo y haciéndolas más resistentes al daño futuro.

Su exclusiva fórmula SIN SAL** con Pro-Vitaminas fue desarrollada por especialistas con la tecnología del Pantene Institute para:

Reparar el daño severo de procesos químicos

Hidratar profundamente cada hebra devolviendo la suavidad y el brillo

Proteger el color y los resultados de su tratamiento químico por más tiempo

Aplique después del shampoo y acondicionador. Deje actuar por 3 minutos. Enjuague bien. Repita una o dos veces por semana o cuantas veces lo considere necesario.

PRESENTACION



50ML

TRATAMIENTO INTENSIVO REPARADOR

La renovada mascarilla ULTRACREMOSA ayuda a reparar 1 año de daño en solo 1 mes*.

Su fórmula inteligente SIN SAL** con Pro-Vitaminas fue desarrollada por especialistas con la tecnología del Pantene Institute para:

Detectar las áreas dañadas en cada cutícula y repararlas

Hidratar y nutrir profundamente cada hebra

Sella la hidratación con micropartículas, para evitar el frizz

Devolver la suavidad y brillo al cabello

Sienta la diferencia desde el primer uso

Aplique después del shampoo y acondicionador. Deje actuar por 3 minutos. Enjuague bien. Repita una o dos veces por semana o cuantas veces considere necesario.

PRESENTACIÓN



TRATAMIENTO 3 MINUTOS DE RESCATE

Ultracondicionante. Repara 3 meses de daño al instante, para que tu cabello luzca brillante, saludable y más hidratado que antes.

Su fórmula exclusiva SIN SAL es 3 veces más intensa y fue desarrollada por los expertos con la tecnología del Pantene Institute para:

Penetrar el cabello al instante

Reparar profundamente 3 meses de daño

Devolver al cabello un aspecto saludable, hidratado y extra brillante

Sienta la diferencia desde el primer uso

Aplique después del shampoo y acondicionador. Deje actuar por 3 minutos. Enjuague bien. Repita una o dos veces por semana o cuantas veces considere necesario.

PRESENTACIÓN



TRATAMIENTO REPARADOR DE PUNTAS ABIERTAS

Durante el año, son muchas las veces que secas, planchas o tiñes tu cabello. Lo que finalmente, termina abriendo las puntas.

Pantene Pro-V presenta su innovador tratamiento SIN SAL* desarrollado con la tecnología Pro-V del Pantene Institute:

Repara visiblemente las puntas abiertas

Crea una capa protectora contra la formación de puntas abiertas

Deja un perfume agradable en el cabello

Aplica sobre el cabello húmedo o seco. Peina como de costumbre. No se enjuaga.

PRESENTACIÓN



TRATAMIENTO NOCTURNO

La renovada fórmula ayuda a reparar los signos de un cabello dañado al instante mientras duermes.

Su fórmula exclusiva SIN SAL desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute ayuda a:

Reparar el daño de tu cabello, actuando profundamente en cada hebra para devolverle la vitalidad y brillo.

Prevenir el daño futuro formando un escudo protector con Aminosiliconas que recubre tu cabello de raíz a punta

Es ligera y absorbida al instante

Aplícalo en la noche sobre cabello seco o húmedo y déjalo actuar mientras duermes.

No necesita enjuagarse. No sobre-dosifiques. No mancha la almohada

PRESENTACIÓN



200ML



400ML



750ML

TRATAMIENTO CONCENTRADO DE RESCATE

Ultra-acondicionante. Hidrata y Sella la Cutícula al instante para un cabello que luce brillante, saludable e hidratado.

Su fórmula exclusiva SIN SAL* y con extracto de seda fue desarrollada por expertos en la tecnología Pantene para:

Penetrar en el cabello al instante

Fortalecer el cabello contra el quiebre

Crear un escudo de hidratación

Devolver al cabello tratado químicamente un aspecto saludable, hidratado y extra brillante.

¡Siente la diferencia desde el primer uso!

Aplique después del shampoo y acondicionador. Deje actuar por 3 minutos. Enjuague bien. Repita una o dos veces por semana o cuantas veces considere necesario.

PRESENTACIÓN



CREMA PARA PEINAR REPARADORA

Hidrata y Sella la cutícula al instante.

Los tratamientos químicos dañan permanentemente la estructura natural de tu cabello, haciéndolo más susceptible al quiebre y la sequedad.

La Fórmula Pro-Vitaminas Avanzada SIN SAL protege cada hebra de cabello contra el daño sin dejar sensación pegajosa, al tiempo que ayuda a controlar tu cabello y a reparar al instante los daños causados por tratamientos químicos.

No interfiere con los resultados de los tratamientos químicos.

Aplique sobre el cabello húmedo o seco. Peine como de costumbre. Puede ser usado varias veces al día. No se enjuaga.

PRESENTACIÓN



300ML



CONTROL CAÍDA SHAMPOO

Fuerza Increíble en 1 semana

Fuerza contra el quiebre.

Limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas, mientras fortalece contra la caída debido al quiebre.

Su fórmula con el complejo Pro-Vitaminas más avanzado del Instituto Pantene ayuda a:

Reestructurar los puntos débiles de cada hebra de cabello para que estén más fuertes y fáciles de peinar de raíz a puntas

Prevenir la caída formando una capa protectora para mantener la hidratación, evitando el resecaimiento y el quiebre.

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



200ML

400ML

750ML

ACONDICIONADOR

Nutre y protege, fortaleciendo tu cabello de raíz a punta para reducir en 95% la caída debido al quiebre.

Su fórmula SIN SAL* con el complejo Pro-Vitaminas más avanzado del Pantene Institute ayuda a:

Reestructurar los puntos débiles de cada hebra de cabello para que estén más fuertes y fáciles de peinar de raíz a puntas

Prevenir la caída formando una capa protectora para mantener la hidratación, evitando el resecaimiento y el quiebre.

Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peina con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



400ML



750ML

TRATAMIENTO INTENSIVO

Fuerza Increíble en 1 semana

Nutre y protege, fortaleciendo tu cabello de raíz a punta para reducir su caída debido al quiebre.

Su fórmula SIN SAL con el complejo Pro-Vitaminas más avanzado del Pantene Institute ayuda a:

Reestructurar los puntos débiles de cada hebra de cabello para que estén más fuertes y fáciles de peinar de raíz a puntas.

Prevenir la caída formando un escudo protector para mantener la hidratación, evitando el resecaimiento y el quiebre.

Sienta la diferencia al encontrar mucho menos cabellos sueltos en el peine desde el primer uso

Aplique después del shampoo y acondicionador. Deje actuar por 3 minutos. Enjuague bien. Repita una o dos veces por semana o cuantas veces considere necesario.

PRESENTACIÓN



CREMA PARA PEINAR FORTALECEDORA

Fuerza Increíble en 1 semana

La renovada Crema para Peinar Protege fortaleciendo tu cabello para reducir su caída debido al quiebre al peinarse.

Su fórmula exclusiva SIN SAL* con la tecnología Pro-V del Pantene Institute ayuda a:
Fortalecer y dar una dosis diaria de salud al cabello

Hidratar y desenredar los cabellos fácilmente, evitando el quiebre al peinar

Es ligera y absorbida al instante: nutre sin dejar el cabello grasoso

Deja un perfume agradable

Aplique sobre el cabello húmedo o seco. Peine como de costumbre. Puede ser usado varias veces al día. No se enjuaga.

PRESENTACIÓN





SHAMPOO

Liso Extremo al Instante

Limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas.

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas para:

Alinear tu cabello y minimizar el frizz.

Prevenir el daño* de la plancha, el secador y el cepillado formando un escudo protector con Aminosiliconas que recubre tu cabello hasta las puntas

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



400ML



750ML

ACONDICIONADOR

Liso Extremo al Instante

El acondicionador Liso Extremo hidrata profundamente y sella la cutícula de cada hebra con micropartículas para evitar el frizz

Su fórmula exclusiva SIN SAL* desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas para:

- Alinear tu cabello y minimizar el frizz.

- Prevenir el daño** de la plancha, el secador y el cepillado, formando un escudo protector con Aminosiliconas que recubre tu cabello hasta las puntas

Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peina con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



400ML



750ML

CREMA PARA PEINAR

Para darte un liso extremo, incluso hasta el 2° día.

La renovada crema para peinar pantene pro-v liso extremo con efecto alisante, contiene micro-selladores y pro-vitaminas que alinean cada hebra ayudando a evitar la absorción de humedad y logrando un liso extremo hasta por 24 horas.

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología del pantene institute:

Hidrata cada hebra y da una dosis diaria de suavidad

Desenreda fácilmente y ayuda a evitar el quiebre al peinar

Ayuda a sellar la cutícula evitando el frizz

Deja un perfume agradable en tu cabello

Aplica sobre el cabello húmedo o seco. Peina como de costumbre. Puede ser usado varias veces al día. No se enjuaga.

PRESENTACIÓN



300 ML



SHAMPOO

Rizos 99% más definidos todo el día, más resistentes a la humedad y con volumen controlado*

El Shampoo Rizos Definidos limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas, al tiempo que define la estructura de cada rizo Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas:

A partir del primer uso sentirás tus rizos 99% más definidos y fáciles de moldear

Tu cabello tendrá una capa protectora que ayuda a mantener la hidratación y el peinado todo el día

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



200ML

400ML

750ML

ACONDICIONADOR

Rizos 99% más definidos todo el día, más resistentes a la humedad y con volumen controlado**

El acondicionador Rizos Definidos hidrata profundamente y ayuda a sellar la cutícula de cada hebra para evitar el frizz

Su fórmula exclusiva SIN SAL desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas:

A partir del primer uso sentirás tus rizos 99% más definidos y fáciles de moldear

Tu pelo tendrá una capa protectora que ayuda a mantener la hidratación y el peinado todo el día

Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peina con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



200ML



400ML



750ML

TRATAMIENTO INTENSIVO

Rizos 99% más definidos todo el día, más resistentes a la humedad y con volumen controlado*

La fórmula intensiva de PANTENE PRO-V ayuda a sellar la cutícula y reparar cada rizo.

Su fórmula inteligente SIN SAL con Pro-Vitaminas fue desarrollada por especialistas con la tecnología del Pantene Institute para:

Reparar el daño y devolver la suavidad al cabello

Hidratar cada rizo y ayudar a sellar la cutícula para evitar el frizz

Mantener el peinado controlado durante todo el día.

Aplica después del shampoo y acondicionador. Deja actuar por 3 minutos. Enjuaga bien. Repite una o dos veces por semana o cuantas veces consideres necesario.

PRESENTACIÓN



CREMA PARA PEINAR

Rizos 99% más definidos todo el día, más resistentes a la humedad y con volumen controlado*

La renovada fórmula extra cremosa de la Crema para peinar Rizos Definidos moldea cada rizo y los mantiene así de AM a PM evitando el esponjado.

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología del Pantene Institute:

Hidrata cada rizo y da una dosis diaria de suavidad
Desenreda fácilmente y ayuda a evitar el quiebre al peinar
Ayuda a sellar la cutícula evitando el frizz
Define y controla los rizos en tu peinado preferido
Deja un perfume agradable en tu cabello
Aplica sobre el cabello húmedo o seco. Peina como de costumbre. Puede ser usado varias veces al día. No se enjuaga.

PRESENTACIÓN



300 ML



SHAMPOO

Cabello 3 veces más sedoso aumentando el brillo.

Limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute, es ligera y absorbida de forma instantánea por el cabello para un cabello que se siente suave, manejable y con movimiento increíble.

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



400ML

ACONDICIONADOR

Cabello 3 veces más sedoso aumentando el brillo.

El acondicionador Brillo Extremo hidrata profundamente y da un brillo ultra radiante y saludable a tu cabello.

Su fórmula exclusiva SIN SAL* desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute, es ligera y absorbida de forma instantánea por el cabello para un cabello que se siente suave, manejable y con movimiento increíble.

Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peina con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



400ML



FUSIÓN NATURALEZA - REPARACIÓN NUTRITIVA SHAMPOO

Repara profundamente para un cabello más fuerte.

Limpia profundamente eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas

Su fórmula exclusiva fusiona el poder de ingredientes de origen natural como semilla de flor de Cassia, Aguacate, Bambú y Uva; con toda la ciencia y tecnología Pro-V del Pantene Institute para restaurar tu cabello en profundidad y liberar su potencial.

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



400ML

ACONDICIONADOR

Repara profundamente para un cabello más fuerte.

El acondicionador Reparación Nutritiva, hidrata profundamente y da un brillo natural y saludable a tu cabello.

Su fórmula exclusiva SIN SAL* fusiona el poder de ingredientes de origen natural como semilla de flor de Cassia, Aguacate, Bambú y Uva; con toda la ciencia y tecnología Pro-V del Pantene Institute para restaurar tu cabello en profundidad y liberar su potencial.

Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peina con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



400ML



SHAMPOO

Hidrata profundamente desde el 1er uso

Limpia profundamente eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas

Su fórmula exclusiva fusiona el poder de ingredientes de origen natural como semilla de flor de Cassia, Jengibre, Caléndula y Aloe Vera; con toda la ciencia y tecnología Pro-V del Pantene Institute para hidratar tu cabello y liberar su potencial.

PRESENTACIÓN



400 ML

750ML

ACONDICIONADOR

Hidrata profundamente desde el 1er uso

El acondicionador Hidratación Balanceada hidrata profundamente y da un brillo natural y saludable a tu cabello.

Su fórmula exclusiva SIN SAL* fusiona el poder de ingredientes de origen natural como semilla de flor de Cassia, Jengibre, Caléndula y Aloe Vera; con toda la ciencia y tecnología Pro-V del Pantene Institute para hidratar tu cabello y liberar su potencial. Aplica uniformemente sobre el cabello mojado después del shampoo. Peine con los dedos. Enjuaga bien.

PRESENTACIÓN



400 ML

750ML

TRATAMIENTO INTENSIVO

Hidrata profundamente desde el 1er uso

Con extractos de semilla de flor de Cassia, Jengibre, Caléndula y Aloe Vera.

La fórmula SIN SAL* del Tratamiento Intensivo Hidratación Balanceada contiene un avanzado complejo de Pro-Vitaminas y extracto de semilla de flor de Cassia, que ayuda a hidratar profundamente tu cabello desde su interior dejándolo suave y protegido contra el daño futuro.

Aplica después del shampoo y acondicionador. Deja actuar por 3 minutos. Enjuaga bien. Repite una o dos veces por semana o cuantas veces consideres necesario.

PRESENTACIÓN



LISO Y SEDOSO SHAMPOO

Cabello liso, brillante y 95% más suave.

El shampoo Liso y Sedoso limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas que ayudan a reparar y suavizar cada hebra de cabello y controlar el esponjado para darte un liso sedoso y brillante

Aplice sobre el cabello mojado, masajee suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuague y repita si es necesario.

PRESENTACIÓN



SHAMPOO

Cabello más brillante y manejable de la raíz a la punta*

Limpia profundamente tu cabello eliminando la grasa, los residuos y sustancias acumuladas para cabello más suave y brillante

Su fórmula exclusiva desarrollada con la tecnología Pro-V del Pantene Institute es concentrada en nutrientes y Pro-Vitaminas

Aplica sobre el cabello mojado, masajea suavemente el cuero cabelludo con las puntas de los dedos de forma circular. Enjuaga y repite si es necesario.

PRESENTACIÓN



Gillette®

Venus **Gillette**

AFEITADO MASCULINO



GILLETTE FUSION PROGLIDE STYLER

Afeita, recorta y perfila con una herramienta de precisión.

¿Quieres añadir un toque a tu estilo facial? Presentamos Gillette Fusion ProGlide Styler, la herramienta 3-en-1 que define tu estilo facial. Recorta de manera uniforme, apura tu afeitado y perfila con precisión. Sea cual sea el estilo facial que elijas, una simple perilla, una delgada línea fina en la barbilla, o un afeitado muy apurado con las patillas marcadas, podrás dominar tu mejor estilo, incluso bajo la ducha. Gillette Fusion ProGlide Styler es a prueba de agua, y totalmente segura para utilizarla en ambientes húmedos.

Su recortador eléctrico con ingeniería Braun está diseñado para una máxima maniobrabilidad, y un recorte uniforme sin esfuerzo. Sin importar cuál sea el ángulo, los tres peines intercambiables se adaptan a tus contornos y mantienen constante la longitud del recorte. Y con su mango ergonómico, la sujeción y el control están garantizados de principio a fin. Una vez que hayas terminado, todo lo que tienes que hacer es abrir la tapa del recortador y enjuagarlo bajo un chorro de agua.

Cuando se trate del afeitado, el cabezal con las finas y delgadas hojas Fusion ProGlide te ofrece el afeitado más apurado y confortable de Gillette. Sus innovadores micropeines guían el pelo hacia la hoja para que te puedas rasurar sin esfuerzo tan apurado como a contrapelo, en la parte posterior del cartucho se puede encontrar una hoja de precisión, que ofrece la posibilidad de perfilar unas líneas definidas, y dar los últimos toques. Esta es la precisión que se necesita para dominar tu estilo facial como un profesional.

MAQUINAS DE AFEITAR Y REPUESTOS



Gillette Fusion ProGlide Styler



Gillette Fusion ProGlide Power



Gillette Fusion ProGlide



Gillette Recambio Fusion ProGlide Power 4



Gillette Recambio Fusion ProGlide Power 6



Gillette Recambio Fusion ProGlide Power 8



Gillette Recambio Fusion ProGlide Manual 4



Gillette Recambio Fusion ProGlide Manual 6



Gillette Recambio Fusion ProGlide Manual 8

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



MAQUINA M3 POWER

El poder de la comodidad y la eficacia.

Experimenta el poder de un aspecto y una sensación estupendos. La maquina Gillette M3 Power te ofrece el poder de las micropulsaciones relajantes y hojas PowerGlide. Ahora sí que vas a afeitarte con energía. El sofisticado sistema de afeitado de la maquina Gillette M3 Power combina la tecnología de afeitado de 3 hojas de Gillette con las hojas PowerGlide. Descubre el cabezal pivotante frontal de la maquinilla con 10 microfins que acarician cada curva de tu cara. Después desata el intenso poder de las sutiles micropulsaciones que ayudan a conseguir un afeitado cómodo.

Eficacia PowerGlide

Tecnología de superficie de afeitado de 3 hojas de Gillette, con hojas PowerGlide recubiertas de TUT. Con un afeitado así de suave, la comodidad se consigue en una pasada limpia.



El poder de las micropulsaciones

Cuando enciendes la maquina M3 Power se envía una onda de micropulsaciones relajantes a las hojas y la piel.



El poder en números

Maquina con cabezal pivotante frontal, 3 hojas espaciadas progresivamente y 10 microfins en el cargador que proporcionan un afeitado suave, siguiendo suavemente cada curva de la cara.



MAQUINA DE AFEITAR Y REPUESTOS



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



MAQUINA MACH 3 TURBO

Eficacia turbo

La maquinilla Gillette Mach 3 Turbo combina tecnologías sofisticadas de afeitado que funcionan juntas como un sistema manual para ofrecerte un afeitado cómodo y apurado. Pon el turbo en tu estilo y convierte el afeitado en una tarea de alto rendimiento. La maquinilla Gillette Mach 3 Turbo combina la tecnología Gillette de afeitado de 3 hojas con hojas anti-fricción que se deslizan suavemente por tu piel. El cabezal pivotante con 10 microfins sigue cada contorno de la cara para un apurado y comodidad sobresalientes. La banda lubricante del cabezal de la maquinilla se blanquea gradualmente para indicarte cuando no estás consiguiendo un afeitado óptimo.

Suavidad PowerGlide

La tecnología Gillette de 3 hojas de superficie de afeitado con hojas anti-fricción se desliza suavemente por tu cara con una facilidad increíble de afeitado y te ofrece una eliminación excepcional del vello capilar. Con un afeitado así de suave, la comodidad está garantizada.



Precisión pivotante

Maquinilla con cabezal pivotante frontal, 3 hojas espaciadas progresivamente y 10 microfins en el cargador que proporcionan un afeitado suave, siguiendo suavemente cada curva de la cara. Una maquinilla así de cómoda te colocará siempre el primero en tu juego.



Sensibilidad definitiva

La banda lubricante Indicator emite más lubricante con el tiempo, permitiendo un deslizamiento fantástico de la maquinilla y añadiéndose a la comodidad del afeitado. La banda verde se desvanece con el uso para indicar que ya no estás consiguiendo un afeitado óptimo. Un afeitado cómodo y apurado para que puedas dar tu mejor cara.



MAQUINA DE AFEITAR Y REPUESTOS



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



AFEITADORA GILLETTE MACH3 SENSITIVE

Tecnología para piel suave , ayuda a protegerte frente a la irritación.
Hojillas elásticas de alta definición que se adaptan continuamente a tu piel
Cartuchos con geometría superior que cortan más al ras con cada pasada
Banda Lubrificante mejorada con toque de aloe para un mejor deslizamiento
Guardia microfín que ayuda a aplanar y preparar la piel
Sistema de pivote avanzado que redistribuye el exceso de presión en las hojillas

Una Afeitada al Ras, Suave y Confortable Gillette MACH3 Sensitive

La afeitadora Gillette MACH3 Sensitive con Lubrastrip tiene una fórmula mejorada que libera lubricantes durante a afeitada para brindar un mejor deslizamiento. La máquina de afeitar MACH3 Sensitive también incluye una segunda banda lubricante que se degrada más lento, ayudando a mantener un mejor afeitado. La combinación de un gran diseño y mejoradas fórmulas en esta afeitadora, dan como resultado mucha más lubricación y durante más tiempo que otra afeitadora de la línea Gillette MACH3.



Hojas Aseguradas para una Afeitada al Ras y más Confortable.

La máquina de afeitar Gillette MACH3 Sensitive tiene hojas colocadas en capas. Cada una está diseñada para ajustarse automáticamente al contorno de tu cara, a diferentes niveles de presión y a los distintos tipos de piel. Esto permite mejorar la seguridad, confianza, confort y lograr una afeitada perfecta.



Recarga tu Afeitadora MACH3 Sensitive

Obtén un mejor corte y una afeitada sin irritación con los cartuchos de las afeitadoras Gillette MACH3 Sensitive. Un solo cartucho dura hasta 30 días y además puedes usarlos con cualquier máquina de afeitar MACH3.



MAQUINAS DE AFEITAR DESCARTABLES Y DESECHABLES



ESPUMAS Y GEL DE AFEITADO



GEL DE AFEITADO GILLETTE SERIES PIEL SENSIBLE

Consigue un afeitado increíblemente suave con el Gel de afeitado Gillette Series Piel Sensible. Su fórmula de triple protección contiene tres eficaces lubricantes que mejoran el deslizamiento de la maquinilla y protegen la piel contra cortes, rojeces y tirantez. Su fórmula con aloe y una ligera fragancia ofrece un afeitado increíblemente suave y apurado.

Desarrollado con la tecnología patentada de afeitado de Gillette.

- Enriquecido con aloe
- El gel de afeitado Gillette Series Piel Sensible contiene la protección añadida y eficacia suavizante de la piel del aloe.
- Suave deslizamiento

- Los emolientes de alta gradación e ingredientes lubricantes, como la glicerina y el sílice, hidratan y mejoran el deslizamiento de la maquinilla, ofreciendo un afeitado cómodo y apurado
- Protección para tu afeitado
- Su fórmula de triple protección anti-fricción crea una capa que protege la piel.



GEL DE AFEITADO GILLETTE SERIES NEUTRO PIEL SENSIBLE

Eficacia demostrada. Ideal incluso en pieles sensibles.

Su fórmula de triple protección contiene tres eficaces lubricantes que mejoran el deslizamiento de la maquinilla y protegen la piel contra cortes, rojeces y tirantez. Su fórmula sin tintes ni fragancia ofrece un afeitado increíblemente suave y apurado. También disponible en espuma.

Desarrollado con la tecnología patentada de afeitado de Gillette.

- Afeitado de suave deslizamiento
- Sus ingredientes lubricantes, como la glicerina y el aceite Lubrajel, reblandecen el vello y preparan la piel para un deslizamiento suave de la maquinilla y un afeitado cómodo y apurado.
- Protección para tu afeitado
- Si sufres granos de afeitado, tirones o cortes durante el afeitado, encontrarás consejos en la sección Cómo afeitarse.



GEL ACONDICIONADOR DE AFEITADO GILLETTE SERIES

Consigue un afeitado increíblemente cómodo con el gel acondicionador de afeitado Gillette Series

Su fórmula de triple protección contiene tres eficaces lubricantes que mejoran el deslizamiento de la maquinilla y protegen la piel contra cortes, rojeces y tirantez. Su

fórmula acondicionadora enriquecida con manteca de cacao ofrece un afeitado increíblemente suave y apurado.

También disponible en espuma.

Desarrollado con la tecnología patentada de afeitado de Gillette.

- Equilibrio superior
- La rica fórmula del gel acondicionador de afeitado Gillette Series, con manteca de cacao y extra lubricantes, se absorbe fácilmente y reblandece el vello facial.
- Afeitado de suave deslizamiento
- Los emolientes de alta gradación e ingredientes lubricantes hidratan la piel, mejorando el deslizamiento de la maquinilla.
- Protección para tu afeitado
- La fórmula protectora protege la piel contra los tirones, rojeces y tirantez para darte un afeitado increíblemente suave y apurado.



ESPUMA DE AFEITADO GILLETTE SERIES PIEL SENSIBLE

Consigue un afeitado suave con la espuma de afeitado Gillette Series Piel Sensible

Su capa cremosa protege la piel para un afeitado suave y la ligera fragancia le da a tu piel el toque ligero que necesita.

Desarrollado con la tecnología patentada de afeitado de Gillette.

- Afeitado de suave deslizamiento
- Los emolientes de alta gradación e ingredientes lubricantes, con glicerina y sílice, hidratan para mejorar el deslizamiento de la maquinilla y ofrecen un afeitado cómodo y suave.
- Consejos para la piel sensible
- Si sufres granos de afeitado, tirones o cortes al afeitarte, aquí tienes algunos consejos de afeitado para tu piel sensible. Empieza ya a disfrutar de un afeitado cómodo y suave.
- Reduce los granos de afeitado
- Los granos de afeitado y el vello enquistado, comunes sobre todo en personas de pelo rizado, se producen cuando la barba crece hacia la superficie de la piel y provoca rojeces, inflamación y granitos parecidos al acné. Descubre la verdad sobre los granos del afeitado y consejos de afeitado en nuestra sección Cómo afeitarse.

AFEITADO FEMENINO



MAQUINA Y REAPUESTO VENUS

La primera afeitadora recargable de tres hojas diseñada para la mujer

La afeitadora recargable Venus Original incluye almohadillas protectoras que rodean sus tres hojas para una depilación suave y al ras en sólo una pasada.

El cartucho de tres hojas brinda la depilación más al ras

Almohadillas protectoras para una depilación sin irritación

Cartuchos de reemplazo con hojas intercambiables

Mango SoftGrip® para mejor control



VENUS OCEAN DESECHABLE

Piernas listas para la playa con una afeitadora desechable.

Las afeitadoras desechables Venus Oceana combinan tres hojas, una cabeza pivotante redondeada para las zonas difíciles de alcanzar, y un mango mejorado antideslizante para más control de la máquina - una depilación suave en una sola pasada.

3 hojas rodeadas por suaves almohadillas protectoras

Banda lubricante MoistureRich® con aloe para un mejor deslizamiento

Cabeza pivotante para las áreas difíciles de depilar

Mango mejorado para mayor control

No tienes que cambiar de la hoja; sólo úsala y tírala





VENUS SENSITIVE DESECHABLE

Una afeitadora desechable con lubricantes adicionales para la piel sensible
Las afeitadoras desechables Venus Sensitive tienen una banda lubricante MoistureRich® con más lubricantes que ayudan a lograr un mejor deslizamiento, una depilación al ras y piel sedosa en una sola pasada.
3 hojas rodeadas por suaves almohadillas protectoras
Banda MoistureRich® para un mejor deslizamiento
Cabeza pivotante para las zonas difíciles de depilar
Mango mejorado para mayor control
No tienes que cambiar las hojas; sólo úsala y tírala



VENUS SIMPLY DESECHABLE

Depilación al ras con menos irritación
Las afeitadoras desechables Simply Venus ofrecen una depilación al ras a un precio accesible. Estas desechables incluyen una cabeza pivotante con tres hojas y un cómodo mango que permite una depilación más al ras y se desliza fácilmente.
Banda lubricante Easy Glide MoistureRich®

3 hojas para una depilación al ras
Microsensores protectores que ayudan a reducir los cortes y la irritación
Confortable mango antideslizante



GEL PARA DEPILAR

Desliza mejor sobre tu piel sensible

El gel para depilar Satin Care® Sensitive Skin Formula con Aloe Vera está diseñado especialmente para la piel sensible.

Este gel ligeramente perfumado con lubricantes avanzados ofrece un increíble deslizamiento de la afeitadora para protegerte de las cortaduras y la irritación.





CEPILLOS DENTALES PARA ADULTOS

➤ ORAL-B® PRO-SALUD PULSAR ANTIBACTERIAL

Posee cerdas con protección antibacterial que oscilan para limpiar profundamente y pulsan para ayudar a remover placa bacteriana.

Oral-B® Pro-Salud Pulsar Antibacterial contiene Bac-Defense, un efectivo antibacterial* que ayuda a prevenir el crecimiento de bacterias en las cerdas del cepillo hasta por 90 días. Las cerdas no eliminan las bacterias que están en la boca, ni protegen contra enfermedades.

Ayuda a remover eficientemente la placa bacteriana.

Su tecnología Bac-Defense protege tu cepillo.

Posee Cerdas Micropulso™ que oscilan y pulsan.

CARACTERÍSTICAS

- Cerdas Micropulso™: Oscilan para penetrar a profundidad entre los dientes y pulsan para ayudar a remover la placa bacteriana y estimular las encías*.
- Cerdas con Bac-Defense: Ayudan a prevenir el crecimiento de bacterias en las cerdas del cepillo.
- Cabezal seccionado sensible a la presión: Se ajusta al contorno de sus dientes, permitiendo que el cepillo limpie en zonas de difícil acceso al tiempo que controla la cantidad de presión aplicada dientes y encías.



➤ ORAL-B® ADVANTAGE PLUS ANTIBACTERIAL

Protección antibacterial y mayor alcance

Advantage® Plus Antibacterial inhibe el crecimiento bacteriano que podría afectar a las cerdas del cepillo hasta por 90 días. Las cerdas no eliminan las bacterias que están en la boca, ni protegen contra enfermedades.

Ayuda a prevenir el crecimiento de bacterias en las cerdas.

Ayuda a limpiar lugares de difícil acceso.

Masajea las encías suavemente.

CARACTERÍSTICAS

- Cerdas con Bac-Defense: Bac-Defense es un efectivo antibacterial que ayuda a prevenir el crecimiento de bacterias en las cerdas del cepillo.
- Punta Ultra Efectiva: las cerdas largas de la punta ayudan a limpiar los lugares más difíciles de alcanzar.

- Suaves Estimuladores de Encías: Dos filas de suaves estimuladores posicionados en ambos lados de la cabeza del cepillo masajean suavemente las encías.



➤ **ORAL-B® PRO-SALUD CROSSACTION**

Ayuda a remover hasta 90% de placa bacteriana en lugares de difícil acceso. Oral-B® Pro-Salud CrossAction ha sido clínicamente probado* para eliminar más placa, que un cepillo de dientes manual de cerdas planas, con sus cerdas CrissCross® en ángulo que desprenden y ayudan a eliminar la placa bacteriana. Utiliza cerdas CrissCross® diseñadas para desprender y ayudar a remover la placa bacteriana. Su punta ultra efectiva ayuda a limpiar en zonas de difícil acceso. Es suave con el esmalte y las encías.

CARACTERISTICAS

- Cerdas CrissCross®: Colocadas en diferentes ángulos opuestos para cepillar entre los dientes, desprendiendo y ayudando a eliminar la placa bacteriana.
- Punta Ultra Efectiva: Las cerdas largas de la punta ayudan a limpiar los lugares más difíciles de alcanzar.
- Cerdas Indicator®: Se decoloran hasta la mitad indicando cuando es el momento de reemplazar su cepillo.
- Filamentos de puntas redondeadas cuidadosamente pulidas: Son suaves con el esmalte y las encías.



➤ **ORAL-B® PRO-SALUD 7 BENEFICIOS**

No limpies sólo tus dientes limpia tu boca.

Brinda 7 beneficios para el cuidado bucal:

1. Ayuda a remover hasta 99% de placa bacteriana en lugares de difícil acceso.
2. Ayuda a remover la placa bacteriana en lugares difíciles de alcanzar.
3. Ayuda a mantener las encías firmes y saludables.
4. Limpia a lo largo de la línea de las encías.
5. Ayuda a remover las manchas superficiales de los dientes.

6. Ayuda a remover los gérmenes de la lengua y mejillas.
7. Estimula las encías.

Es delicado con el esmalte dental y las encías.

CARACTERÍSTICAS

- Cerdas CrissCross®: Colocadas en diferentes ángulos opuestos para cepillar entre los dientes, desprendiendo y ayudando a eliminar la placa bacteriana.
- Limpiador de Lengua texturizado: Localizado en la parte posterior del cepillo.
- Suaves Estimuladores de Encías: Dos filas de suaves estimuladores, posicionados en ambos lados de la cabeza del cepillo, masajean suavemente las encías.
- Punta Ultra Efectiva: Las cerdas largas de la punta ayudan a limpiar los lugares más difíciles de alcanzar.
- Cerdas Indicator®: Se decoloran hasta la mitad indicando cuando es el momento de reemplazar su cepillo.



➤ ORAL-B® ANTIBACTERIAL

Posee suaves cerdas con puntas redondeadas y sistema Bac-Defense Antibacterial. Oral-B® Antibacterial inhibe el crecimiento bacteriano que podría afectar a las cerdas del cepillo hasta por 90 días. Las cerdas no eliminan las bacterias que están en la boca, ni protegen contra enfermedades.

Señala cuándo reemplazar el cepillo dental.

Es suave con sus dientes y encías.

Su mango de diseño ergonómico brinda mayor confort y control.

CARACTERÍSTICAS

- Cerdas con Bac-Defense: Bac-Defense es un efectivo antibacterial que ayuda a prevenir el crecimiento de bacterias en las cerdas del cepillo.
- Cerdas Indicator®: Las cerdas amarillas Indicator se decoloran hasta la mitad señalando cuándo reemplazar el cepillo dental.
- Cerdas con puntas redondeadas: Las cerdas cuidadosamente pulidas con puntas redondeadas son delicadas con sus dientes y encías.
- Mango Comfort Grip: Mango de diseño ergonómico que brinda mayor confort y control.



➤ **ORAL-B® INDICATOR PLUS**

Posee cerdas con puntas redondeadas que limpian delicadamente dientes y encías.

Oral-B® Indicator Plus limpia tus dientes y ayuda a cuidar la salud de tu boca con sus cerdas de puntas redondeadas cuidadosamente pulidas.

Señala cuándo reemplazar el cepillo dental.

Es suave con sus dientes y encías.

Su mango de diseño ergonómico brinda mayor confort y control.

CARACTERISTICAS

- Cerdas Indicator®: Las cerdas azules Indicator se decoloran hasta la mitad señalando cuándo reemplazar el cepillo dental.
- Cerdas con puntas redondeadas: Las cerdas cuidadosamente pulidas con puntas redondeadas son suaves en sus dientes y encías.
- Mango Comfort Grip: Mango de diseño ergonómico que brinda mayor confort y control.



➤ **ORAL-B® COMPLETE**

Limpia entre los dientes, refresca el aliento y es delicado con las encías.

Oral-B® Complete es un cepillo diseñado para:

Limpia profundamente tu boca.

Refrescar el Aliento al ser usado regularmente.

Cuidar las encías con sus cerdas de puntas redondeadas.

CARACTERISTICAS

- Cerdas Indicator®: Las cerdas azules Indicator se decoloran hasta la mitad señalando cuándo reemplazar el cepillo dental.
- Cerdas en Copa: Las cerdas en copa están diseñadas para limpiar entre los dientes y a lo largo de la línea de las encías.
- Limpiador de Lengua: Su limpiador de lengua está diseñado para ayudar a refrescar el aliento.
- Cerdas con Puntas Redondeadas: Sus cerdas de puntas redondeadas son delicadas con las encías.



➤ **CEPILLO DENTAL 3D WHITE**

Cerdas multinivel para remoción de manchas

El cepillo dental 3D White cuenta con cerdas multinivel que penetran entre los dientes ayudando a remover manchas superficiales y placa para una sonrisa más blanca.

Además, tiene limpiador de lengua que ayuda a mantener el aliento fresco y estimuladores de goma que masajean y cuidan tus encías.



➤ **CEPILLO DENTAL 3D WHITE BRILLIANT**

Copas blanqueadoras - sonrisa naturalmente más blanca

El cepillo dental 3D White Brilliant cuenta con copas blanqueadoras que ayudan a retener la pasta dental favoreciendo una efectiva remoción de manchas superficiales, brindando una sonrisa naturalmente más blanca.

Además sus cerdas largas PowerTip ayudan a limpiar lugares de difícil acceso.



➤ **CEPILLO DENTAL 3D WHITE LUXE PRO-FLEX**

Alas flexibles + goma pulidora

El cepillo dental 3D White Luxe Pro-Flex™ tiene ALAS FLEXIBLES que se adaptan a los contornos de tus dientes alcanzando incluso lugares de difícil acceso.

Además cuenta con una exclusiva GOMA PULIDORA que ayuda a remover hasta 90% de las manchas superficiales en los dientes en sólo 2 semanas.



➤ **ORAL-B PRO SALUD CLINICAL PROTECTION PRO-FLEX**

El único cepillo con tecnología Pro Flex con lados flexibles que ayudan a remover más placa

Oral-B Pro- Salud Clinical Protection Pro-Flex es el primer y único cepillo de dientes con lados Pro-Flex, que se adapta a los contornos de tus dientes y encías, ayudando a remover más placa que un cepillo dental común.

- La flexibilidad de las cerdas de Oral-B Pro-Flex proporciona una limpieza excelente y mucho más suave que un cepillo común*.
- Además, Pro-Flex ayuda a controlar la placa de manera eficiente y a :
- Remover hasta 93% de la placa en áreas difíciles de alcanzar.
- Remover hasta 34% más placa bacteriana a lo largo de la línea de la encías que un cepillo común*.
- Actúa suavemente sobre el esmalte y las encías
- Ayuda a prevenir problemas de encías, y a tener encías más saludables



➤ **ORAL-B® PORTÁTIL**

Ideal para viajes, trabajo, deportes o escuela.

Ideal para personas que trabajan, estudian, viajan y necesitan un cepillo dental para su higiene fuera de casa.

El cómodo estuche en el mango protege el cepillo y lo mantiene limpio.

El estuche extiende el mango para un cómodo y eficaz cepillado.

Posee cerdas Indicator.

CARACTERÍSTICAS

- Tapa protectora con ventilación: Permiten que las cerdas se sequen más rápido y que al mismo tiempo permanezcan limpias y protegidas.
- Cerdas Indicator®: Las cerdas azules Indicator se decoloran hasta la mitad señalando cuándo reemplazar el cepillo dental.
- Cerdas con Puntas Redondeadas: Sus cerdas de puntas redondeadas son delicadas con las encías.



CEPILLOS DENTALES PARA NIÑOS

➤ ORAL-B® STAGES 1 (4-24 MESES)

Stages 1: Un cepillo para bebés de 4 a 24 meses de edad.

A esta edad, los bebés comienzan a tener sus primeros dientes. Cuando el primer diente aparece, usualmente entre los cuatro y seis meses, es tiempo de comenzar a cepillar. El cepillo Oral-B® Stages 1 facilita el delicado cuidado de los dientes nuevos y encías sensibles.

Diseñado con cerdas suaves para bebé para las encías delicadas y los primeros dientes. Mango diseñado para las manos de los padres.

CARACTERISTICAS

- Cerdas suaves para bebé: Para una suave limpieza de los dientes y para masajear los dientes y las encías delicadas del bebé.
- Cabeza con bordes protectores: Para ayudar a proteger las encías delicadas.
- Mango Antideslizante: Que ayuda a los padres a cepillar los dientes y encías del bebé.



➤ ORAL-B® STAGES 3 (5-7 AÑOS)

Stages 3: Un cepillo diseñado para niños de 5 a 7 años de edad.

A esta edad, los molares empiezan a crecer mientras los dientes de bebé se pierden. Los niños pueden cepillarse pero aun están aprendiendo la buena técnica. Algunas veces cepillan solo un lado de los dientes y no siempre pueden alcanzar los dientes posteriores. Oral-B® Stages 3 ayuda a los niños a cepillarse de la mejor manera.

Diseñado para niños que requieren menor ayuda al cepillarse.

Los dientes permanentes están empezando a salir y los dientes de leche a caerse.

CARACTERISTICAS

- Limpiador de Lengua: Diseñado para tener un aliento fresco.
- Cabeza con bordes protectores: Para ayudar a proteger las encías delicadas.
- Punta Ultra-Efectiva: Diseñada para limpiar dientes de difícil acceso.
- Punto de Apoyo: Que mantiene el cepillo estable al apoyarlo.



➤ **ORAL-B® PRO-SALUD 8+ AÑOS**

Para pre-adolescentes, con dentadura mezclada entre dientes de leche y dientes permanentes.

Cerdas CrissCross remueven placa bacteriana difícil de alcanzar entre los dientes.

Limpiador de lengua remueve los gérmenes que causan el mal aliento.

Diseñado para que los preadolescentes logren una mejor técnica de cepillado.



CREMAS DENTALES

➤ PASTA DENTAL ORAL-B PRO-SALUD CLINICAL PROTECTION CUIDADO DE ENCÍAS

Oral-B Pro-Salud CLINICAL PROTECTION Cuidado de Encías es la pasta dental más avanzada de Oral-B creada para ayudar a prevenir los problemas de encías antes que estos se desarrollen, fue creada para ayudar a prevenir la problemas de encías antes que que se desarrollen.

Encías más saludables en 4 semanas.

A diferencia de las pastas dentales comunes, ésta ayuda a eliminar la placa a lo largo de la línea de las encías y a obtener encías mas saludables en 4 semanas.

Su principal ingrediente activo, Fluoruro de Estaño estabilizado (SnF₂), provee un aumento en el poder antibacteriano, lo que resulta en uno de los más altos niveles de protección de la familia de pastas dentales Oral-B Pro-Salud.

Estudios clínicos demuestran que productos que contienen Fluoruro de Estaño (0.454% de fluoruro de estaño) ayudan a reducir problemas de encías en 21%, y la placa en un 6,9%. Junto con un cepillado adecuado.



➤ PASTA DENTAL ORAL-B PRO-SALUD CLINICAL PROTECTION SENSITIVE

Ayuda al alivio instantaneo de la sensibilidad

Oral-B Pro-Salud CLINICAL PROTECTION Sensitive utiliza la química estabilizada de fluoruro y estaño, disminuyendo la sensibilidad de los dientes.

Su fórmula ayuda a bloquear las aperturas de los pequeños túbulos (micro-canales) conectados a los nervios de los dientes, impidiendo que sustancias externas – como alimentos y bebidas calientes, fríos o ácidos - activen el dolor.

El uso continuo proporciona alivio duradero y protege las áreas que los dentistas más revisan. Como beneficio adicional, además protege los dientes contra otras causas de sensibilidad, como la erosión del esmalte dental



➤ PASTA DENTAL ORAL-B PRO-SALUD CLINICAL PROTECTION CONTROL DE PLACA

Oral-B Pro-Salud CLINICAL PROTECTION control de placa es la pasta dental más avanzada de Oral-B creada para ayudar a reducir la placa y evitar que aparezca de nuevo.

La pasta dental Oral-B Pro-Salud Clinical Protection Control de Placa no solo ayuda a reducir la placa sino también está clínicamente probado que ayuda a prevenir que la placa regrese.

La acumulación de placa puede formar manchas en los dientes y es la principal causa de Problemas de Encías. La placa también puede contribuir en el desarrollo de la caries, lo que debilita aun más la salud de los dientes

Por eso, la fórmula de Oral-B Pro-Salud Clinical Protection Control de Placa ayuda a proteger tu boca contra la placa bacteriana, Problemas de encías, la caries y la sensibilidad dental, también ayuda a remover manchas superficiales de los dientes y a refrescar el aliento.



➤ **CREMA DENTAL ORAL-B PRO-SALUD WHITENING SABOR MENTA FRESCA**

Realza la blancura natural de tus dientes, refleja tu salud bucal

Pro-Salud Whitening contiene el SISTEMA POLYFLUORITE, con fluoruro y Cristales Activos de limpieza.

Con un Cepillado regular, Oral-B Pro-Salud Whitening ayuda a obtener los siguientes beneficios:

Prevenir las Caries

Prevenir la Placa

Prevenir Problemas de Encías

Proteger contra la Hipersensibilidad Dental

Prevenir el Sarro

Blanquear los dientes al remover suavemente manchas superficiales

Refrescar el Aliento

Realza la Blancura natural de tus dientes. Contiene una combinación de ingredientes blanqueadores que remueven cuidadosamente las manchas superficiales.



➤ **ORAL-B® PRO-SENSITIVE + WHITENING**

Clínicamente comprobado: ayuda a aliviar y prevenir la hipersensibilidad dental

Con un cepillado regular, Oral-B Pro-Sensitive + Whitening ayuda a obtener los siguientes beneficios:

Blanquear los dientes al remover suavemente manchas superficiales

Prevenir la Caries

Prevenir la Placa

Proteger contra la Hipersensibilidad Dental

Refrescar el Aliento



➤ **ORAL-B® PRO-SALUD LIMPIEZA PROFUNDA MENTA SUAVE**

Oral-B® Pro-Salud Limpieza Profunda contiene el SISTEMA POLYFLUORITE, con fluoruro y Cristales Activos para una limpieza profunda.

Con un cepillado regular, Oral-B Pro-Salud Limpieza Profunda ayuda a obtener los siguientes beneficios:

Prevenir la Caries

Prevenir la Placa

Prevenir Problemas de Encías

Proteger contra la Hipersensibilidad Dental

Prevenir el Sarro

Blanquear los dientes al remover suavemente manchas superficiales

Refrescar el Aliento



➤ **ORAL-B® COMPLETE PLUS ENJUAGUE + BLANCURA**

Contiene ingredientes de Enjuague Bucal para darle un Aliento Fresco.

Con ingredientes que ayudan a prevenir las caries y la acumulación de sarro, y a remover suavemente manchas superficiales.

- Con un cepillado regular:
- Combate las Caries
- Combate el Sarro
- Refresca el Aliento
- Blanquea los dientes al remover suavemente manchas superficiales



➤ **ORAL-B® COMPLETE LIMPIEZA PROFUNDA MENTA FRESH**

Su sistema ActivProtect ayuda a eliminar bacterias de los dientes y encías.

Actúa con un sistema de limpieza profunda, que alcanza incluso áreas de difícil acceso para el cepillo dental, para una sensación refrescante duradera.

Esto porque contiene partículas Microclean que limpian profundamente la boca y su fórmula ayuda a eliminar bacterias, dejando una sensación de limpieza prolongada.



➤ **ORAL-B® 1-2-3**

Cuidar los dientes de su familia ahora es tan fácil como contar hasta 3. Entendemos la importancia del cuidado bucal de su familia, tanto de los niños como de los adultos. Es por eso que creamos la pasta dental Oral-B 1-2-3, que brinda:

1. Protección anticaries
2. Dientes blancos
3. Frescura



➤ **ORAL-B® STAGES**

Una pasta anticaries con flúor para niños.

Los niños querrán cepillar sus dientes con la pasta dental Oral-B® Stages, que provee una efectiva protección contra las caries con su suave fórmula en gel. Para niños menores de 6 años usar una pequeña cantidad de pasta dental en el cepillado. La supervisión de un adulto es recomendable para evitar el exceso.

Probado en niños.

Protección efectiva contra las caries.

Hace el cepillado divertido con los personajes de Disney



ENJUAGUES DENTALES

➤ ENJUAGUE BUCAL 3D WHITE CON INGREDIENTE BLANQUEADOR ACTIVO

El enjuague bucal 3D White contiene el mismo ingrediente blanqueador usado por odontólogos, y ayuda a blanquear los dientes mediante la eliminación de las manchas superficiales.

Además, también ayuda a eliminar las bacterias que causan el mal aliento, de modo que se lo puede usar como enjuague bucal regular.

En enjuague bucal 3D White no contiene alcohol y su fórmula no causa daño al esmalte dental.



➤ ENJUAGUE BUCAL ORAL-B PRO-SALUD CLINICAL PROTECTION MULTI-BENEFICIOS

Una fórmula con múltiples beneficios que ayuda a proteger y a fortalecer el esmalte Oral-B Pro-Salud Clinical Protection Multi-Beneficios tiene una nueva fórmula (fluoruro + CPC), sin alcohol y con múltiples beneficios que ayuda a proteger y a fortalecer el esmalte. No arde y ayuda a:

Eliminar los gérmenes que causan el mal aliento, placa y problemas de encías,
Combatir las caries,

Reforzar el esmalte dental,

Proteger contra ataques de elementos ácidos.

Ya que no tiene alcohol, no provoca esa sensación de ardor en la boca.



➤ ENJUAGUE ORAL-B® PRO-SALUD

Enjuague que ayuda a prevenir la gingivitis y la placa bacteriana.

El enjuague Oral-B® Pro-Salud con sabor menta fresca ayuda a eliminar millones de bacterias sin el ardor del alcohol.

Usar el enjuague bucal Oral-B® Pro-Salud dos veces al día:

Ayuda a prevenir y reducir la placa bacteriana.

Ayuda a prevenir y reducir la gingivitis.

Ayuda a combatir el mal aliento.



➤ **ENJUAGUE ORAL-B® MENTA NATURAL**

Eficaz contra las bacterias, gentil con tu boca.

El enjuague bucal Oral-B® Menta Natural con flúor contiene cloruro de cetilpiridinio monohidratado, un agente con fuerte acción antibacteriana, clínicamente probado para ayudar a combatir la placa bacteriana y reducir su formación en comparación con el simple uso del cepillo dental. Además contiene flúor para una prevención más eficaz contra la caries. Gracias a su forma líquida es especialmente eficaz en aquellas áreas de difícil acceso para el cepillo dental.

Ayuda a combatir las bacterias que causan la caries, la placa y el mal aliento
Sabor Menta Natural



➤ **ENJUAGUE ORAL-B® MENTA REFRESCANTE**

Eficaz contra las bacterias, gentil con tu boca.

El enjuague bucal Oral-B® Menta Refrescante con flúor contiene cloruro de cetilpiridinio monohidratado, un agente con fuerte acción antibacteriana, clínicamente probado para ayudar a combatir la placa bacteriana y reducir su formación en comparación con el simple uso del cepillo dental. Además contiene flúor para una prevención más eficaz contra la caries. Gracias a su forma líquida es especialmente eficaz en aquellas áreas de difícil acceso para el cepillo dental.

Ayuda a combatir las bacterias que causan la caries, la placa y el mal aliento
Sabor Menta Refrescante



HILO DENTAL

➤ HILO DENTAL ORAL-B PRO-SALUD MULTI-BENEFICIOS

Oral-B® Pro-Salud Multi-Beneficios se desliza fácilmente entre los dientes

Su textura suave y su forma de cinta, permiten que se deslice fácilmente entre los dientes

Su tecnología PTFE lo hace más resistente al desgaste

Su recubrimiento con sabor a menta permite una agradable sensación de frescura

Su superficie micro-texturizada ayuda a remover efectivamente la placa

Ayuda a prevenir la gingivitis gracias a la remoción de placa en la línea de las encías



➤ HILO DENTAL ORAL-B® SATIN TAPE

Su forma de cinta es ideal para limpiar espacios más anchos.

En adición a su textura satinada para envolverse confortablemente alrededor de los dedos, Oral-B® Satin Tape tiene forma de cinta para ayudar a limpiar espacios más anchos entre los dientes. Además, al usarlo deja una explosión de frescura con sabor a menta.

Su forma de cinta y área superficial ancha ayudan a limpiar espacios más grandes entre los dientes.

Es fácil de insertar y manejar para ayudarte a alcanzar hasta las zonas más difíciles.

Te deja saber que está trabajando al añadir una explosión de frescura con sabor a menta en tu boca.

Es gentil con las encías y tus dedos para tu confort.



➤ HILO DENTAL ORAL-B® SATIN FLOSS

Hilo dental con textura satinada de fácil manejo para una experiencia más suave y confortable

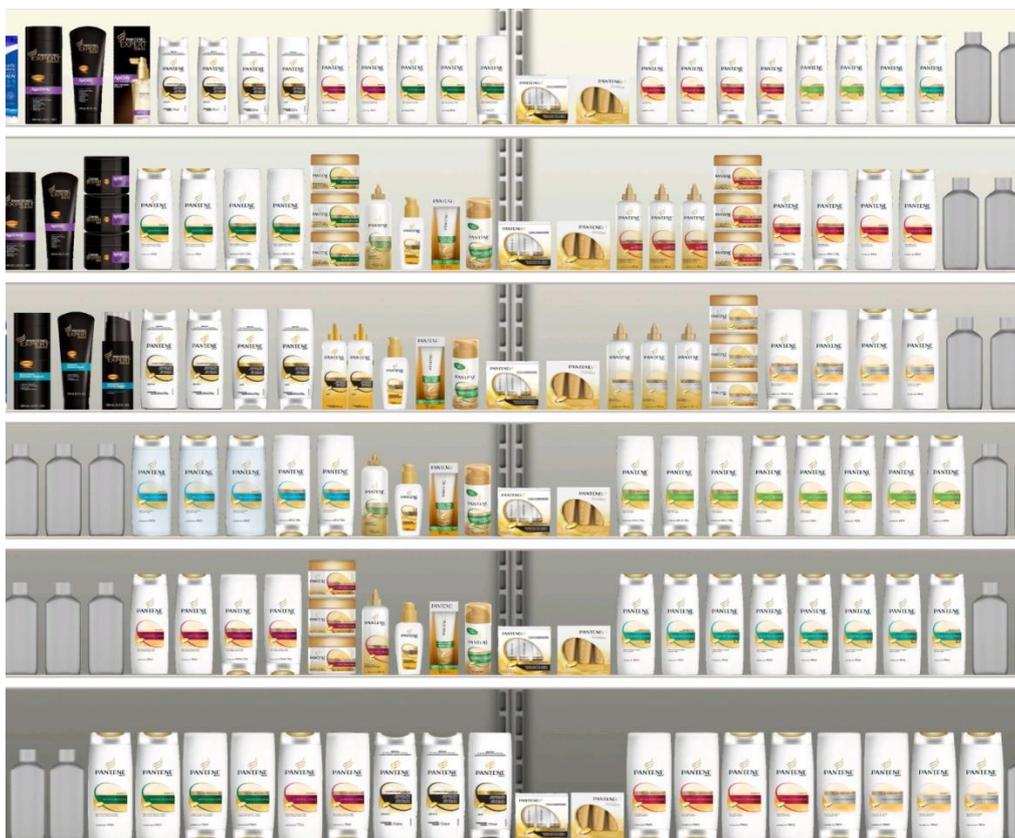
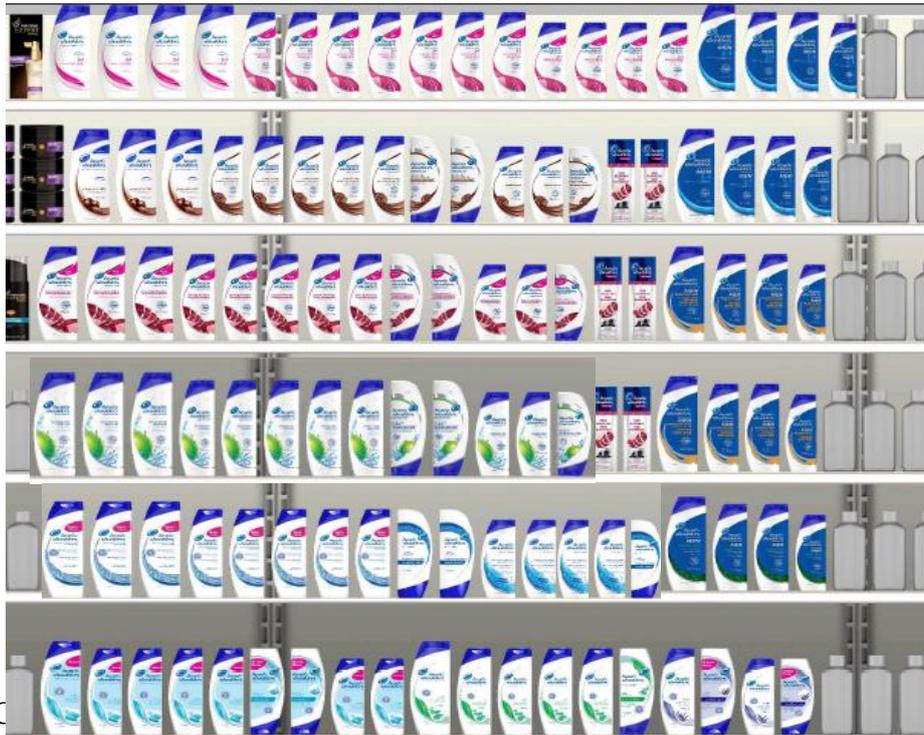
Oral-B® SATIN Floss está hecho de un hilo sedoso con forma de cinta que se envuelve confortablemente alrededor de los dedos y se desliza suavemente entre los dientes y bajo la línea de la encía. El diseño de Oral-B® Satin Floss efectivamente remueve la placa y partículas de comida para ayudar a prevenir las caries y gingivitis, ofreciendo una forma simple y fácil de ayudar a mejorar la salud de tus dientes y encías.

Tiene una forma especial de cinta, ayudando a deslizarse confortablemente entre los dientes y bajo la línea de la encía.

Es fácil de insertar y manejar, para ayudarte a alcanzar hasta las zonas más difíciles.



Anexo 3 Planogramas Capilares H&S

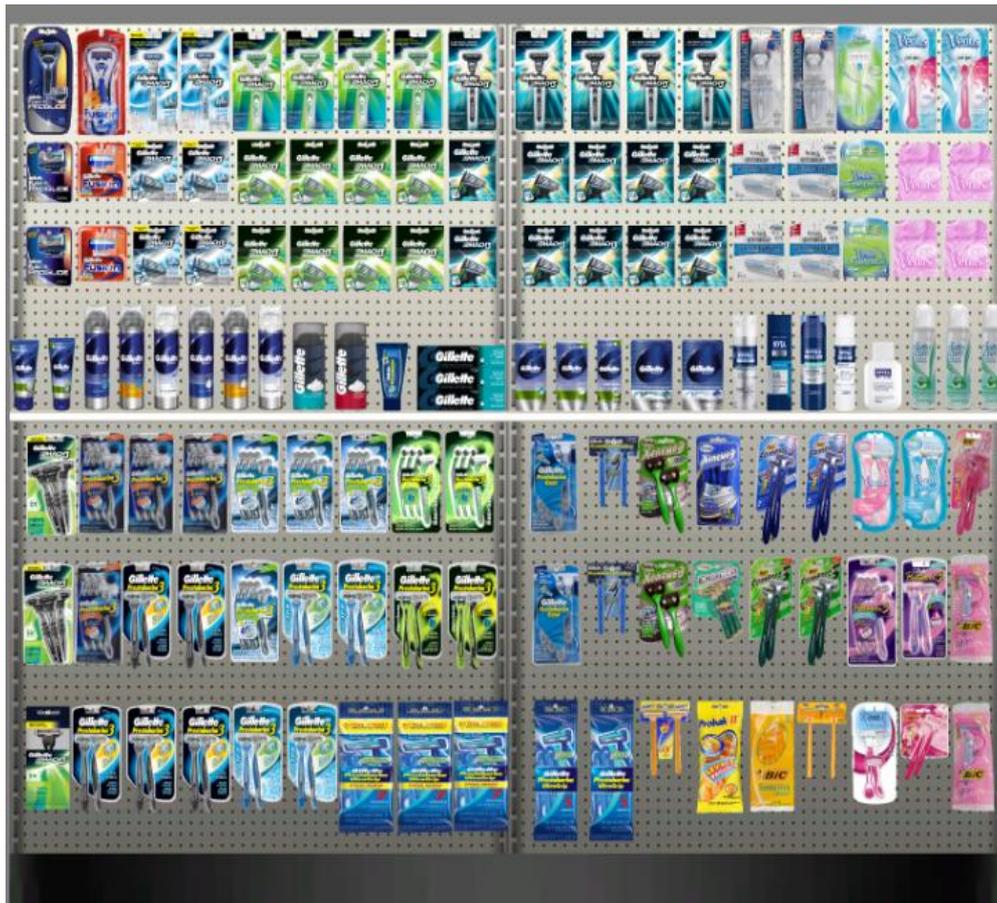


FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PLANOGRAMA AFEITADO



PLANOGRAMA DESODORANTES



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PLANOGRAMA CEPILLOS DENTALES

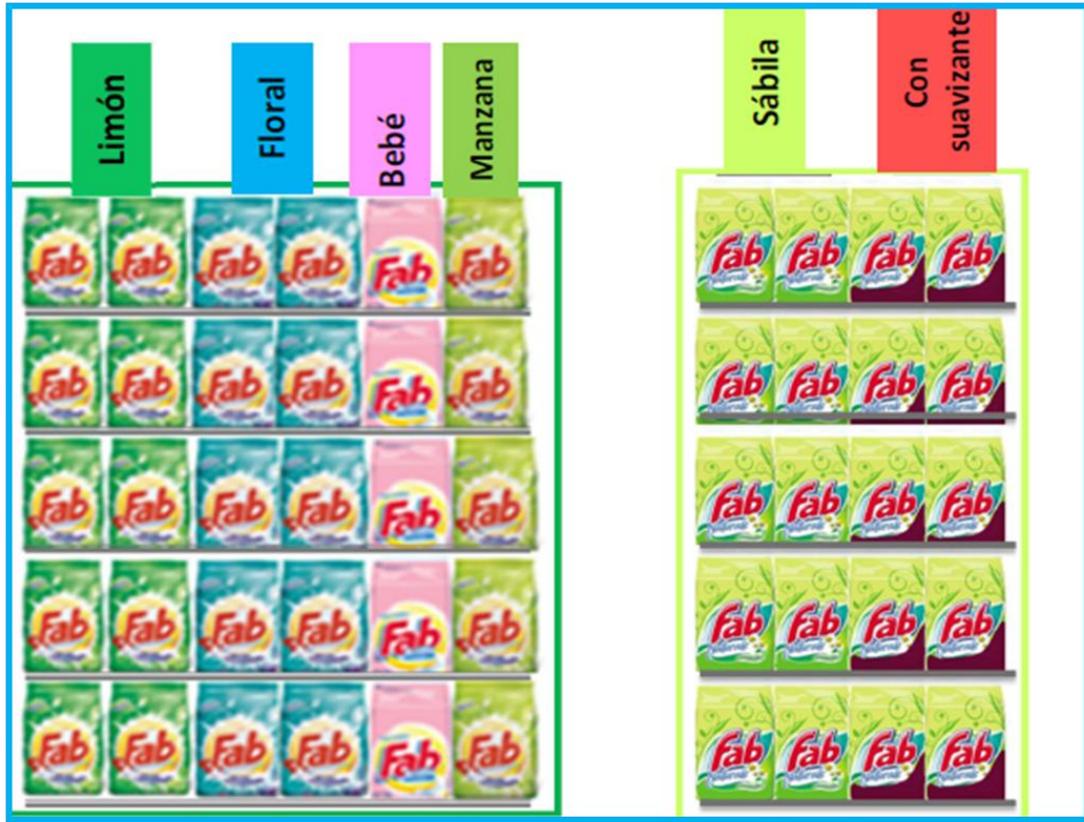


PLANOGRAMA CREMAS DENTALES



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PLANOGRAMAS DETERGENTE



FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Anexo 4 Hojas de sugeridos por Key Account



Cód.	DESCRIPCION
80664737	H&S SH LIMPIEZA RENOVADORA 200MLx12IT
80664717	H&S 2 EN 1 SUAVE MANEJABLE 200MLx12IT
80661740	H&S 3EN1 200MLx12IT
80651965	H&S BOTEL SH PRE CAI 400 ML X12 for men
80651937	H&S 2 EN 1 SUAVE MANEJABLE 400MLx12IT
80651972	H&S SH ANTIFALL 400MLx12IT
80664669	H&S SH SENSITIVE ALOE 400MLx12IT
80651461	H&S SH LIMPIEZA RENOVADORA 400MLx12IT
80651467	H&S 2 EN 1 LIMPIEZA RENOVADORA 400MLx12IT
80664701	HE&S RELAX 400MLx12IT
80664707	H&S SH ACCION HUMECTANTE 400MLx12IT
80653949	H&S SH MANZANA FRESH 400MLx12IT
80651474	H&S SH MENTOL REFRESCANTE 400MLx12IT
80661741	H&S 3EN1 400MLx12IT
80651881	H&S BOTEL AC CON CAI 400 ML X12
80651907	HE&S COND RELAX 400MLx12IT
80651484	HE&S COND LIMP RENOVADORA 400MLx12IT
80654018	H&S AC MANZANA FRESH 400MLx12IT
80651905	HE&S COND SENSITIVE ALOE 400MLx12IT
80651912	HE&S COND HUMECTA 400MLx12IT
80665547	H&S LOC FREJU 125ML
80665213	H&S SH FREJU 200ML
80665214	H&S SH FREJU 400ML
80665219	H&S AC FREJU 400ML
80665216	H&S SH FREJU 700ML
80651974	H&S BOTEL SH PRO CAI 700 ML X10
80651939	HE&S 2 EN 1 SUAVE MANEJABLE 700MLx10IT
80651480	H&S SH MANZANA FRESH 700MLx10IT
80651475	H&S SH MENTOL REFRESCANTE 700MLx10IT
80653945	HE&S SH LIMPIEZA RENOVADORA 700MLx10IT
80661743	H&S 3EN1 700MLx10IT
80661926	HERB ESS SH CURV PELIGR 300MLx12IT
80643918	HERB ESS AC CURV PELIGR 300MLx12IT
80643843	HERB ESS CC CURV PELIGR 285MLx12IT
80657617	HERB ESS SH CURV PELIGR 700MLx6IT
80643919	HERB ESS AC ADICTA COLOR 300MLx12IT
80657624	HERB ESS SH ADICTA COLOR 300MLx12IT
80661935	HERB ESS SH PARALISALOS 300MLx12IT
80643917	HERB ESS AC PARALISALOS 300MLx12IT
80643842	HERB ESS CC PARALISALOS 300MLx12IT
80657634	HERB ESS SH 2-1 HIDRADISIACO 300MLx12IT
80657628	HERB ESS SH HIDRADISIACO 300MLx12IT
80643916	HERB ESS AC HIDRADISIACO 300MLx12IT
80643856	HERB ESS SH HIDRADISIACO 700MLx6IT {CS}

Cód.	DESCRIPCION
13252662	SUPER THIN DB FILO LAMINA 5PZX20ITX24IP
84847561	PRESTOBARBA ULT GRIP PLUS 3PZX40IT
84847564	PRESTOBARBA ULT GRIP MOVIL 3PZX40IT
84847579	PRESTOBARBA ULT GRIP MOVIL 5PZX24IT
84847572	PRESTOBARBA PLUS PIELSEN 5PZX24IT x 24
80202400	PRESTOBARBA UG MOV FEM LUB 3PZX10ITX4IP
80202380	PRESTOBARBA EXC LUB 2PZX12ITX6IP
80202382	PRESTOBARBA EXC LUB 4PZX6ITX6IP
80202384	PRESTOBARBA EXC FEM LUB 2PZX12ITX6IP
84851934	Gil Maqui Pba 3 Hombre x2 x72 Olimpiadas
84851937	Gil Maqui Pba 3 Hombre x4 x36 Olimpiadas
80654002	Gil Pba 3 Body Sence x2x72
80656228	Gil Pba 3 Body Sence x4x36
84851941	PRESTOBARBA3 BASE 8P2 3ITxIP x 18
80202406	PRESTOBARBA3 FEM LUB 2PZX12ITX6IP
80202407	PRESTOBARBA3 FEM LUB 4PZX6ITX6IP
84851928	PRESTOBARBA3 ICE 2PZX12ITX6IP
84851929	PRESTOBARBA3 ICE 4PZX6ITX6IP
80204334	MACH3 350 IUp
13101443	MACH3 BASE CART 2PZX12ITX6IP
13101339	Gil Repto Mch3 x4 x72 Olimpiadas
80202423	M3 SEN RAZOR IUP x30
75074954	Mach3 Sensitive Cartucho 4s x72
75074953	Mach3 Sensitive Cartucho 2s x72
84841992	MACH3 TURB BASE MAQ AF 1PZX6ITX6IP
13277591	MACH3 TURB BASE CART 2PZX12ITX6IP
13277592	MACH3 TURB BASE CART 4PZX12ITX6IP
80210893	Gill M3 PowerSenz Razor Iup x 36
80210896	GILL M3POWER SEN 4CT X 72
80210895	MACH3 POW BASE CART 2PZX12ITX6IP
80664430	MACH3 DESECHABLE X3
80664429	MACH3 SENSITIVE DESECHABLE X3
80664431	MACH3 SENSITIVE DESECHABLE X1
80210932	Gill FusPG Razor Iup x 6
80210936	Gill FusPG Pow Razor Iup x 6
80210938	Gill FusPG Cart Reg x 4 x10
80210939	Gill FusPG Cart Reg x 2 x 10
80210940	Gill FusPG Cart Power x 2 x 10
80214304	PRESTOBARBA 3 ROJA X2
80214309	PRESTOBARBA 3 ROJA X4
80219166	MACH3 MAQ IUP ROJA X1
80230929	PBBA3 MUNDIAL X2
80230920	PBBA3 MUNDIAL X4
80230932	MACH3 IUP - MUNDIAL

Cód.	DESCRIPCION
80660046	ARIEL LIMON 180GRX50IT
80660045	ARIEL LIMON 360GRX30IT
80660049	ARIEL CON TOQUE DE DOW'NY 360GRX30IT
80660044	ARIEL LIMON 300GRX12IT
80660048	ARIEL CON TOQUE DE DOW'NY 300GRX12IT
80660043	ARIEL LIMON 2000GRX6IT
80660047	ARIEL CON TOQUE DE DOW'NY 2000GRX6IT
80649076	ARIEL LIQUIDO COLOR 1000MLx12IT
80649078	ARIEL LIQUIDO WTD 1000MLx12IT
80649077	ARIEL LIQUIDO COLOR 2000MLx6IT
80649079	ARIEL LIQUIDO WTD 2000MLx6IT
80635504	FAB NATURAL3 1000GRx12IT
80635505	FAB NATURAL3 2000GRx6IT
80635507	FAB NATURAL3 4000GRx4IT
80635512	FAB CON SUAVIZANTE 1000GRx12IT
80657783	FAB LIMON 200G x 50 IT
80657784	FAB LIMON 360G x 30 IT
80657785	FAB LIMON 1000G x 12 IT
80657786	FAB LIMON 2000G x 6 IT
80657787	FAB LIMON 4000G x 4 IT
80657789	FAB MANZANA 1000G x 12 IT
80632906	FAB FLORAL 200G x 50IT
80657778	FAB FLORAL 360G x 30 IT
80657779	FAB FLORAL 1000G x 12 IT
80657780	FAB FLORAL 2000G x 6 IT
80657781	FAB FUN DET FLORAL 4000 GR X4
80632912	FAB BEBE 200 Gramos x 50 IT
80657774	FAB BEBE 1 Kilo x 12IT NEW
80657775	FAB BEBE 2 Kilos x 6 IT NEW
80657776	FAB BEBE 4000G x 4 IT
80651682	PRO DELUX 425 60 SFT BCD
	PRO MULT AC CEP 40 S 1PZX3ITX12IP Lim Leng.
80651673	PRO MULTIPLE ACCION 40 SUAVE 2PZX12ITX3IP
80201984	OB Cepillo Complete 40 Med 2X1 x 36
80201877	OB Complete 40 Sft Packx3 BCD X24
75070012	OB Advan 3in1 40 Sft X 36
75070658	OB Cepillo Advantage Plus Antibac 40 Sft x 36
75070015	OB Cepillo Advantage 3 en 1 35 Sft x 36
75068803	OB CROSS PROSLD 40 MED ANTBACT X36
75031630	OB CROSSACTION CEP COMP 40M 1PZX12ITX3IP
75071209	OB Cross Action 720 40 Soft 3Pack
75040824	OB HILO DENTAL 25MX6ITX8IP
80645525	OB Pro Health Floss Hilo 25m x 12
75073896	OB PULSR PROSLD 40 SFT X36

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

80643321	HERB ESS AC PARACAIDAS 300MLx12IT
80657629	HERB ESS SH PARACAIDAS 300MLx12IT
80657631	HERB ESS SH PROLONGALO 300MLx12IT
80652004	HERB ESS COND PROLONGALO 300MLx12IT
80652005	HER BOTEL CC PROLONG 300 ML X12
80657619	HERB ESS BASE PROLONGALO 700MLx6IT
80643328	HERB ESS AC PROLONGALO 670MLx6IT
80657625	HERB ESS SH ALBOROTALOS 355MLx12IT
80645692	HERB ESS AC ALBOROTALOS 300MLx12IT
80645694	HERB ESS CC ALBOROTALOS 300MLx12IT
80645691	HERB ESS MOUSSE ALBOROTALOS 227GX12IT
80657616	HERB ESS SH ALBOROTALOS 700MLx6IT
80657622	HERB ESS SH ENDULZ CN FUERZA 700MLx6IT
80645693	HERB ESS AC ALBOROTALOS 670MLx6IT
80657636	HERB ESS AC ENDULZ CON FUERZA 670MLx6IT
80657621	HERB ESS SH ENDULZ CON FUERZA 300MLx12IT
80657635	HERB ESS AC ENDULZ CON FUERZA 300MLx12IT
80657638	HERB ESS CC ENDULZ CON FUERZA 300MLx12IT
80659760	PANTENE CC EC LISO EXTREMO 300MLx12IT
80659764	PANTENE CC EC RIZOS DEFINIDOS 300MLx12IT
80659753	PANTENE HIDRO INT LISO EXT 300MLx12IT
80659754	PANTENE HIDRO INT RIZOS DEF 300MLx12IT
80659758	PANTENE HIDRO INT NATU HIDRAT 300MLx12IT
80659756	PANTENE INT TREAT RESTAURACION300MLx12IT
80659632	PANTENE SH NATUR REPAR NUTRIT 400x12IT
80659598	PANTENE SH RIZOS DEFINIDOS 400MLx12IT
80659590	PANTENE SH LISO EXTREMO 400MLx12IT
80659614	PANTENE SHAMPOO CONTR CAIDA 400MLx12IT
80659608	PANTENE SH RESTAURACION 400MLx12IT
80659594	PANTENE SH LISO SEDOSO 400MLx12IT
80659627	PANTENE SH NATUR HIDRAT BALAN 400x12IT
80659681	PANTENE 2IN1 CUIDADO CLASICO400MLx12IT
80659662	PANTENE 2IN1 LISO SEDOSO 400MLx12IT
80659724	PANTENE AC RIZOS DEFINIDOS 400MLx12IT
80659717	PANTENE AC LISO EXTREMO 400MLx12IT
80659738	PANTENE AC CONTROL CAIDA 400MLx12IT
80659732	PANTENE AC RESTAURACION 400MLx12IT
80659721	PANTENE AC LISO SEDOSO 400MLx12IT
80659752	PANTENE FUS NATUR REPARAC CN 400MLx12IT

80230916	MACH3 CAR MUNDIAL X2
80230917	MACH3 CAR MUNDIAL X4
80231671	VENUS EMBRACE MAQ X1
80231672	VENUS EMBRACE CAR X1
80667643	VENUS MAQ ROSADA X1
84846889	VENUS DESECHABLE OCEAN 2PZ x12IT
84846895	VENUS DESECHABLE ROSA 2PZ x12IT
84846889	VENUS DESECHABLE SEN 2PZ 12ITXC8
84846898	SIMPLY VENUS DESECHABLE ROSA 4PZ 6ITXC8
80206778	VENUS CART X2 X24
80206776	VENUS MAQ 1X36
80663068	ESPUMA PBBA REGULAR 150G
80663069	ESPUMA PBBA SENSITIVE 150G
75068442	Gil Foamy Fm ShvP 175G.Mentol x12
75068454	Gil Foamy Fm ShvP 312G.Senst x12
75068450	Fmy Fm ShvP 312 g Mnth
75068431	Gil Espum Sens Skin 245 G. x12
75068398	GILL SERIES SHYP PIELSEN GEL 198GRx6ITX2IP
75068402	Gil Gel ShvP Pow Rus 198 G. x12
75068408	Gil Gel ShvP Cool Wav 198 G. x12
80660344	SAT CARE SHYP PIELSEN GEL 198GX6ITX2IP
80658403	Gil Gel SkCnd 75 ml Clasc Senst
75068459	TGS GEL ASHV 100 ML SENST
75068467	TGS SCRUB CLNSR 100 ML
75068468	TGS WSH CLNSR 150 ML
80659106	TGS SPLSH ASHV 100 ML CW
80659105	GILL SERIES AFSHV SPL ARTIC 100MLx6IT
80651347	Gil Desod Aer AP Cool Wave 150 Mlx12
80647332	GILLETTE AP SP SOFT COMFORT 105GRx12IT
80651348	GILLETTE X-DRY SPORT ARCT ICE 105GRx12IT
80661148	GILLETTE INV SOL SOFT COMFORT 50GRx12IT
80657477	GILLETTE INV SOLID AP SPORT 50GRx12IT
80648016	Gil Desod Barra AdvStr Anti Sport 48g x12
75070438	Gil Desod Gel Cool Wave x12
80664187	Gil Desod Gel Artic Ice 82g x12
75070441	Gil Desod Gel Pow Rush 82g x12
80653811	OLD SPICE BARRA DEO PURE SPORT 50GX12IT
80653810	OLD SPICE BARRA DEO FRESH 50GX12IT
80656146	OLD SPICE BARRA DEO VIP 50GX12IT

64704747	OB REPUESTOS CEPILLO ELECTRICO 3x12IT
84853190	OB Pro Salud Power x 12
75071368	OB STAGES 2 TIGPOOH 2-4AÑOS 1PZX6ITX6IP
	ORAL B CEP PS CLINIC 388 X2 X36
	ORAL B CEP PS CLINIC 38M X1 X36
80648874	OB STAGES HIGH SCHOOL PASTA Niños MISIC 75MLx12IT
75071426	Enjug Mnt Refrescan x12
75071440	Enjug Mnt Hierb Buc x12
80649462	ORALB ENJUAGUE MENTA 250ML
80649463	ORALB ENJUAGUE HIERBA 250ML
80659802	OB Pro Health Rinse Night 500 ml x 12
80652490	ORALB PASTA 123 MENTA SUAVE 75MLx24IT
80652491	ORALB PASTA 123 MENTA SUAVE 100MLx24IT
80646397	ORALB PASTA COMPLETE MENTA FRESH 50MLx24IT
80646398	ORALB PASTA COMPLETE MENTA FRESH 75MLx24IT
80647000	ORALB PASTA COMPLETE MENTA FRESH 100MLx24IT
80652508	ORALB PASTA COMPLETE ENJ BUCAL 75MLx24IT
80652550	ORALB PASTA PROSALUD MENTA SUAVE 75MLx24IT
80647238	ORALB PASTA PROSALUD MENTA SUAVE 100MLx24IT
80647059	ORALB PASTA PROSALUD LIMP PROF 75MLx24IT
80647236	ORALB PASTA PROSALUD LIMP PROF 125MLx24IT
80647061	ORALB PASTA PROSALUD SENSITIVE 75MLx24IT
80659810	ORALB PASTA PROSALUD WHITENING 75MLx24IT
80663396	ORALB PASTA COMPLETE MENTA FRESH 75MLx3X8IT - 3pack
80655362	ORALB PASTA COMPLETE ENJ BUCAL 75MLx2X12IT - 2pack
80657377	ORALB PASTA PROSALUD MENTA SUAVE 75MLx2X12IT - 2pack
80657378	ORALB PASTA PROSALUD LIMP PROF 75MLx2X12IT - 2pack
80663384	SAFEGUARD BLANCO 120GX3
80663385	SAFEGUARD ROSA 120GX3
80663386	SAFEGUARD VERDE 120GX3
80663387	SAFEGUARD AMARILLO 120GX3
80661638	DURACELL ALK AA 2PZX12ITX4IP
80661643	DU CB AL AAx4 + 2 GRATIS X 48
80656796	Dur Pils Ult AL AA x2 x 56
80661306	DURACELL ALK AAA 2PZX12ITX4IP
80661310	DU CB AL AAA 4+2 GRATIS X 48
80647399	DURACELL ALK C 2PZX8ITX6IP
80661311	DURACELL ALK 9V 1PZX12ITX4IP
80661313	DURACELL ALK D 2PZX6ITX8IP

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

80667544	PANTENE SH HCAU 200ML
80667550	PANTENE AC HCAU 200ML
80667546	PANTENE SH HCAU 400ML
80659584	PANTENE SH BEXT 400ML
80667552	PANTENE AC HCAU 400ML
80659711	PANTENE AC BEXT 400ML
80667548	PANTENE SH HCAU 750ML
80667554	PANTENE AC HCAU 750ML
80669515	PANTENE AMP HCAU 15ML
80659748	PANTENE AC FUS NATUR HIDRT 750MLX10IT
80659719	PANTENE AC LISO EXTREMO 750MLX10IT
80659726	PANTENE AC RIZOS DEFINIDOS 750MLX10IT
80659734	PANTENE AC RESTAURACION 750MLX10IT
80659740	PANTENE AC CONTROL CAIDA 750MLX10IT
80665757	PANTENE SHAMPOO AGE DEFY 300MLX12IT
80665759	PANTENE AC AGE DEFY 250MLX12IT
80665798	PANTENE EC AGE DEFY MASQUE AND 200MLX6IT
80665758	PANTENE SHAMPOO KERATINA 300MLX12IT
80665760	PANTENE AC KERATINA 250MLX12IT
80661337	PANTENE EC TRATAMIENTO DE PUNTAS 151MLX6IT
80650127	PANTENE AMP TRATAMIENTO 15MLX3X6IT
80659773	PANTENE TRAT POST CHEM 58ML X12IT
80659781	PANTENE TRAT TERMO PROT 150ML X12IT

80664370	OLD SPICE BARRA AP COLORADO 50GX12IT
80664371	OLD SPICE BARRA AP EVEREST 50GX12IT
80664372	OLD SPICE BARRA AP FIJI 50GX12IT
75071051	OLD SPICE AEROSOL COLORADO 103GX12IT
75071052	OLD SPICE AEROSOL EVEREST 103GX12IT
75071053	OLD SPICE AEROSOL FIJI 103GX12IT
80653760	OLD SPICE AEROSOL PURE SPORT 107GX12IT
80656152	OLD SPICE AEROSOL VIP 107GX12IT
80658040	OLD SPICE AEROSOL CHAMPION 107GX12IT
80667253	OLD SPICE AEROSOL FRESH 107GX12IT
80653761	OLD SPICE AEROSOL AFTERPARTY 107GX12IT
80656153	OLD SPICE AEROSOL SHOWTIME 107GX12IT

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



Código	Descripción TIA
162680000	ACONDICIONADOR ANTICASPAHS 400 ML PREVENCIÓN CAÍDA ALOE
1626888	ACONDICIONADOR HERBAL PARACAIDAS 300ML
162679000	ACONDICIONADOR HERBAL ESSENCES 300 ML ADICTA AL COLOR DOMADO
162687000	ACONDICIONADOR HERBAL ESSENCES 300 ML PROLONGALO CLARGO
162627	ACONDICIONADOR PANTENE RIZOS DEFINIDOS 200ML
162673	ACONDICIONADOR PANTENE HIDROCAUTERIZACION 400ML
162059000	ACONDICIONADOR PANTENE 400 ML CONTROL CAÍDA
162910000	ACONDICIONADOR PANTENE 400 ML RESTAURACION PROFUNDA
162908000	ACONDICIONADOR PANTENE 400 ML RIZOS DEFINIDOS
162905000	CREMA DE PEINAR HERBAL ESSENCES 285 ML CURVAS PELIGROSAS
162915000	CREMA DE PEINAR HERBAL ESSENCES 300 ML ALBOROTALOS
162602000	CREMA DE PEINAR HERBAL ESSENCES 300 ML ENDULZALO CON FUERZA
162610000	CREMA DE PEINAR HERBAL ESSENCES 300 ML PARALISALOS
162614000	CREMA DE PEINAR PANTENE 300 ML CONTROL CAÍDA
162913000	CREMA DE PEINAR PANTENE 300 ML LISO EXTREMO
162914000	CREMA DE PEINAR PANTENE 300 ML RIZOS DEFINIDOS
162634000	CREMA DE PEINAR SEDAL 300 ML REVITALIZACION Y FUERZA CLIMA
161906	SHAMPOO HERBAL ESSENCES ENDULZALO
161964	SHAMPOO HERBAL ESSENCES PARALIZALOS
161971	SHAMPOO HERBAL ESSENCES PROLONGALO
161970	SHAMPOO HERBAL ESSENCES PARACAIDAS
162309000	SHAMPOO ACONDICIONADOR HERBAL ESSENCES 355 ML GRATIS CREMA
161939	SHAMPOO HERBAL ESSENCES CURVAS PELIGROSAS
161923	SHAMPOO ACOND HERBAL ENDULZALO 355 ML + GRATIS CREMA
161992	SHAMPOO ANTICASPAHS 400ML
162261000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML 2 EN 1 ACCION HUMECTANTE
162262000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML 2 EN 1 SUAVE MANEJABLE
162260000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML CITRUS FRESH
162277000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML PREVENCIÓN CAÍDA FOR MEN
162007	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML 3 EN 1
162276000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML PROTECCION CAÍDA
163464000	SHAMPOO ANTICASPAHS 200 ML RELAX
162256	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML FUERZA REJUVENECEDORA
162259000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML 2 EN 1 SUAVE MANEJABLE

Código	Descripción TIA
	CEPILLO DENTAL ORAL B COMPLETE SUAVE
160943	CEPILLO DENTAL ORAL B COMPLETE MEDIO
160945	CEPILLO ADVANTAGE SUAVE
160945	CEPILLO ADVANTAGE SUAVE
160908000	CEPILLO DENTAL ORAL B COMPLETE PAGUE 1LLEVE 2
168355000	CEPILLO DENTAL ORAL B X3 CROSS ACTION 720 40 SUAVE
160923000	CEPILLO DENTAL PRO MULTIPLEACCION PAGUE 1LLEVE 2
167038000	CREMA DENTAL ORAL B 50ML COMPLETE MENTA FRESH
167031000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML 123
167075000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML COMPLETE MENTA
167078000	CREMA ORAL B 75ML COMPLETE MENTA FRESH PAGUE 2LLEVE 3
167036000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML COMPLETE MENTA REFRESCANTE
167037000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML COMPLETE MENTA REFRESCANTE X2
167033000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML PRO SALUD
167021000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML PRO SALUD LIMPIEZA PROFUNDA
167035000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML PRO SALUD X2
167009000	CREMA DENTAL ORAL B 75ML PRO SENSITIVE WHITENING
160946	HILO DENTAL ORAL B SATIN FLOSS
167003000	KIT DENTAL ORAL B PASTA CEPILLO X1
162724	ESPUMA DE AFEITAR PIEL SENSIBLE (VERDE)
160939000	ENJUAGUE BUCAI ORAL B COMPLETE 500 ML HIERBABUENA
160916000	ENJUAGUE BUCAI ORAL B COMPLETE 500 ML MENTA REFRESCANTE
161702000	DESODORANTE GILLETTE GEL 82 G POWER RUSH
161729	DESODORANTE GILLETTE GEL 82 G COOL WAVE
161610000	DESODORANTE GILLETTE INVISIBLE SOLID BARRA 50 G SPORT
161641000	DESODORANTE GILLETTE SPRAY 150 ML SOFT COMFORT
161645000	DESODORANTE GILLETTE SPRAY 150ML ARTIC ICE
162711000	GEL DE AFEITAR GILLETTE SERIES 100 ML C ALOE VERA
162707000	GEL ENFOLIANTE GILLETTE 100 ML C ALOE VERA PRE AFEITADO
162721000	GEL P AFEITAR GILLETTE 25 GR PIEL SENSIBL
162723000	GEL P AFEITAR GILLETTE 200ML REFRESCANTE GTIS MAQUINA DE AFE
162720000	GEL P AFEITAR GILLETTE 75 G SENSIBLE
160389000	LIMPIADOR FACIAL GILLETTE 150 ML C ALOE VERA PRE AFEITADO
162846000	MAQUINA DE AFEITAR GILLETTE MACH 3

Código	Descripción TIA
141387000	DETERGENTE ARIEL 2 KG PODER LIMON
141388000	DETERGENTE ARIEL 2KG CON UN TOQUE DE DOWNY
141312000	DETERGENTE ARIEL 360 G C U LIMON CON TOQUE DOWNY
141386000	DETERGENTE ARIEL 900 GR CON UN TOQUE DE DOWNY
141385000	DETERGENTE ARIEL 900 GR PODER LIMON
141355000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 1KG FLORAL
141349000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 1KG MANZANA
141351000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 1KG LIMON
141379000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 2 KG BEBE
141380000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 2KG LIMON FLORAL
141381000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 4KG BEBE
148071000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 4KG FLORAL
141315000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 400 G BEBE GRATIS 100 GR
141332000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 400 G C U LIMON FLORAL
141382000	DETERGENTE FAB ACTIBLU 4KG LIMON
141302000	DETERGENTE FAB NATURALS 1KG SABILA
141321000	DETERGENTE FAB NATURALS 1KG SUAVIZANTE
148078000	DETERGENTE FAB NATURALS 2 KG SABILA
148207000	DETERGENTE LIQUIDO ARIEL 1 LITRO CON UN TOQUE DE DOWNY
141508	SUAVIZANTE DOWNY 850ML
130463000	PILA ALKALINA DURACELL 9V X 1UND EN BLISTER
130417000	PILA ALKALINA DURACELL AA X 1UND EN BLISTER
130452000	PILA ALKALINA DURACELL AA X 2UNDS EN BLISTER
130412000	PILA ALKALINA DURACELL AA X 4UNDS GRATIS 2UNDS EN BLISTER
130453	PILA ALKALINA DURACELL AAA X 1UND EN BLISTER
130453000	PILA ALKALINA DURACELL AAA X 2UNDS EN BLISTER
130464000	PILA DURACELL AAA X 4UNDS GRATIS 2UNDS EN BLISTER
130433000	PILA ALKALINA DURACELL D X 2UNDS EN BLISTER
161459	JABON SAFEGURD NEUTRO
161455	JABON SAFEGURD VITAMINA E
161454	JABON SAFEGURD SABILA

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

162255000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML ACCION HUMECTANTE
162256000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML CITRUS FRESH
162258000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML MANZANA FRESH LIMPIEZA RENOVADO
161942000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML MENTHOL FRESH
162279000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML PREVENCION CAIDA FOR MEN
162278000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML PROTECCION CAIDA
161902000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML RELAX
162257000	SHAMPOO ANTICASPAHS 400 ML SENSITIVE CON ALOE
162091000	SHAMPOO ANTICASPAHS 700 ML 2 EN 1 SUAVE Y MANEJABLE RELAX
162092000	SHAMPOO ANTICASPAHS 700 ML HUMECTA MENTHOL FRESH
162079000	SHAMPOO ANTICASPAHS 700 ML MANZANA FRESH PREVENCION CAIDA
162010	SHAMPOO ANTICASPAHS 700 ML 3 EN 1
162090000	SHAMPOO ANTICASPAHS 700 ML PROTECCION CAIDA
162088	SHAMPOO PANTENE RESTAURACION 750ML
162089	SHAMPOO PANTENE CONTROL CAIDA 750ML
162252	SHAMPOO PANTENE LISO EXTREMO 400ML
168433	SHAMPOO PANTENE FUSION NATURALEZA 400ML
162254	SHAMPOO PANTENE RIZOS DEFINIDOS 400ML
165551	SHAMPOO PANTENE CONTROL CAIDA 400ML
162253	SHAMPOO PANTENE RESTAURACION 400ML
162233	SHAMPOO PANTENE HIDROCAUTERIZACION 400ML
162673	ACOND HIDROCAUTERIZACION PANTENE
162247	SHAMPOO PANTENE RIZOS DEFINIDOS 200ML
162250	SHAMPOO PANTENE RESTAURACION 200ML
161975	SHAMPOO PANTENE CONTROL CAIDA 200ML
161991	SHAMPOO PANTENE 90ML
161969000	TRATAMIENTO CAPILAR PANTENE 150 ML LISO EXTREMO
162914	TRATAMIENTO CAPILAR PANTENE 150 ML RESTAURACION
162618000	TRATAMIENTO CAPILAR PANTENE AMPOLLA 15 ML X 3 UNDS
162409000	MOUSSE P CABELLO HERBAL ESSENCES 240 ML ALBOROTALOS
162610	CREMA HERBAL 300ML PROLONGALO
162252	SHAMPOO PANTENE 400ML LISO EXTREMO
162318	SHAMPOO PANTENE FUSION NATURALEZA X2
162088	SHAMPOO PANTENE 750ML RESTAURACION
162698	CREMA PANTENE HIDROCAUTERIZACION

162831	MAQUINA VENUS SIMPLY X2
162825	MAQUINA VENUS SENSITIVE X2
162846000	MAQUINA DE AFEITAR GILLETTE MACH3
162847000	MAQUINA DE AFEITAR PERMA SHARP II BLISTER X 4 PRESTOBARBA3
162828000	MAQUINA DE AFEITAR PRESTOBARBA 3 X 2 UNDS P HOMBRE
162806000	MAQUINA DE AFEITAR PRESTOBARBA 3 X 2 UNDS P MUJER
162812000	MAQUINA DE AFEITAR PRESTOBARBA 3 X 4 UNDS
162809000	MAQUINA DE AFEITAR PRESTOBARBA EXCEL 2 UNDS HOMBRE
162824	PRESTOBARBARA FUNDA X5 CM
162817	PRESTOBARBARA FUNDA X3 CM
162816000	REPUESTO GILLETTE MACH 3 X 4 UNDS GRATIS MAQUINA DE AFEITAR M
162909000	REPUESTO GILLETTE MACH 3 2 UNDS BLISTER
162850000	REPUESTO GILLETTE MACH3 X 2 SENSITIVE

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

mi
comisariato
Siempre, de todo a menor precio. Siempre

Prov 9889

Descripcion	Codigo
Ac Curvas Peligrosas 350 ml	90348
Ac Endulzalo con fuerza 350 ml	96395
Ac Prolongalos 350 ml	144221
Ac Paralisalos 350 ml	90359
Ac Adicta al Color 350 ml	90484
Ac Alboratalos 350 ml	965440
Sh Hidradisiaco 350 ml	90398
Sh Curvas Peligrosas 350 ml	90342
Sh Endulzalo con fuerza 350 ml	90373
Sh Prolongalos 350 ml	144220
Sh Paralisalos 350 ml	90355
Sh Adicta al Color 350 ml	90410
Sh Alboratalos 350 ml	965439
Crema Peinar Curvas Peligrosas	8578
Crema Peinar Endulzalo con fuerza	112245
Crema Peinar Prolongalos	144222
Mousse Alboratalos	965442
Crema Peinar Alboratalos	965441
Crema Peinar Paralisalos	112246
Sh Pantene Restauracion 700 ml	322500
Sh Pantene Restauracion 400 ml	8589
Sh Pantene Restauracion 200 ml	8582
Sh Pantene Control Caída 700 ml	334303
Sh Pantene Control Caída 400 ml	8331
Sh Pantene Control Caída 200 ml	8515
Sh Pantene Rizos Definidos 400 ml	433487
Sh Pantene Liso Extremo 400 ml	8191
Sh Pantene Liso y Sedoso 400 ml	74834
Sh Pantene Hidrocauterizacion 400 ml	415152
Ac Pantene hidrocauterizacion 400ml	415153
Ac Pantene Restauracion	8517
Ac Pantene Control Caída 400 ml	8339
Ac Pantene Rizos Definidos 400 ml	433491
Ac Pantene Liso Extremo 400 ml	8196
Ac Pantene Reparacion Nutritiva 400	147188
Ac Pantene Fusion Naturalaza 400 ml	145749
Crema Peinar Liso Extremo 300 ml	434142
Crema Peinar Hidrocauterizacion 300ml	417156
Crema Peinar Rizos Definidos 300 ml	434143
Trat Pantene Restauracion	8343
Trat Pantene Rizos Definidos	432348
Trat Pantene Liso Extremo	432341

Prov 9889

Descripcion	Codigo
Sh H&S Suave Manejable 700 ml	329903
Sh H&S Proteccion Caída 700 ml	329901
Sh H&S Limpieza Renovadora 700 ml	89296
Sh H&S Relax 700 ml	89309
Sh H&S Manzana Fresh 700 ml	89304
Sh H&S Mentol Fresh 700 ml	
Sh H&S Humecta 400 ml	433589
Sh H&S Manzana Fresh 400 ml	732679
Sh H&S Suave Manejable 2 en 1 400	433588
Sh H&S Proteccion Caída 400 ml	116045
Sh H&S PrevCaída For men 400 ml	135113
Sh H&S Limpieza Renovadora 400 ml	433587
Sh H&S Limpieza Renov 2 en 1 400	89315
Sh H&S Relax 400 ml	146230
Sh H&S Cifrut 400 ml	8015
Sh H&S Mentol Fresh 400 ml	732680
Sh H&S Sensitive Aloe 400 ml	432652
Sh H&S 3 EN1 400 ml	43355
Ac H&S Humecta 400 ml	143256
Ac H&S Manzana Fresh 400 ml	732684
Ac H&S Proteccion Caída 400 ml	116044
Ac H&S Limpieza Renovadora 400 ml	146257
Ac H&S Relax 400 ml	147199
Ac H&S Sensitive Aloe 400 ml	147208
Sh H&S Manzana Fresh 200 ml	732684
Sh H&S Suave Manejable 2 en 1 200	8009
Sh H&S Proteccion Caída 200 ml	116046
Sh H&S Prev Caída For men 200 ml	135112
Sh H&S Limpieza Renovadora 200 ml	8001
Sh H&S Relax 200 ml	146255
Sh H&S Mentol Fresh 200 ml	89314
Safeguard Neutro	42867
Safeguard Manzanilla	46726
Safeguard Vitamine E	42873
Safeguard Aloe	42269

Prov 1463

Descripcion	Codigo
Ariel Limon 2kg	707574
Ariel Downy 2kg	707576
Ariel Limon 900g	461242
Ariel Downy 900g	461243
Ariel LiqD Downy III	707580
Floral 1kg	52306
Floral 2kg	52313
Floral 4kg	52310
Limon 1kg	52307
Limon 2kg	52314
Limon 4kg	52311
Bebe 1kg	52305
Bebe 2kg	52312
Bebe 4kg	52309
Manzana 1kg	52308
Suavizante 1kg	56723
Sabila 1kg	56719
Downy Tango 850 ml	321672
Downy Floral 450 ml	321670
Downy Floral 850 ml	321671

Prov 2267

Descripcion	Codigo
Mach 3 Turbo	8202
Mach3 Sensitive	144573
Mach3 Power	134575
Mach3 (Roja)	173367
Resp Mach 3 Turbo x2	432216
Resp Mach Normal x2	7743
Resp Mach 3 Sensitive	144575
Pres Excel x2	8073
Prest. Mujer x2	8487
Prestobaraba 3x4	8484
Prestobaraba ICE x4	134574
Prestobaraba ICE X2	134573
Pres Funda x 3 CM	432167
Pres Funda x 3 CF	432339
Des. Gel Cool Wave	432323
Des. Gel Artice Ice	432989
Des. Gel Power Push	432322
Des. Barra Cool Wave	433116
Des. Barra Insolid Sport	433115
Espuma Skin Sensitive	432325
Gel Series Pueriza	432330
Gel Afeitaz Sensitive	432329
Foamy Aloe 312gr	7688
Foamy Sensitive 312 gr	432329
Foamy piel sensible 312g	7883
Esp. Piel Sensible (Verd)	129591
Esp. Piel Normal (Roja)	129592
Duracell AA	2970
Duracell AAA	2971
Duracell 9V	2973
Duracell C	2969
Duracell D	2968

Prov 2267

Descripcion	Codigo
Pasta OralB ProSalud	246371
Pasta OralB Whinithing	244693
Pasta OralB Limpieza Profund	244691
Pasta OralB Menta	244685
Pasta OralB 1,2,3	244690
Pague 2 lleve 3 Limp Profund	244694
Enguaje Complete 500 ml	8739
Enguaje Pro Salud 500 ml	8751
Enguaje Complete 250 ml	87225
Enguaje Hierba Buena 250 ml	87224
Pasta Dental Niños Stages	433946
Complete Suave	8308
Complete Medio	74760
Advange Suave	140496
Advange Medio	140494
Advange 3 n 1 Suave	140495
Advange 3 n 1 Medio	140492
OralB Pulsar Electrico SFT	433894
Cross Action 7 Benefecios	433112
Indicator	8060
Stage 1	74749
Stage 2	7777
Stage 3	433944
Stage 4	433947
Pro Multiple Accion x 2	18346
Pro Multiple Accion	7670
Pro Deluxe 425	7659
Pro 900	7697
Pro 1000	7700
Cuidado con Encias	432056
Limpieza Interdental	7695
Pro Compact	432058
Hilo Dental OralB	433369
Cep Cros Action +PastaOralB	

FORTALECER EL DESARROLLO COMERCIAL MEDIANTE EL DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE MERCADERISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAS ALES C.A. PARA LOGRAR UN MAYOR NIVEL DE DESEMPEÑO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



Anexo 6 Formato de Evaluaciones

EVALUACION DE FUNDAMENTALES

Nombres y Apellidos
Cadena
Local
Fecha

10	100%
1	10%

NOTA: La evaluación será tomada en base a los siguientes parámetros, del 1 al 10, siendo 1 lo más bajo y 10 el más alto.

	HAIR CARE			SHAVE CARE		FABRIC CARE		ORAL CARE				
	H&S	PANTENE	HERBAL	AFEITADO	DEO GILL y OS	FAB	ARIEL	CEPILLOS DENTALES	CREMAS DENTALES	JABON	BATERIAS	PROMEDIO
1. DISTRIBUCION												
Cuenta con el Portafolio de Productos 100% surtido y correcto en el Anaquel de acuerdo con la estrategia de cada PDV												
Cuenta con el 100% Portafolio de Packs de acuerdo con la estrategia de cada PDV												
2. PERCHA												
Ejecuta al 100% los Planogramas sugeridos para cada uno de los PDV según la estrategia requerida para la categoría en la que participamos.												
Ejecuta al 100% las Iniciativas y Alquileres aplicados para cada uno de los PDV según la estrategia requerida para la categoría en la que participamos.												
3. PRECIO												
Cuenta con el 100% de cenefas donde se señale el precio correcto, visible y alineado con la estrategia interna de negocio.												
4. MERCADEO												
Cuenta con puntos adicionales de visibilidad de las iniciativas												

EVALUADOR

FIRMA



EVALUACION DE RESPONSABILIDADES

Nombres y Apellidos

Cadena

Local

Fecha

- 1. Enfoca sus intereses y acciones para conocer; descubrir y solucionar los problemas de las personas que requieran su asesoría.**

Nunca A veces Siempre

Cumple con el protocolo definido para su cargo siempre

Identifica las necesidades actuales de los clientes

- 2. Se interesa por adquirir nuevos conocimientos que generen valor agregado dentro de su cargo**

Nunca A veces Siempre

Asiste puntualmente a las capacitaciones programadas

Plantea inquietudes a compañeros y jefes en pro de su desarrollo

Aplica los conocimientos adquiridos en su cargo

Conoce el portafolio de productos de la compañía
Ofrece y promueve los productos del portafolio

- 3. Vela por el surtido de las secciones**

Nunca A veces Siempre

Se asegura que el PDV se encuentra limpio y bien surtido

Organiza las exhibiciones de los productos de acuerdo a los parámetros definidos por la compañía

Surte los productos teniendo en cuenta las fechas de vencimiento, y las iniciativas vigentes

Se interesa porque las exhibiciones se encuentren en el lugar adecuado

- 4. Cumple las normas definidas por la Compañía**

Nunca A veces Siempre

Cumple con las normas de seguridad establecidas

Cumple puntualmente el horario de trabajo

- 5. Trata con Respeto y consideración a sus Jefes y Compañeros de Trabajo**

Nunca A veces Siempre

Usa un lenguaje respetuoso al dirigirse a compañeros y jefes

Controla sus reacciones e impulsos, adecuándolos al contexto laboral

Genera un clima laboral basado en la confianza, el respeto, la equidad y el compromiso

Cuida la forma de expresar sus ideas

EVALUADOR

FIRMA