

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN” EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS”.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

CRUZ CRUZ, ROCÍO DEL CARMEN

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, JACQUELINE MARINA

MIRANDA GRANILLO, JESSIKA YAMILETH

PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SEPTIEMBRE 2016

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

Rector Interino: Lic. José Luis Argueta Antillón
Secretaria General: Dra. Ana Leticia Zavaleta De Amaya

Facultad De Ciencias Económicas

Decano: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo

Tribunal Calificador: Lic. Rafael Arístides Campos
Ing. Gilberto Figueroa Trejo
Msc. Eduardo Antonio Delgado Ayala
(Docente Asesor)

SEPTIEMBRE 2016

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco infinitamente primeramente a Dios y la Santísima Virgen María por acompañarme siempre y brindarme la sabiduría para culminar esta nueva etapa de mi vida. Agradezco a mi mamá Amanda Cruz por su amor, consejos y apoyo incondicional, a mis hermanos/as tías/os, a mi querida abuelita Jesús Alvarado, gracias por sus oraciones, a mis amigas y amigos por su apoyo y palabras de ánimos, al Sr. Jaime Amaya propietario de Librería y Papelería la Asunción, gracias por confiar en nosotros al brindarnos la información para llevar a cabo éste trabajo. A mis compañeras de tesis por su paciencia, entrega y apoyo mutuo durante el desarrollo de la investigación.

Rocío del Carmen Cruz Cruz

Agradezco a Dios por sus bendiciones y la oportunidad que me brinda de llegar a esta etapa importante de mi vida y poder convertirme en un profesional dándome salud, fortaleza y sabiduría para culminar mi carrera. A mi madre Lívida Hernández por su apoyo incondicional en todas circunstancias y a mi familia que me motivaron a salir adelante. A los docentes en general por sus enseñanzas. A mis compañeras de equipo de trabajo que juntas perseguimos un mismo objetivo, también gracias a todas las personas que durante esta fase me brindaron su apoyo.

Jacqueline Marina Hernández Hernández

Le agradezco en primer lugar a Dios por las bendiciones, la sabiduría y el acompañarme en este recorrido que me ha permitido culminar de manera satisfactoria mi carrera. A mis padres Morena Magdalena Granillo y José Isabel Miranda por su Fe en mí, por su apoyo económico y moral en todo momento, por haberme premiado con recibir una excelente educación y por convertirse desde el inicio de mi educación en mis modelos a seguir. A mis hermanos que me apoyaron en el transcurso de mi carrera. Agradezco a mis compañeras de grupo de trabajo por su paciencia, respeto, dedicación y conocimientos plasmados en esta investigación y a todas las personas que formaron parte de este proceso.

Jessika Yamileth Miranda Granillo

Agradecemos a nuestro Docente y Asesor de trabajo Msc. Eduardo Antonio Delgado por su tiempo, dedicación, paciencia y apoyo incondicional, por compartir su sabiduría y conocimientos durante el desarrollo de la investigación.

Grupo de Trabajo de Investigación

ÍNDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS, MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA SOBRE LIBRERÍAS, SUCURSAL Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

A.	INFORMACIÓN GENERAL DE LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS	1
1.	Sensuntepeque	1
2.	Ciudad Victoria	2
3.	San Isidro	4
4.	Ciudad Dolores.....	6
5.	Guacotecti	8
B.	GENERALIDADES DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA ASUNCIÓN	10
1.	Antecedentes.....	10
2.	Marco Legal.....	11
C.	GENERALIDADES DE LIBRERÍA	11
D.	GENERALIDADES DE SUCURSAL	11
E.	GENERALIDADES SOBRE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS.	12
1.	Definición de proyecto	12
2.	Proceso de formulación de un proyecto.....	13
2.1.	Pre inversión	13
2.2.	Inversión	15
2.3.	Operación	15
F.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	15
1.	Estudio de mercado.....	16

1.1	Objetivos del estudio de mercado	16
2.	Estudio Técnico	19
3.	Estudio Económico	19
3.1.	Determinación de Costos	20
3.2.	Inversión inicial.....	21
3.3.	Capital de trabajo	22
4.	Evaluación económica	22
4.1.	Criterios de evaluación de un proyectos.....	25

CAPITULO II

DIAGNÓSTICO DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN” EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

A.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
1.	Objetivo General.....	28
2.	Objetivos Específicos	28
B.	MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	29
1.	Métodos de investigación	29
1.1.	Deductivo	29
2.	Tipo de investigación	29
3.	Diseño de la investigación	29
4.	Técnicas e instrumentos de recolección de información	30
4.1.	Técnicas de recolección de información	30
4.2.	Instrumentos de recolección de información	31
5.	Ámbito de la Investigación	32
6.	Unidades de análisis.....	32
6.1.	Unidades de análisis	32
7.	Determinación del universo y la muestra	33
7.1.	Universo.....	33

7.2.	Muestra.....	34
C.	TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	39
D.	LISTA DE COTEJO	65
E.	ANÁLISIS FODA.....	71
	Diagnóstico de Ciudad Victoria	71
	Diagnóstico de Ciudad Dolores	72
	Diagnóstico de Guacotecti.....	73
	Diagnóstico de San Isidro.....	74
F.	DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO	75
G.	ENTREVISTA AL PROPIETARIO DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA ASUNCIÓN.....	79
H.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	84

CAPITULO III

PROPUESTA DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN”, EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

A.	IMPORTANCIA.....	86
B.	OBJETIVOS	86
C.	PROPUESTA PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL EN EL MUNICIPIO DE CIUDAD VICTORIA EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.	87
1.	ESTUDIO DE MERCADO.....	87
1.1.	Análisis de la demanda	87
1.2.	Análisis de la oferta.....	88
1.3.	Análisis de precios	89
1.4.	Análisis de comercialización.....	89
1.5.	Canal de distribución.....	89
2.	ESTUDIO TÉCNICO.....	90
2.1.	Localización óptima de las instalaciones	90

2.2.	Distribución en Planta de la Librería.....	94
2.3.	Determinación de la capacidad para prestar el servicio.....	96
2.4.	Proceso para prestar el servicio.....	96
2.5.	Requerimiento de mobiliario y equipo.....	99
2.6.	Requerimiento de la mano de obra.....	99
D.	PROPUESTA ECONÓMICA FINANCIERA.....	101
1.	Inversión inicial para la puesta en marcha.....	101
1.	Depreciación anual de mobiliario y equipo.....	102
2.	Estimación de Ingresos.....	103
3.	Determinación de Egresos.....	106
4.	Estimación Flujo Neto de Efectivo.....	106
6.	Evaluación económica financiera.....	108
6.1.	Valor Actual Neto (VAN).....	109
6.2.	Tasa Interna de Retorno.....	110
E.	PROPUESTA LEGAL.....	110
F.	PROPUESTA ADMINISTRATIVA.....	111
1.	Filosofía empresarial.....	111
2.	Estructura Organizacional.....	112
3.	Descripción de los puestos de trabajo.....	113
G.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	118
H.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	120
I.	ANEXOS.....	122

RESUMEN

En la actualidad las empresas dedicadas a la venta de material educativo son de vital importancia en la educación, ya que facilitan las herramientas para llevar a cabo el proceso de enseñanza aprendizaje.

Se ha considerado como objetivo principal de la investigación, realizar un estudio de factibilidad en los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque, que contribuya a la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” en el departamento de Cabañas. Se presentan a continuación los objetivos específicos:

- Establecer un marco de referencia para dar sostenibilidad al estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción”.
- Realizar un diagnóstico a través de una investigación de campo para conocer el interés de los habitantes y centros escolares acerca de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción”.
- Presentar una propuesta con base al estudio de factibilidad que determine la ubicación óptima de la sucursal.

El método utilizado en la investigación fue el deductivo. Las técnicas para realizar el diagnóstico fueron la entrevista, la encuesta y la observación. Los instrumentos empleados se tiene la guía de entrevista, el cuestionario y la lista de cotejo.

Conforme al análisis de la información obtenida de la opinión de los encargados de las Instituciones educativas a cerca de la apertura de una sucursal de la librería y papelería “La Asunción”, se concluye:

- El análisis del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, muestra resultados con los cuales el proyecto es aceptable.

- Se determinó que la Librería y Papelería “La Asunción” es reconocida por la mayoría de instituciones educativas en el municipio de Ciudad Victoria y estas son clientes actualmente.
- Se determinó que la ubicación óptima para la apertura de la sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” es en el municipio de Ciudad Victoria.
- La apertura de una sucursal en el municipio de Ciudad Victoria, contribuirá a mejorar la educación y a la generación de empleos, por ende al desarrollo del municipio.

Conforme a lo anterior se recomienda:

- Se le recomienda al propietario de la Librería y Papelería “La Asunción” poner en marcha el proyecto, ya los resultados demuestran que a futuro se obtendrá rentabilidad económica.
- Al ejecutar el proyecto de apertura de la sucursal, se debe de buscar la manera de llegar a aquellas instituciones que no fueron consideradas en la muestra del estudio.
- Se recomienda la apertura de la sucursal en uno de los locales disponibles en el portal frente al parque Central de Ciudad Victoria.
- Se recomienda tomar en cuenta a la población joven que actualmente está buscando empleo y no ha tenido oportunidad de ingresar al área laboral.

Considerando los resultados del estudio se considera que la apertura de una sucursal de la librería y papelería “La Asunción” en el municipio de Ciudad Victoria contribuirá a la generación de empleo y por ende al desarrollo económico del municipio. Además de ser un proyecto que según el estudio económico será rentable a futuro.

INTRODUCCIÓN

El presente “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA ASUNCIÓN EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS”. Surge de la idea que beneficiará a la población estudiantil para que a la hora de adquirir material educativo lo hagan en un punto más accesible a su Centro Educativo, así también a los Centros Escolares e Institutos Nacionales del Municipio, estos ahorrarán tiempo y dinero al no tener que viajar hasta la casa matriz en Sensuntepeque, con ello se contribuirá a mejorar la situación actual de la librería, mejorando su posición en el mercado y rentabilidad económica; estando más cerca de sus clientes, además se fomentara fuentes de empleo en el municipio. Se consideraron en el estudio los municipios de Ciudad Victoria, San Isidro, Ciudad Dolores y Guacotecti.

El Capítulo I comprende el marco teórico referencial, partiendo de información general de los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque en el departamento de cabañas, como lo son Ciudad Victoria, San Isidro, Ciudad Dolores y Guacotecti, así también se habla de los antecedentes históricos de la Librería y Papelería “La Asunción” ; además se presentan conceptos y definiciones básicas sobre el área de proyectos y los estudios de factibilidad así como las herramientas utilizadas para llevarlos a cabo las cuales son útiles para comprender el desarrollado de los capítulos II y III.

En el capítulo II, se desarrolla la investigación de campo la cual comprende objetivos, el método de investigación utilizado, el tipo y diseño de investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de información, además se presenta el ámbito de la investigación, las unidades de análisis, así mismo se detalla el universo y muestra calculada, tabulación de los resultados. También se realiza un diagnóstico para cada uno de los

municipios considerados en el estudio, la descripción del diagnóstico de cada uno de los aspectos del estudio de factibilidad de acuerdo a la información recolectada, para finalizar se muestra la entrevista realizada al propietario de la librería y papelería “LA Asunción” y las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

En el capítulo III, se describe la propuesta para la apertura de una sucursal de la librería y papelería “La Asunción” que incluye un análisis de mercado que muestra la oferta y la demanda de los Centros Escolares y demás población, el detalle de los precios de productos que ofrecerá y el análisis de comercialización que hace referencia al canal de distribución. Proporciona un análisis técnico en donde se describen los factores que fueron determinantes en la localización, la localización optima de la sucursal, muestra un esquema de la distribución de la planta, la descripción y el proceso para prestar el servicio en el establecimiento y el requerimiento de la mano de obra para poner en marcha el proyecto. También describe un análisis económico financiero donde se muestran las estimaciones de ingresos y egresos que puede tener la sucursal en el inicio de sus operaciones y años posteriores. Así como una propuesta legal que muestra las leyes por las cuales se registrará la institución. Cuenta además con una propuesta administrativa que incluye la filosofía empresarial, estructura organizacional y descripción de los puestos de trabajo.

Con la investigación se espera presentar un documento que sea de ayuda en el análisis de factibilidad para apertura de empresas en el área educativa y al propietario de la librería y papelería “La Asunción” contribuya a la toma de una decisión sobre la apertura de una sucursal.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS, MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA SOBRE LIBRERÍAS, SUCURSAL Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

A. INFORMACIÓN GENERAL DE LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS

1. Sensuntepeque

Sensuntepeque es un municipio y cabecera del departamento de Cabañas en El Salvador. Limita al norte con el embalse 5 de Noviembre, al este con la República de Honduras y Dolores; al sur con Dolores, Santa Clara (departamento de San Vicente), Guacotecti, San Isidro e Ilobasco; al oeste Ilobasco y Jutiapa.

Sensuntepeque tiene una población de “40, 322 habitantes”¹; de acuerdo al censo oficial del año 2007, y una extensión territorial de 306,33 km².; está ubicado a 83 km de la capital San Salvador. Este municipio se encuentra dividido geográficamente en 22 cantones y 236 caseríos en la zona rural, la zona urbana se divide en 4 barrios y 28 colonias.

Economía Local

Su gente se dedica a la agricultura, ganadería, comercio, negocios propios en la localidad y una parte de la población vive de las remesas familiares.

¹ www.digestyc.gob.sv

Acceso y comunicaciones

Sensuntepeque es una ciudad con calles adoquinadas o pavimentadas, con muchas pendientes y algunas muy inclinadas.

2. Ciudad Victoria

Victoria es un municipio del departamento de Cabañas, se encuentra a una distancia de 11.9 kilómetros de la Ciudad de Sensuntepeque; de acuerdo al censo oficial del año 2007 tiene una población de “12,626 habitantes. El municipio cubre un área de 146.95 km²”; está limitado al Norte por Nombre de Jesús (Departamento de Chalatenango) y la República de Honduras; al Este por la República de Honduras y Sensuntepeque; al Sur y Oeste por la Ciudad de Sensuntepeque.

Ciudad Victoria en su zona urbana se divide en los barrios: El Centro, El Calvario, La Vega, La Loma, San Antonio y Concepción; en su zona rural posee los siguientes cantones: Cantón la Bermuda, Cantón Zapote, Cantón Santa Marta, Cantón San Antonio, Cantón San Pedro, Cantón Paratao, Cantón Azacualpa, Cantón Rojitas, Cantón Caracol, Cantón La Uvilla.

En cuanto a educación en la zona urbana está el Instituto Nacional de Victoria, el cual cuenta con bachillerato general, esta también el Centro Escolar Alberto Menjivar Rodríguez donde se imparten clases desde parvularia hasta noveno grado, además está la Escuela de Educación Parvularia de Victoria, y el Centro Escolar Católico Nuestra Señora de Las Victorias; además en la zona rural hay 26 centros escolares públicos.

² www.digestyc.gob.sv

En Ciudad Victoria promocionan el ecoturismo, siendo los lugares más visitados el Cerro El Ocotillo y Cerro El Brujo; estos se encuentran muy cerca de la ciudad, son solo 10 minutos en vehículo o un promedio de 30 minutos caminando.

Una de las características que distinguen a Ciudad Victoria son sus portales, prácticamente rodean el parque municipal, son de diverso estilo con tejados, columnas moldeadas, pisos de cerámica y ladrillo antiguos; Ciudad Victoria posee calles de asfalto, adoquín o de cemento en buenas condiciones.

Economía local

Producción agropecuaria

Los productos agrícolas de mayor cultivo son: Maíz, frijol, maicillo, hortalizas, crianza de ganado lechero, cerdos y aves.

Industria y comercio

Este municipio posee comedores, panaderías, pastelerías, agroservicios y comercio agrícola, entre otros.

En los portales alrededor del parque puede deleitarse de comidas típicas y diferentes tipos de alimentos que son preparados en la ciudad; uno de los platillos más buscados en esa zona es el pan dulce, preparado por panificadores locales.

Accesos y comunicaciones

Para llegar a Ciudad Victoria puede hacerlo desde Sensuntepeque o viajando desde la zona de San Vicente, pasando por la ciudad de San Ildefonso, en ambos tramos hay carreteras en buenas condiciones.

Equipamientos sociales

El municipio cuenta con los servicios de salud, agua potable, energía eléctrica, Policía Nacional Civil (PNC), recolección de basura y cementerio general. Ciudad Victoria está ubicado entre montañas, para llegar a este lugar debe subir en carretera en muy buenas condiciones, en su camino se deleita con hermosos paisajes y puede detenerse a admirarlos en miradores que se encuentran en lo alto de la ciudad; al llegar a la ciudad se vislumbra una pendiente, si sube por este lugar llega al Parque Municipal, que se encuentra rodeado de bellos portales y su imponente Iglesia Parroquial, la cual posee estilo colonial.

El parque de Ciudad Victoria se llama María Julia López (17 de febrero de 1908 a 26 de mayo de 1981), en honor a una ex alcaldesa de la localidad que es recordada por haber realizado muchas obras en favor de la comunidad.³

3. San Isidro

San Isidro es un municipio del departamento de Cabañas, se encuentra a 12.9 kilómetros de distancia de la Ciudad de Sensuntepeque; de acuerdo al censo oficial del año 2007 tiene una población de “7,796 habitantes y un área de 78.33 km²,”⁴ Se encuentra geográficamente ubicado a 70 kilómetros al noreste de San Salvador. Está limitado al norte por Sensuntepeque; al este por Guacotecti y Sensuntepeque; al sur por Santa Clara, San Esteban Catarina y San Sebastián (del Departamento de San Vicente) y al oeste por Ilobasco.

³ www.mipueblosugente.com

⁴ www.digestyc.gob.sv

San Isidro en su zona urbana se divide en los barrios: El Centro y El Calvario; en su zona rural posee los siguientes cantones y caseríos: Izcatal, El Ámate, Los Jobs, Llano de La Hacienda, Potrero de Batres, Potrero y Tabla y San Francisco.

En cuanto a educación éste municipio cuenta con tres centros escolares urbano e Instituto Nacional de San Isidro donde sólo se imparte la modalidad de bachillerato opción general; además en la zona rural hay 13 centros escolares públicos.

Economía local

Producción agropecuaria

Los Productos agrícolas de mayor cultivo son: granos básicos, ajonjolí, caña de azúcar, hortalizas; crianza de ganado, cerdo así como aves de corral.

Industria y comercio

Elaboración de productos lácteos, dulce de panela y fabricación de materiales para la construcción tales como; tejas y ladrillos. En el comercio local existen tiendas, farmacias, bazares, ferreterías, agro-servicios y otros pequeños negocios.

Accesos y comunicaciones

San Isidro se une por carretera pavimentada con Guacotecti y las Ciudades de Sensuntepeque e Ilobasco. Los Cantones y Caseríos se enlazan por caminos vecinales a la cabecera municipal.

Equipamientos sociales

El municipio cuenta con servicios de Educación, Salud, agua potable, energía eléctrica, Juzgados de Paz, PNC, correo, telefonía,

recolección de basura, alcantarillado (zona urbana), cementerio general.

El nivel de participación ciudadana es alto ya que los líderes del Municipio son activos y se han organizados tanto de forma territorial como sectorial. Territorialmente hay 19 Asociaciones de Desarrollo Comunal (ADESCO). La municipalidad ha implementado diferentes programas encaminados al fortalecimiento de las aptitudes artísticas y deportivas de la niñez y la juventud; así se han construido ya dos canchas de futbolito rápido, una cancha de arena para futbol playa y un moderno polideportivo. Los grupos coreográficos que se han formado incluyen a varios niños y jóvenes, quienes reciben sus clases semanalmente. Además se cuenta con dos batucadas las cuales son apoyadas con implementos musicales.⁵

4. Ciudad Dolores

El Municipio de Ciudad Dolores está ubicado en el departamento de Cabañas, “se encuentra a 18.6 kilómetros de distancia de la Ciudad de Sensuntepeque”⁶; de acuerdo al último censo oficial del año 2007 tiene una población de “6,347 habitantes, tiene un área de 149.05 km²”⁷ se encuentra a 120 kilómetros de distancia de San Salvador y a 18 kilómetros de distancia de su cabecera departamental de Sensuntepeque, limita al norte y oeste con Sensuntepeque y la República de Honduras, al Este por el departamento de San Miguel y la República de Honduras, al sur por el departamento de San Vicente.

⁵ <http://www.sanisidro.gob.sv/>

⁶ <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/9773147-ciudad-dolores-cabanas>

⁷ www.digestyc.com.gob.sv

La zona urbana de Ciudad Dolores está constituida por 2 barrios: Barrio el Calvario y Barrio San Antonio y tres colonias; El Carmen, 15 de Septiembre y Puebla Nueva, y 2 Lotificaciones: Loma Linda y Puebla Nueva III Y el área rural está conformada 6 cantones: El Rincón, Curarén, Chapelcoro, Cañafístula, Niqueresque y San Carlos.

En cuanto a educación éste municipio cuenta con un Centro Escolar urbano e Instituto Nacional donde sólo se imparte la modalidad de bachillerato opción general; además en la zona rural hay 13 centros escolares públicos.

Economía Local

Ciudad Dolores ha tenido alto componente ganadero, siendo reconocida en el país por sus famosos lácteos, principalmente por la venta de queso comúnmente llamado “queso puebla”. Así como también en el municipio se puede encontrar con farmacias, peluquerías, agro servicios, ferreterías y pastelerías.

Sus pobladores se dedican a la pesca, dentro de este rubro hay siembra de peces, principalmente de tilapia que es comercializada a nivel nacional; otros se dedican a la agricultura y ganadería; existe además comercio formal e informal, panaderías, zapaterías, venta de víveres, ropa y otros insumos.

Accesos y comunicaciones

Para llegar a Dolores puede hacerlo a través de la carretera Panamericana viajando desde Sensuntepeque; puede además acceder desde San Vicente, viajando por San Ildefonso, en ambos tramos las carreteras se encuentran en buenas condiciones y puede viajar en vehículo liviano.

Equipamientos sociales

El municipio cuenta con servicios de Educación, Salud, agua potable, Luz Eléctrica, PNC, telefonía, recolección de basura, alcantarillado (zona urbana), cementerio general.

En su parte religiosa posee muchas tradiciones y esta ciudad es reconocida por sus romerías en honor a la Virgen de Dolores, recibiendo la visita de peregrinos de todo El Salvador, Guatemala y Honduras.

Se dice que la imagen de la Virgen de Dolores es muy milagrosa; la festividad de la Virgen de Dolores se conmemora en Viernes Santo, pero dicha fecha es cambiada para no afectar las actividades religiosas de la Semana Mayor; los pobladores mencionan que la fiesta dura una semana completa, fechas en las cuales aprovechan para vender sus productos, artesanías locales y su famoso queso.⁸

5. Guacotecti

El municipio de Guacotecti se encuentra ubicado en el departamento de Cabañas, tiene una distancia de 2.2 Kilómetros hacia la Ciudad de Sensuntepeque; de acuerdo al último “censo oficial del año 2007 tiene una población de 5,550 habitante, es el municipio más pequeño territorialmente del departamento de Cabañas, tiene un área de 21.01 km²⁹ que pertenece a la zona paracentral geográfica del país y que limita casi en su totalidad por Sensuntepeque, excepto la parte suroeste que lo hace con el municipio de San Isidro.

⁸ www.mipueblosugente.com

⁹ www.digestyc.gob.sv

En cuanto a educación éste municipio cuenta con un Centro Escolar urbano; sin embargo en la zona rural hay 7 Centros Escolares públicos.

Economía Local

Su gente vive del cultivo de maíz, frijol, maicillo y pequeños negocios dentro de la comunidad, además de la ganadería.

Accesos y comunicaciones

Para visitar Guacotecti puede viajar en servicio de autobuses desde la terminal de oriente, tomando los que se dirigen hacia Sensuntepeque; si va en vehículo tome la Carretera Panamericana y desvíese hacia Ilobasco; antes de llegar a esta ciudad encontrará el desvío hacia Sensuntepeque, una carretera en buenas condiciones lo llevará hacia este bello municipio.

Equipamientos sociales

El municipio cuenta con servicios de Educación, Salud, agua potable, energía eléctrica, PNC, telefonía, recolección de basura, alcantarillado (zona urbana), cementerio general.

La ciudad es fresca y se caracteriza por la abundancia de agua, antes de llegar encontrará en la carretera unas vertientes de agua cayendo de las paredes, bájese un momento a disfrutar ésta fresca agua y deléitese con la vista que le proveen. Las fiestas patronales de Guacotecti se desarrollan en el mes de enero en honor del Señor de Salomé, en este periodo la gente se reúne en oración y realizan diferentes actividades tradicionales, bailes, desfiles, música de mariachis, cantos a su patrono y muchas otras más.¹⁰

¹⁰ www.mipueblosugente.com

B. GENERALIDADES DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA ASUNCIÓN

1. Antecedentes

Según información proporcionada por Jaime Amaya propietario de Librería y Papelería “La Asunción”, ésta es una institución comercial, que vende productos educativos a los diferentes Centros Escolares y habitantes del municipio de Sensuntepeque y sus aledaños, es una institución privada que inició sus operaciones el 1 de enero del año dos mil, en una casa pequeña ubicada en la 5 Avenida Sur casa N° 3, Barrio el Calvario, Sensuntepeque Cabañas.

Iniciaron sus operaciones con el apoyo de 2 hermanos y una empleada, ahora en día cuenta ya con 5 empleados.

Actualmente están ubicados en un nuevo local en la 2da calle poniente y 5 Avenida Sur N° 9 Barrio el Calvario, Sensuntepeque en el departamento de Cabañas, logrando posicionarse en el mercado, como una de las favoritas al ofrecer facilidad de pago y gran variedad de productos a sus clientes individuales así como también a centros escolares públicos y privados de los municipios tales como: Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti, San Isidro y Sensuntepeque, así como también a otros municipios fuera del departamento de Cabañas como son Nuevo Edén de San Juan y San Gerardo municipios del departamento de San Miguel, San Idelfonso del departamento de San Vicente y hasta fuera de las fronteras salvadoreñas como lo es el municipio Mapulaca en el departamento de Lempira, Honduras.

Cuando se inauguró la empresa por el Sr. Jaime Amaya Alvarado solo contaba con una casa pequeña de una planta, hoy en día las instalaciones son más amplias, dado que en el año 2008 se empezó la construcción de otras plantas, actualmente el inmueble cuenta con 4 plantas, todo debido a la demanda de útiles escolares de parte de escuelas públicas como privadas y demás clientes, así como también

por el plan implementado del gobierno de la entrega de útiles a todos los alumnos de escuela pública, y la Librería y Papelería “La Asunción” es la principal proveedora a la mayoría de éstas.

2. Marco Legal

La empresa está legalmente constituida como una persona natural “Amaya Alvarado, José Jaime”, posee todo los permisos que determina la ley, por otra parte el propietario realiza pago de planilla del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y Administradora de Fondo de Pensiones (AFP), y pago de salarios en una escala a partir del mínimo establecido, así como también el pago de tributos.

C. GENERALIDADES DE LIBRERÍA

Librería: Establecimiento comercial que se dedica a la venta de libros, revistas, papeles y principalmente diferente tipos de útiles escolares.

“Las librerías pueden pertenecer a una cadena con muchas sucursales o tener un único punto de venta.

En algunos países, se conoce como librería a la tienda que vende papeles, útiles escolares y diversos objetos de escritorio.

Librería, por último, puede usarse como sinónimo de biblioteca (local que alberga libros o mueble con estantes para colocar publicaciones)”.¹¹

D. GENERALIDADES DE SUCURSAL

Se entiende por sucursal todo “establecimiento u oficina dependiente de la sede central y que, situada en un sitio distinto de aquella, realiza las

¹¹ <http://definicion.delibreia/>

mismas actividades y la representa en dicha zona”¹². Además, es una extensión de la misma compañía o casa matriz en diferentes lugares en los que se efectúan operaciones con los clientes para facilitar una mejor atención y servicio.

Características de una sucursal¹³

Algunas de las características que presentan las sucursales son las siguientes:

1. Es la creación de extensiones de la misma compañía, en aquellos lugares en donde se efectúen operaciones con los clientes.
2. Son parte integrante de la misma casa matriz y operan bajo el mismo nombre o razón social.
3. Efectúan su propia facturación.
4. Tienen local propio, mantienen inventarios y pueden o no llevar una contabilidad propia, que será integrada cada cierto tiempo a la de la Casa Matriz.

Las sucursales nacen como consecuencia de la expansión empresarial y con la finalidad de obtener mayor clientela o de abarcar un mayor campo de mercado.

E. GENERALIDADES SOBRE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS.

1. Definición de proyecto

“Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

¹² <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/s.html>

¹³ <http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/sucursal.htm>

En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera”.¹⁴

“Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana”.¹⁵

2. Proceso de formulación de un proyecto

2.1. Pre inversión

Es la fase del ciclo de vida que consiste en transformar las ideas de proyectos en estudios que sirvan de referencia para decidir la ejecución o no de una alternativa de inversión. La pre inversión tiene como finalidad seleccionar los mejores proyectos para invertir los fondos propios o ajenos que poseen una entidad y consta de tres etapas:

2.1.1. Perfil de inversión

“Es el estudio inicial y se elabora a partir de la información existente, como del juicio común y de la opinión que da la experiencia.

En términos monetarios, sólo presenta estimaciones muy globales de las inversiones, costos o ingresos, sin entrar en investigaciones de terreno.”¹⁶.

¹⁴ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6ª Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, Pág. 2

¹⁵ Sapag Chain, Nasir; Preparación y Evaluación de Proyectos; 5ª Edición; Editorial Mc Graw Hill, Colombia, Pág 1

“Inicia con una idea basada en el juicio común y en términos monetarios sólo presenta cálculos globales”¹⁷

2.1.2. Estudio de pre factibilidad

“Es el estudio precursor de la definición o calificación de la conveniencia o no de realizar el estudio definitivo, para obtener la respuesta que con todas las probabilidades comprobadas en los campos tecnológico, económico, financiero, sociológico y otros aspectos, indica si es o no provechoso realizar una inversión.

2.1.3. Estudio de factibilidad

Se elabora sobre la base de antecedentes obtenidos a través de fuentes de información primaria.

“Esta es la última de las etapas y el criterio de un inversionista (empresario, gobierno u otro ente), que se decide a realizar una inversión real. Ello después de que el estudio de pre-factibilidad ha demostrado que existen buenas posibilidades para que el proyecto se realice y sea rentable al ejecutarse.”¹⁸

16 Sapag Chain, Nasir; Preparación y Evaluación de Proyectos; 5ª Edición; Editorial Mc Graw Hill, Colombia, (Pág. 22)

17 Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7ª Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 5)

18 Genaro Mauricio Escalante Molina; Metodología para la formulación y evaluación de proyectos de inversión real para empresarios osados; Segunda Edición 2014; editorial; Impresos Soriano, (pág. 26,27, 28 y 29).

2.2. Inversión

“Es la fase del ciclo de vida que consiste en implementar o materializar todas las inversiones contempladas en el anteproyecto definitivo”¹⁹

2.3. Operación

En esta etapa el proyecto adquiere su realización objetiva, es decir que la unidad productiva instalada inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que constituyo el origen de la investigación.

F. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Definición: “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto.”²⁰

Por ende, el estudio de factibilidad mide las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, el cual sirve para tomar la decisión de proceder o no con su implementación.

Componentes del estudio de factibilidad:

Un estudio de factibilidad comprende los siguientes aspectos

Estudio de mercado

Estudio técnico

Estudio Económico

¹⁹ Fornos G, Manuel de Jesús. Administración Financiera II. Ediciones contables, El Salvador, 2014.

²⁰ <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

Evaluación económica

A continuación se detallan cada uno de ellos:

1. Estudio de mercado

Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado.

El investigador del mercado, al final de un estudio meticuloso y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado.

Por otro lado, el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continúa. Si la respuesta es negativa, se plantea la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable sería detener la investigación. Si la intención de invertir en el proyecto es irrenunciable y no se detecta una clara demanda potencial insatisfecha del producto, el camino a seguir es incrementar sustancialmente el gasto en mercadotecnia y publicidad para promover con fuerza la aceptación del nuevo producto.

1.1 Objetivos del estudio de mercado

- “Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.

- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar bienes y servicios a los usuarios.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.”²¹

1.2 Análisis de mercado

Para el análisis de mercado se reconocen cuatro variables fundamentales:

Análisis de la demanda

“El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.”²²

Análisis de la oferta

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertantes está dispuesto a poner a disposición del mercado un precio determinado.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y requiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función

²¹Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7ª. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 24)

²² Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7ª. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 28)

de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc.”²³

Análisis de precios

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”²⁴

Análisis de comercialización

“Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

Es el aspecto de la mercadotecnia más vago y, por esa razón el más descuidado. Al realizar la etapa de pre-factibilidad en la evaluación de un proyecto, muchos investigadores simplemente informan en el estudio que la empresa podrá vender de manera directa el producto al público o al consumidor, con lo cual evitan toda la parte de comercialización.

A pesar de ser un aspecto poco favorecido en los estudios, la comercialización es parte vital en el funcionamiento de una empresa. Se puede producir el mejor artículo en su género y al mejor precio, pero si no se tienen los medios para hacerlo llegar al consumidor en forma eficiente, esta empresa ira a la quiebra.”²⁵

²³ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7^a. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 54)

²⁴ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7^a. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 61)

²⁵ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7^a. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 64)

2. Estudio Técnico

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

“En particular, con el estudio técnico se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá hacer una dimensión de las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración con las normas y principios de la administración de la producción.”²⁶

3. Estudio Económico

“Una vez realizado el estudio técnico se procede a elaborar el estudio económico. El estudio económico es la parte del análisis económico que pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que

²⁶ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 7ª. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 24)

servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

3.1. Determinación de Costos

Definición de Costos

“Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad). Se llaman costos hundidos, a los costos o desembolsos hechos en el presente (tiempo cero) en una evaluación económica se les llama inversión, en un estado de resultados pro-forma o proyectado en una evaluación, se utilizarían los costos futuros y el llamado costo de oportunidad sería un buen ejemplo de costo virtual, así como también lo es el asentar cargos por depreciación en un estado de resultados, sin que en realidad se haga un desembolso”²⁷.

Costos de administración

Son los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa como sueldos, así como los gastos generales de oficina. También, debe incluirse los gastos por depreciación y amortización correspondientes.

Costos de venta

“En ocasiones el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido vender no significa sólo hacer llegar el producto al intermediario o consumidor, sino que implica una actividad mucho más amplia. Mercadotecnia abarca,

²⁷ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6ª. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 139)

entre otras muchas actividades, la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores; el estudio de la estratificación del mercado; las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado; la adecuación de la publicidad que realiza la empresa; la tendencia de las ventas, etc. Como se observa, un departamento de mercadotecnia puede constar no sólo de un gerente, una secretaria, vendedores y choferes, sino también de personal altamente capacitado y especializado, cuya función no es precisamente vender. La magnitud del costo de venta dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que los promotores del proyecto quieran que desarrolle ese departamento.

Costos financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo. Algunas veces estos costos se incluyen en los generales y de administración, pero lo correcto es registrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay por qué cargarlo a un área específica.

3.2. Inversión inicial

Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros.

Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativo, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, y servicios notariales).

3.3. Capital de trabajo

Está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituiría el activo circulante. Pero así como hay que invertir en estos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos como impuestos y algunos servicios y proveedores, y esto es el pasivo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar.”²⁸

4. Evaluación económica

“La evaluación se basa en estimaciones de lo que se espera sean en el futuro los beneficios y costos que se asocian con un proyecto.”
Además “la evaluación de proyectos pretende medir objetivamente

²⁸ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6ª Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 142, 143, 145)

ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio del proyecto, y dan origen a operaciones matemáticas que permiten obtener diferentes coeficientes de evaluación.”²⁹

Esto quiere decir que en la evaluación de proyectos permite medir los costos de las diferentes alternativas de asignación de recursos a través de un criterio económico para conocer las ventajas y desventajas cualitativas y cuantitativas que implica la asignación de recursos a un determinado proyecto de inversión.

“La evaluación comparará los beneficios proyectados, asociados con una decisión de inversión, con su correspondiente flujo de desembolsos proyectados.”³⁰

“La evaluación en el ámbito de la inversión privada el objetivo principal no sólo es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital.” Se entiende que “la evaluación de proyectos son todas las actividades encaminadas a la toma de decisión acerca de invertir en un proyecto”³¹

TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento)

Para formarse cualquier empresa debe realizar una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: sólo

²⁹ Sapag Chain, Nasir; Preparación y Evaluación de Proyectos; 5ª Edición; Editorial Mc Graw Hill, Colombia, (Pág. 7-8)

³⁰ Sapag Chain, Nasir; Preparación y Evaluación de Proyectos; 5ª Edición; Editorial Mc Graw Hill, Colombia, (Pág. 314)

³¹ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6ª Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 3)

de personas físicas (inversionistas), de éstas con personas morales (otras empresas), de inversionistas e instituciones de crédito (bancos). Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (*TMAR*). La pregunta sería ¿en qué debe basarse un individuo para fijar su propia *TMAR*, la referencia debe ser el índice inflacionario.

Si se define a la *TMAR* como:

$$TMAR = i + f$$

Donde

i = premio al riesgo;

f = inflación

Esto significa que la *TMAR* que un inversionista le pediría a una inversión debe calcularla sumando dos factores; ³²

a) Premio al riesgo

(Componente interno) es un elemento que determina el analista, a partir del análisis de la entidad y su entorno, considerando criterios como los siguientes: la estabilidad de la demanda y competitividad de la oferta.

Bajo riesgo: si el estudio de mercado indica una demanda estable con pocas fluctuaciones a lo largo del tiempo y tendiendo a la alza aunque sea en poca proporción y con una competencia débil, el riesgo es bajo y oscila entre 0% y 5%.

Riesgo intermedio: entre 5% y 12%.

³² Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6a. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 151)

Riesgo alto: mercado de alto riesgo con fuertes fluctuaciones de demanda y alta competencia de la oferta. El riesgo se ubica arriba 12% sin límite superior definido.

Para analizar el premio al riesgo también se analiza el rendimiento de empresas del mismo giro.

b) Inflación:

(Componente externo) es un elemento cuya determinación esta fuera del alcance de los analista, se pronostica un valor lo más cercano posible a lo que sucederá en la realidad a partir de los datos históricos de inflación.

No hay que olvidar que a mayor riesgo, mayor es la tasa de rendimiento.³³

4.1. Criterios de evaluación de un proyectos

4.1.1. Valor Actual Neto (VAN)

“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.”³⁴

“El VAN es la diferencia entre el valor actual de los flujos de efectivo futuros y el desembolso inicial de un proyecto de inversión, que representa la riqueza generada por el proyecto en el momento cero.

³³ Fornos G, Manuel de Jesús. Administración Financiera II. Ediciones contables, El Salvador, 2014 (pág. 504).

³⁴ Sapag Chain, Nasir; Preparación y Evaluación de Proyectos; 5ª Edición; Editorial Mc Graw Hill, Colombia, (Pág. 321)

El VAN mide el excedente que quedará para el accionista del proyecto después de considerar:

Los ingresos, los costos, los gastos de operación y otros.

Las inversiones y el costo de oportunidad de la misma (tasa de descuento)

El VAN puede expresarse mediante la siguiente ecuación:

$$VAN = -FE_0 + \frac{FE_1}{(1+k)^1} + \frac{FE_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1+k)^n}$$

"Donde:

FE_0 = Desembolso inicial

FE = Flujos de efectivos del periodo

k = Tasa de descuento

Si el VAN de un proyecto es negativo debe rechazarse. Un VAN positivo significa que la inversión en el proyecto genera excedentes superiores a los que generaría la misma inversión a la tasa "K", lo cual significa que son proyectos eficientes en términos de la relación riesgo-rentabilidad por tanto integran el portafolio de proyectos factibles. ³⁵

³⁵ Fornos G, Manuel de Jesús. Administración Financiera II. Ediciones contables, El Salvador, 2014 (Pág. 528-529).

4.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.³⁶

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo.

La tasa calculada así se compara con la tasa de descuento de la empresa. Si la TIR es igual o mayor que ésta, el proyecto debe aceptarse, y si es menor, debe rechazarse.

³⁶ Baca Urbina, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 6a. Edición; Editorial Mc Graw Hill; México, (Pág. 184)

CAPITULO II

DIAGNÓSTICO DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN” EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

A. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico a través de una investigación de campo con la finalidad de conocer el interés de los habitantes y centros escolares acerca de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción”.

2. Objetivos Específicos

1. Identificar por medio de un estudio de mercado, la aceptación que tendrá la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción”.
2. Determinar mediante un estudio técnico la localización óptima para la apertura de la sucursal.
3. Evaluar a través de un estudio económico y financiero la rentabilidad para la apertura de una sucursal de La Librería.

B. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

1. Métodos de investigación

Para realizar la investigación se utilizó el método científico, ya que este sigue una serie de etapas, para obtener la información necesaria que nos ayude a dar respuesta al problema de investigación.

1.1. Deductivo

Este método parte de conclusiones generales para dar explicaciones de un caso particular. Pone el énfasis en la teoría, principios, modelos teóricos, que tienen aplicación universal y de validez comprobada. En la investigación se siguió este método ya que de un tema general y de la información que teníamos partimos para darle solución a la interrogante sobre el lugar óptimo para la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción”

2. Tipo de investigación

La investigación se realizó bajo el tipo de estudio correlacional el cual analiza la relación entre variables dependientes e independientes, es útil para predecir tendencias o comportamientos y realizar comparaciones, donde el cambio en un factor influye directamente en otro factor, hasta llegar a una conclusión específica, la cual incluye el Estudio de Factibilidad para la apertura de una sucursal de la Librería y papelería La Asunción en los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque, en el departamento de Cabañas.

3. Diseño de la investigación

Para realizar el estudio se utilizó el método no experimental de tipo transversal, debido a que se observaron los municipios en su contexto

natural y posteriormente se analizó el municipio óptimo, para la apertura de la sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” y con el uso del diseño transversal se recolectó la información únicamente cuando se pasó la encuesta y la entrevista.

4. Técnicas e instrumentos de recolección de información

4.1. Técnicas de recolección de información

Son un conjunto de reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos que ayuda a la persona que realiza investigación acercarse a los hechos. Para realizar la recolección de la información en el desarrollo de la investigación se recurrieron de las siguientes técnicas:

4.1.1. La entrevista

Se diseñó para obtener información de la situación actual de La Librería y Papelería “La Asunción” y conocer la opinión del propietario el Sr. Jaime Amaya, acerca de la apertura de una sucursal de La librería, para ello se trasladó a la Casa Matriz ubicada en la Ciudad de Sensuntepeque.

4.1.2. La encuesta

Fue elaborada con preguntas cerradas, semi abiertas y abiertas de las cuales se obtuvo datos de los Directores o Sub Directores de los Centros Escolares encuestados, respecto a: Cargo que desempeña en la Institución, Municipio, edad y sexo, nombre de la Institución y preguntas que ayudaron a determinar la ubicación óptima, para la apertura de la Sucursal.

4.1.3. La observación

Se visitó los municipios considerados en la investigación, en los cuales se observó los posibles lugares de ubicación.

4.2. Instrumentos de recolección de información

Los instrumentos de recolección de información son recursos que son utilizados por el investigador para obtener y registrar información que contribuya a dar validez a la investigación a través de su tabulación y sus respectivos análisis. En el presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes instrumentos:

4.2.1. Guía de entrevista

Es un formato que contiene una serie de preguntas estructuradas con anterioridad las cuales pueden ser semi abiertas y abiertas, este instrumento es utilizado por el investigador para facilitar la entrevista. En esta investigación se elaboró la guía de entrevista para obtener información de la situación actual económica, financiera y de mercado de la librería, para ello se realizó una visita al establecimiento para hacer la entrevista a Jaime Amaya propietario de la Librería y Papelería “La Asunción”.

4.2.2. El cuestionario

“Es un instrumento que contiene un conjunto de preguntas diseñada para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos de investigación.”³⁷

³⁷ ³⁷ Bernal, Cesar A., Metodología de la investigación (Pág. 250-256)

En la investigación se utilizó este instrumento para recopilar información. Se elaboró haciendo uso de preguntas abiertas, semi abiertas y cerradas, se obtuvieron datos como: aceptación con respecto a precios, productos, servicios, información de la competencia entre otros aspectos, el cual fue dirigido a los directores o sub directores de los diferentes Centros Escolares e Institutos ubicados en los municipios de Ciudad Victoria, San Isidro, Ciudad Dolores y Guacotecti.

4.2.3. Lista de cotejo

Se realizó una lista de cotejo de 11 ítems de dos alternativas a elegir, ésta se utilizó durante la observación en los municipios considerados en la investigación, donde se evaluaron criterios como: ubicación, espacio geográfico, servicios básicos y el ambiente en cuanto a seguridad y tránsito de personas.

5. Ámbito de la Investigación

La investigación se desarrolló en la Librería y Papelería “La Asunción” ubicada en la Ciudad de Sensuntepeque y en los Centros Escolares e Institutos Nacionales ubicadas en los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti, San Isidro.

6. Unidades de análisis

6.1. Unidades de análisis

Unidades de Análisis	Muestra	Instrumento
Directores o Sub Directores de Centros Escolares e Institutos Nacionales	35	Cuestionario
Propietario de Librería y Papelería La Asunción	1	Entrevista

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

En este caso se ha considerado únicamente como unidad de análisis a los Directores o Sub Directores de Centros Escolares e Institutos Nacionales de los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro; debido a que ellos son el contacto directo para que la librería realice una venta al Centro Educativo.

7. Determinación del universo y la muestra

7.1. Universo

El universo se refiere al “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.”³⁸

Para la determinación del universo de la investigación desarrollada en la Ciudad de Sensuntepeque y los municipios aledaños a dicha Ciudad se han tomado en cuenta únicamente dos unidades de análisis, los cuales se detallan a continuación:

- a) Los directores o sub directores de los Centros Escolares e Institutos.

Los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque que son considerados objeto de estudio cuentan con un total de 71 Centros Escolares e Institutos Nacionales, los cuales se dividen en cada municipio así: Ciudad Victoria cuenta con 30 Centros Escolares e Instituto Nacional, Ciudad Dolores cuenta con 16 Centros Escolares e Instituto Nacional, Guacotecti cuenta con 8 Centros Escolares y San Isidro cuenta con 17 Centros Escolares, dentro de los cuales labora un Director y

³⁸ Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la investigación (Pág. 174)

Sub Director que son el contacto directo de cada institución, se pretende que estas se verán beneficiados con el proyecto, debido a que son clientes y posibles clientes de la sucursal de la librería, y de los cuales se obtiene la opinión acerca de la apertura de la sucursal de librería y papelería mediante un cuestionario.

b) Propietario de la Librería y Papelería “La Asunción”

Es la persona contacto para el grupo de investigación y quien proporciona información acerca de la empresa, además es quien toma las decisiones en la empresa, y de quien se obtiene el punto de vista sobre la apertura de la sucursal de la librería y papelería a través de una entrevista.

7.2. Muestra

“Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio”.³⁹

Debido a que la investigación se desarrolló en cuatro municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque se consideró utilizar el método de muestreo probabilístico estratificado, el cual se basa en “que se considerarán segmentos o grupos de la población, o lo que es igual: estratos”⁴⁰, es decir, “la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento”⁴¹. Este método favorece la investigación ya que cada municipio cuenta con

³⁹ Bernal, Cesar A., Metodología de la investigación (Pág. 161)

⁴⁰ Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la investigación (Pág. 180)

⁴¹ Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la investigación (Pág. 180)

características diferentes y así obtener una perspectiva de cada municipio, considerando a cada uno como un segmento o estrato de la población.

Se calculó una muestra del total del universo y posterior se calculó una sub muestra para cada estrato que en este caso es cada municipio considerado en el estudio. A continuación se detalla el cálculo de la muestra y sub muestra estratificada que se utilizó en la investigación:

Determinación de la Muestra:

Para la determinación de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z^2 * P * Q * N)}{(E^2 (N-1) + Z^2 * P * Q)}$$

Dónde:

n= Tamaño necesario de la muestra.

N= Población (Es el numero cuantitativo de la población en estudio.)

Z= Nivel de confianza (Número de unidades de desviación estándar en la distribución de la curva normal.)

P=Probabilidad de éxito (Proporción de la población que posee la característica de interés, porción de éxito.)

Q= (1-P)= Probabilidad de fracaso (porción de fracaso.)

E= Porcentaje de error (Error o máxima diferencia entre la proporción muestra y la proporción de la población que se está dispuesto a aceptar en el nivel de confianza que se ha señalado.)

Datos para determinar la muestra

n=? Tamaño de la muestra

N= 71 Representa el número, tanto de Centros Escolares e Institutos Nacionales (que sería para Ciudad Victoria 30 Centros Escolares e Instituto Nacional, Ciudad Dolores 16 Centros Escolares e Instituto Nacional, Guacotecti 8 Centros Escolares y San Isidro 17 Centros Escolares e Instituto Nacional).

Z= 1.65 Representa el nivel de confianza del 90% del área bajo la curva normal

E= 0.10 Como equipo se determinó un margen de error del 10%

Para los valores de P Y Q

Se consideró que se tendrá la representatividad solo teniendo en cuenta el tamaño de la muestra (número de encuestados). Como no conocemos la proporción de individuos que contestaran afirmativa o negativamente a una determinada respuesta, supondremos el peor de los casos que la misma proporción de personas contesten afirmativa y negativamente quedando de la siguiente manera:

P= 0.50 Al ser una población finita se espera una probabilidad de éxito en la investigación de campo sea de un 50%

Q= 0.50 La probabilidad de fracaso es de $(1-P)$, que es igual 50%

Determinación de la sub muestra:

Para la determinación de la sub muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$"nh = \frac{NH}{N} \times n" \text{ }^{42}$$

Dónde:

nh = tamaño de la sub muestra

NH= tamaño de la población de cada estrato

n= Tamaño necesario de la muestra.

N= Población

DESARROLLO :

Cálculo de muestra total

$$n = \frac{(Z^2 * P * Q * N)}{(E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q)}$$

$$n = \frac{1.65^2 * 0.5 * 0.5 * 71}{0.1^2 (71 - 1) + 1.65^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{48.324375}{1.380625}$$

n= 35 Centros Escolares e Institutos Nacionales

El tamaño necesario de la muestra en la investigación será de 35 Centros Escolares e Institutos Nacionales.

⁴² Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la investigación (Pág. 240)

Cálculo de la estratificación (Sub muestra)

$$nh = \frac{NH}{N} \times n$$

Cálculo de sub muestra del municipio de Ciudad Victoria

$$nh = \frac{30}{71} \times 35 = 14.7887$$

n= 15 Centros Escolares e Instituto Nacional encuestados

Cálculo de sub muestra del municipio de Ciudad Dolores

$$nh = \frac{16}{71} \times 35 = 7.8873$$

n= 8 Centros Escolares e Instituto Nacional encuestados

Cálculo de sub muestra del municipio de Guacotecti

$$nh = \frac{8}{71} \times 35 = 3.94367$$

n= 4 Centros Escolares encuestados

Cálculo de sub muestra del municipio de San Isidro

$$nh = \frac{17}{71} \times 35 = 8.3803$$

n= 8 Centros Escolares e Instituto Nacional encuestados

C. TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

DATOS GENERALES

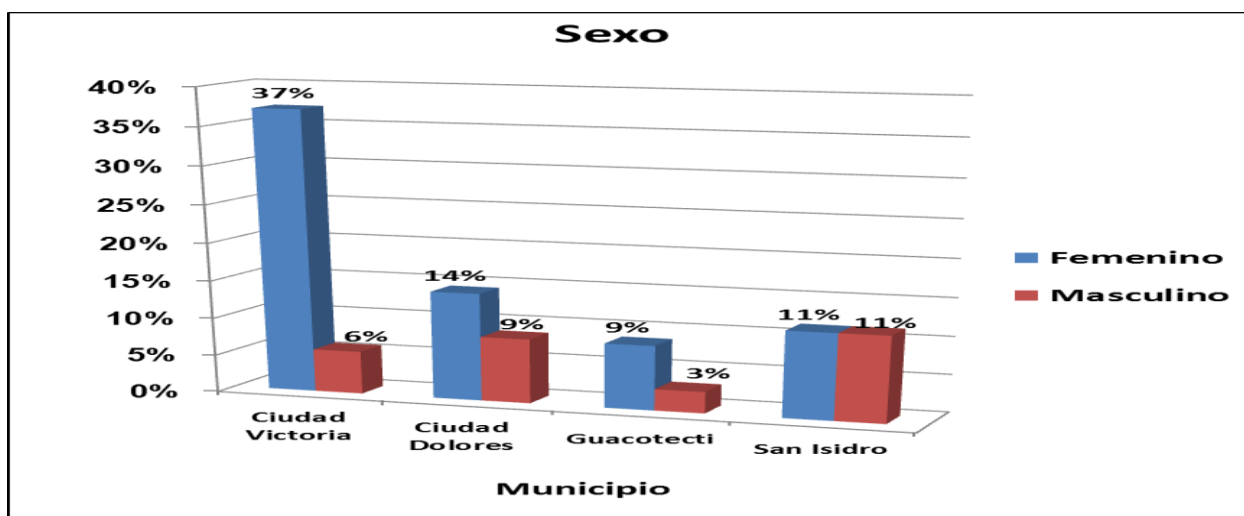
a) ¿Cuál es su género?

Objetivo: Conocer el sexo de las personas encuestadas.

Tabla N° 1

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	13	37%	5	14%	3	9%	4	11%	25	71%
Masculino	2	6%	3	9%	1	3%	4	11%	10	29%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 1



Análisis e interpretación.

Se demuestra que la población que más prevalece en los cuatro municipios considerados en el estudio son mujeres, quiere decir que la población mayoritaria es toda la población femenina que estaría dispuesto a adquirir artículos, comprar productos o servicios que va a ofrecer la librería en el municipio donde sea factible llevar a cabo la apertura de la sucursal.

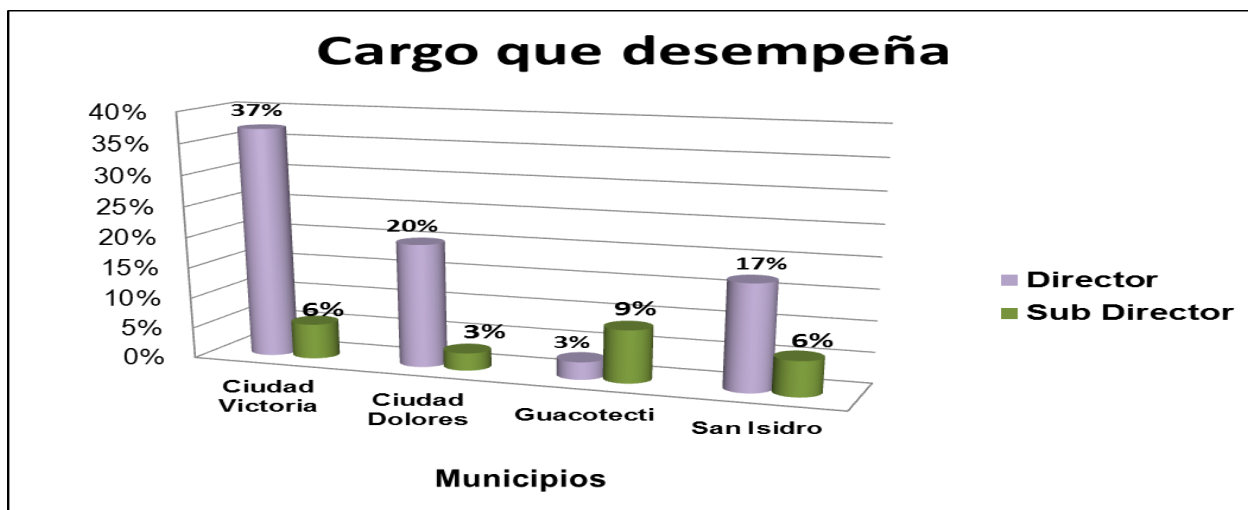
b) ¿Qué cargo desempeña en la Institución?

Objetivo: Conocer el puesto que ocupa la persona encuestada en el Centro Escolar e Instituto.

Tabla N° 2

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Director	13	37%	7	20%	1	3%	6	17%	27	77%
Sub Director	2	6%	1	3%	3	9%	2	6%	8	23%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 2



Análisis e interpretación.

En los cuatro municipios en estudio la persona que está a cargo del centro educativo y maneja toda la información relacionada a éste son los directores en su mayoría y una menor parte por los subdirectores, indica que los directores son el contacto directo de La Librería y Papelería “La Asunción” para ofrecer y vender las diferentes líneas de productos a los diferentes Centros Escolares.

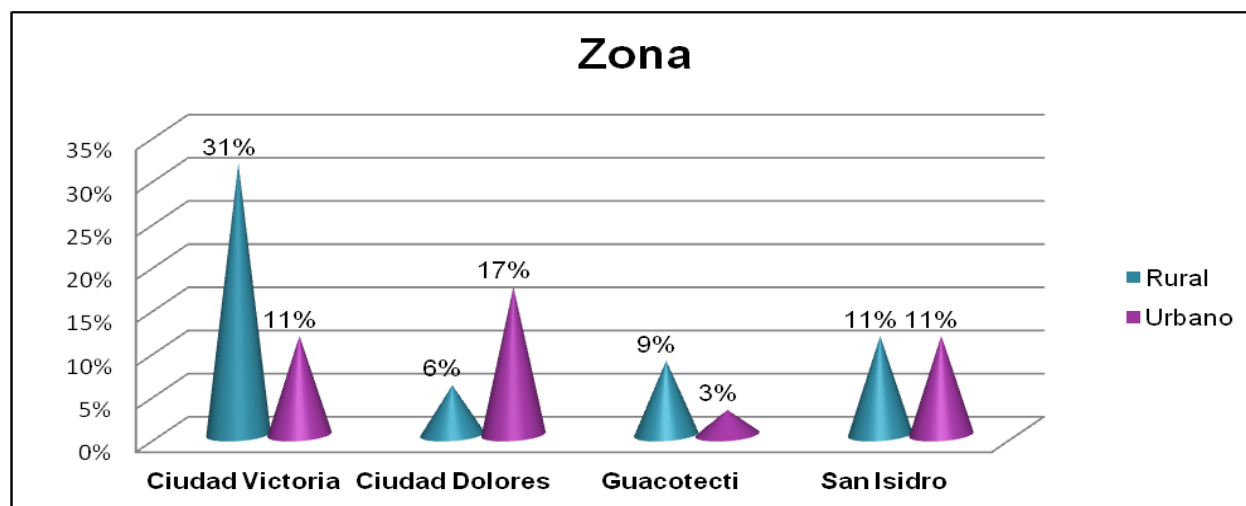
c) ¿Cuál es la zona a la que pertenece el Centro Escolar?

Objetivo: Conocer el área geográfica en que está ubicado el Centro Escolar encuestado.

Tabla N° 3

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Rural	11	31%	2	6%	3	9%	4	11%	20	57%
Urbano	4	11%	6	17%	1	3%	4	11%	15	43%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 3



Análisis e interpretación.

De acuerdo a la investigación de campo la mayor parte de Centros Escolares están situados en la zona rural, y una menor parte en la zona urbana esto refleja que los clientes estarían ubicados mayormente en la zona rural los cuales se pretende abarcar al abrir la sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” en este municipio.

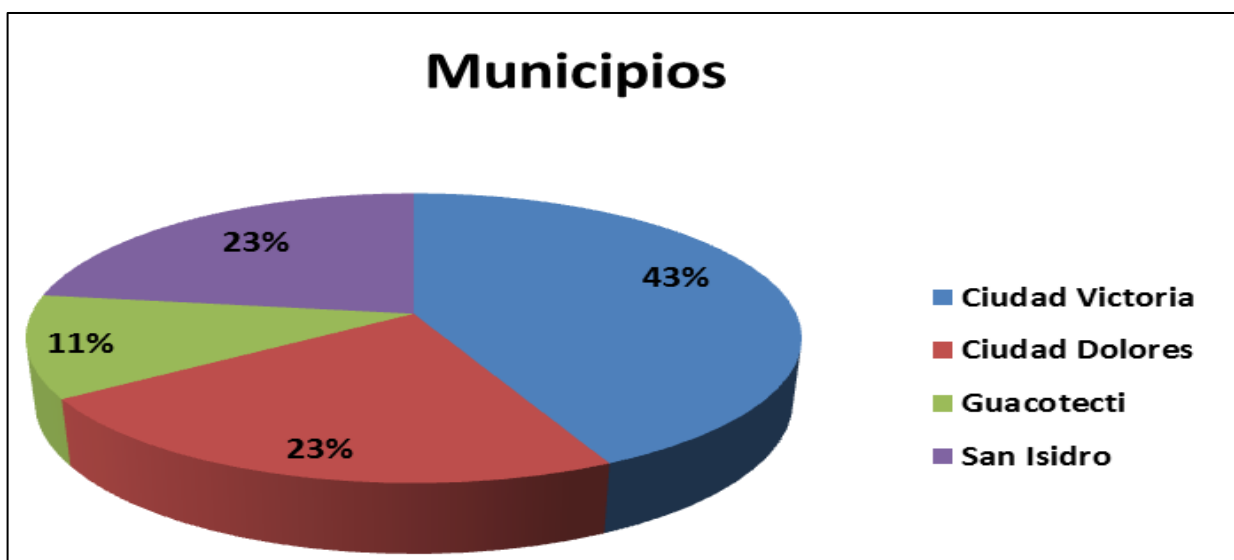
d) ¿En qué municipio se encuentra el Centro Escolar?

Objetivo: Identificar el municipio a que pertenece el Centro Escolar encuestado.

Tabla N° 4

Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
15	43%	8	23%	4	11%	8	23%	35	100%

Gráfico N° 4



Análisis e interpretación.

A través de los datos obtenidos, en primer lugar el 43% de los Centros Escolares considerados en el estudio pertenecen al municipio de Ciudad Victoria siendo el municipio que tiene más Centros Escolares y por ende con mayor cantidad de alumnos lo cual favorece a dicho municipio en ser considerado para la apertura de la sucursal debido a que se tendría más posibilidad de ganar clientes.

INFORMACIÓN

Pregunta N° 1

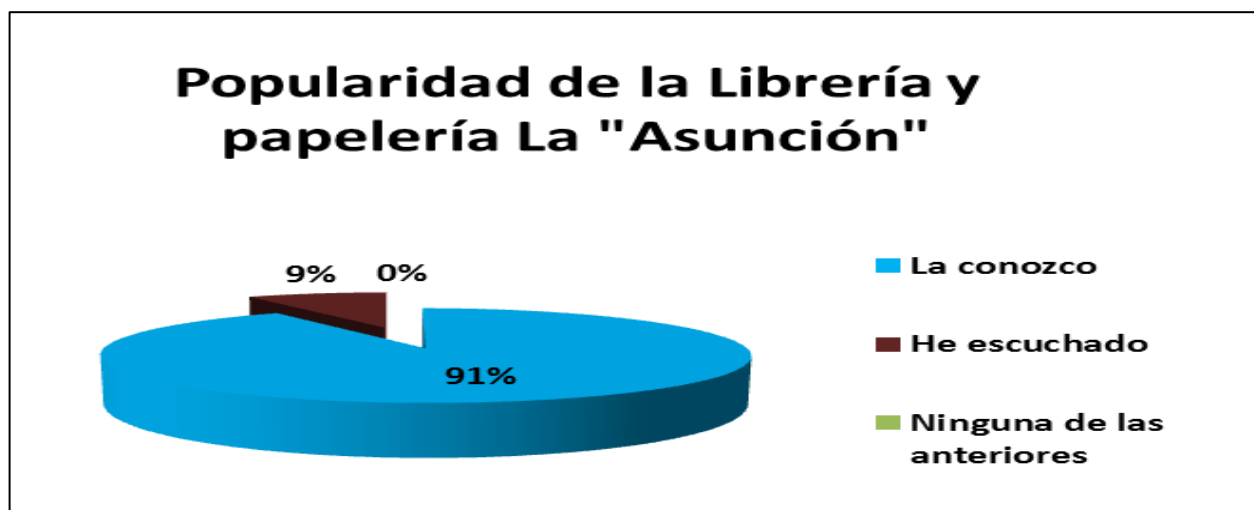
¿Conoce o ha escuchado hablar de La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Identificar que tan conocida es la librería y papelería “La Asunción” en los municipios aledaños a Ciudad de Sensuntepeque.

Tabla N° 5

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
La conozco	15	43%	8	23%	3	8.57%	6	17%	32	91%
He escuchado	0	0%	0	0%	1	2.86%	2	6%	3	9%
Ninguna de las anteriores	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 5



Análisis e interpretación.

Se estable que La Librería y Papelería “La Asunción” es bastante reconocida por los encargados de los Centros Escolares considerados en el estudio, sobresaliendo el municipio de Ciudad Victoria, facilitando así la introducción en el mercado para la sucursal de dicha librería y dando lugar a posicionarse como la preferida.

Pregunta N° 2

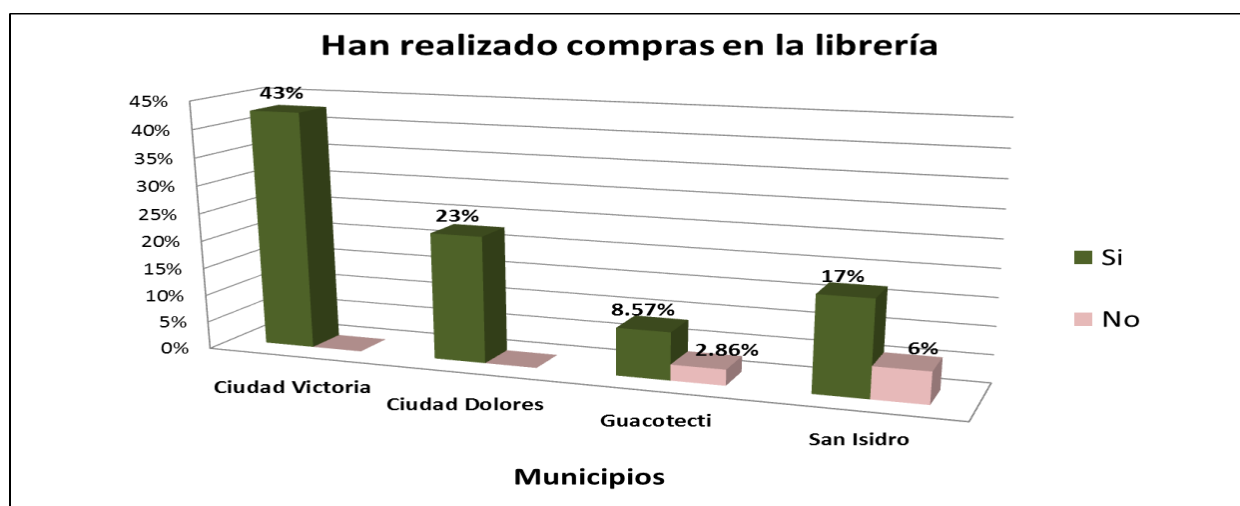
¿El Centro Escolar ha realizado alguna compra a Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Conocer la preferencia de los Centros Escolares e Institutos en estudio a la hora de comprar útiles escolares.

Tabla N° 6

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	43%	8	23%	3	8.57%	6	17%	32	91%
No	0	0%	0	0%	1	2.86%	2	6%	3	9%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 6



Análisis e interpretación

La investigación de campo demostró que del total de encuestados la mayoría de Los Centros Escolares considerados en el estudio han realizado alguna compra en la librería, conformado en su mayor parte por Ciudad Victoria. Con ello se pudo determinar que el grado de preferencia es bastante alto de manera general en los cuatro municipios a la hora de adquirir productos de índole educacional.

Pregunta N° 3

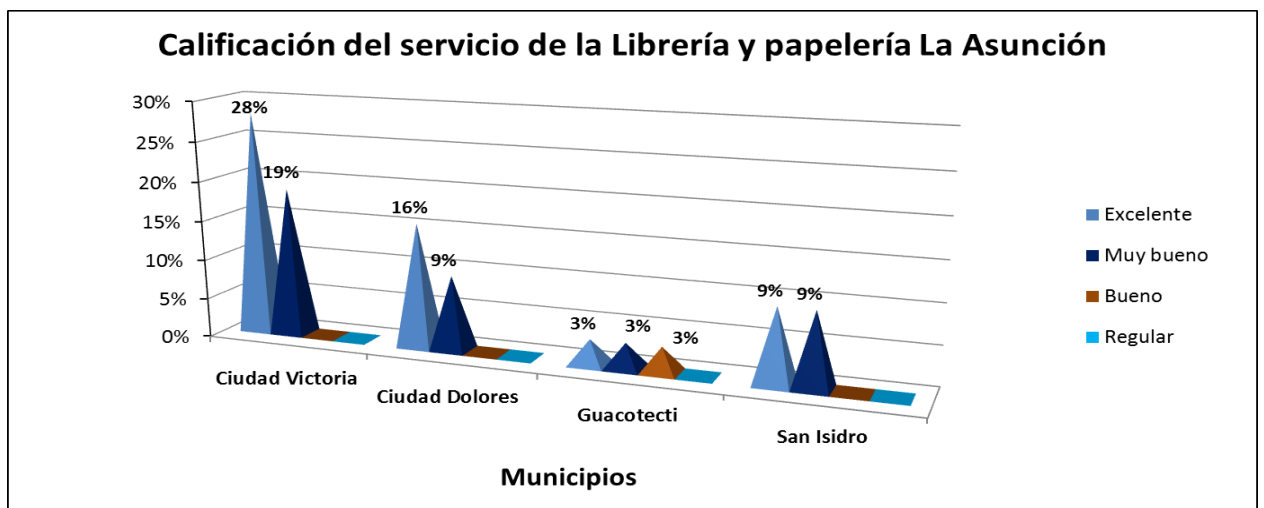
¿Cómo calificaría el servicio de La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Identificar la calidad del servicio brindado por la librería

Tabla N° 7

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	9	28%	5	16%	1	3%	3	9%	18	56%
Muy bueno	6	19%	3	9%	1	3%	3	9%	13	41%
Bueno	0	0%	0	0%	1	3%	0	0%	1	3%
Regular	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	15		8		3		6		32	100%

Gráfico N° 7



Análisis e interpretación.

Se demuestra en general que el servicio que la librería ofrece a sus clientes es de calidad y que debe mantenerse o mejorar para aumentar el número de clientes que opinen que el servicio es excelente y mantenerse en el ranking de popularidad.

De acuerdo a los datos obtenidos el municipio de Ciudad victoria en una mayor escala contestaron que la atención es excelente, esto nos refleja que los Centros Escolares que realizaron sus compras en la librería tuvieron una experiencia favorable lo cual beneficia a la librería debido a que se pueden realizar futuros negocios.

Pregunta N° 4

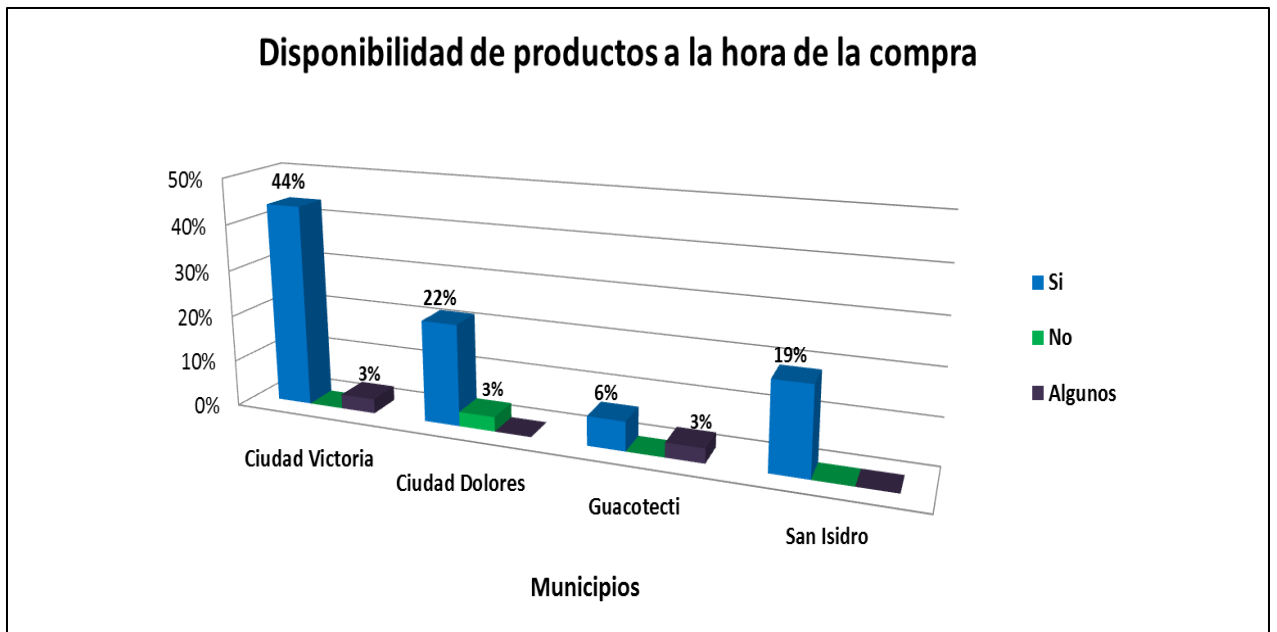
¿Encontró todos los productos que necesitaba en La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Conocer el nivel de aceptación de los centros escolares e institutos en cuanto a la disponibilidad de productos en la librería.

Tabla N° 8

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	44%	8	25%	2	6%	6	19%	30	94%
No	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Algunos	1	3%	0	0%	1	3%	0	0%	2	6%
Total	15		8		3		6		32	100%

Gráfico N° 8



Análisis e interpretación.

Al identificar a los clientes de la librería, se determinó que la mayoría de ellos al momento de realizar una compra encontraron todos los productos que necesitaban.

Con ello se verifica la disponibilidad y variedad de productos que tiene la librería y papelería “La Asunción”, por lo que deberá mantener la variedad de productos en la sucursal que se pretende abrir y así cuidar los clientes que ya tiene y ganar nuevos clientes.

Pregunta N° 5

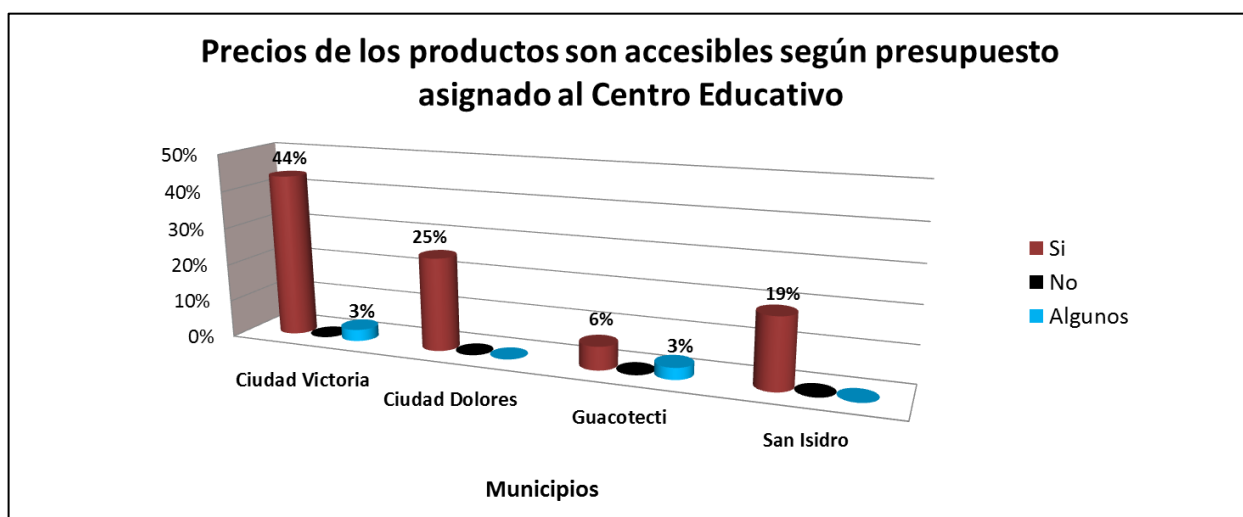
¿El precio de los productos en La Librería y Papelería “La Asunción” es accesible según el presupuesto asignado a la institución?

Objetivo: Determinar si el precio de los productos es aceptable para las instituciones consideradas en la investigación.

Tabla N° 9

Municipio	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	44%	8	25%	2	6%	6	19%	30	94%
No	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Algunos	1	3%	0	0%	1	3%	0	0%	2	6%
Total	15		8		3		6		32	100%

Gráfico N° 9



Análisis e interpretación.

Con base a los resultados se determinó que los precios de los productos en la librería son accesibles según el presupuesto que el Ministerio de

Educación asigna a cada uno de los Centros Escolares e Institutos Nacionales.

Por lo tanto se puede decir que la librería en su mayoría los productos que ofrece tienen precios accesibles de acuerdo a la necesidad de los consumidores y son pocos los productos que no son accesibles, por lo que la librería debe trabajar siempre en conservar la disponibilidad de precios en todos sus productos para que la población tenga la capacidad de adquirirlos y de esta forma ganar mercado.

Pregunta N° 6

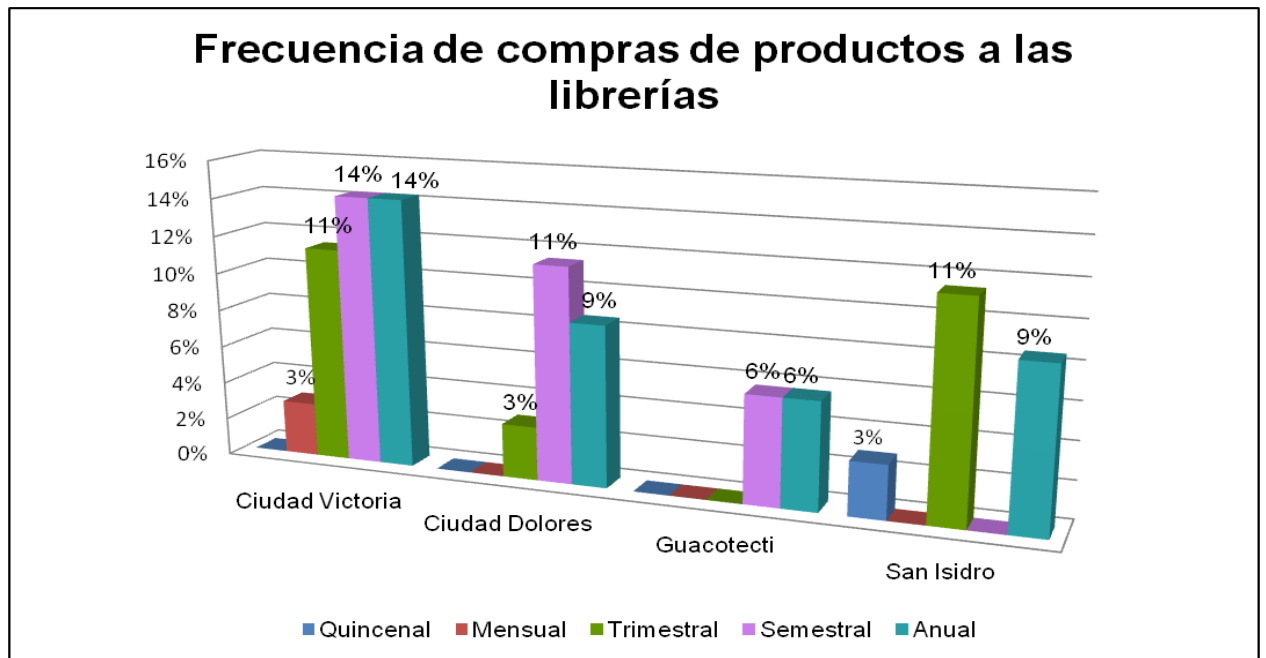
¿Con que frecuencia la institución compra productos a las librerías?

Objetivo: Definir con qué frecuencia las instituciones compran productos a las librerías, para detectar la demanda que tienen.

Tabla N°10

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%	1	3%
Mensual	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%
Trimestral	4	11%	1	3%	0	0%	4	11%	9	26%
Semestral	5	14%	4	11%	2	6%	0	0%	11	31%
Anual	5	14%	3	9%	2	6%	3	9%	13	37%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 10



Análisis e interpretación.

Se puede definir que Los Centro Escolares demandan los servicios de librerías al inicio del año cuando adquieren paquetes escolares, así también una pequeña proporción realizan compras semestrales y trimestrales tales como equipo de oficina y papelería, de acuerdo a la necesidad que se les presente en el transcurso del año.

Pregunta N° 7

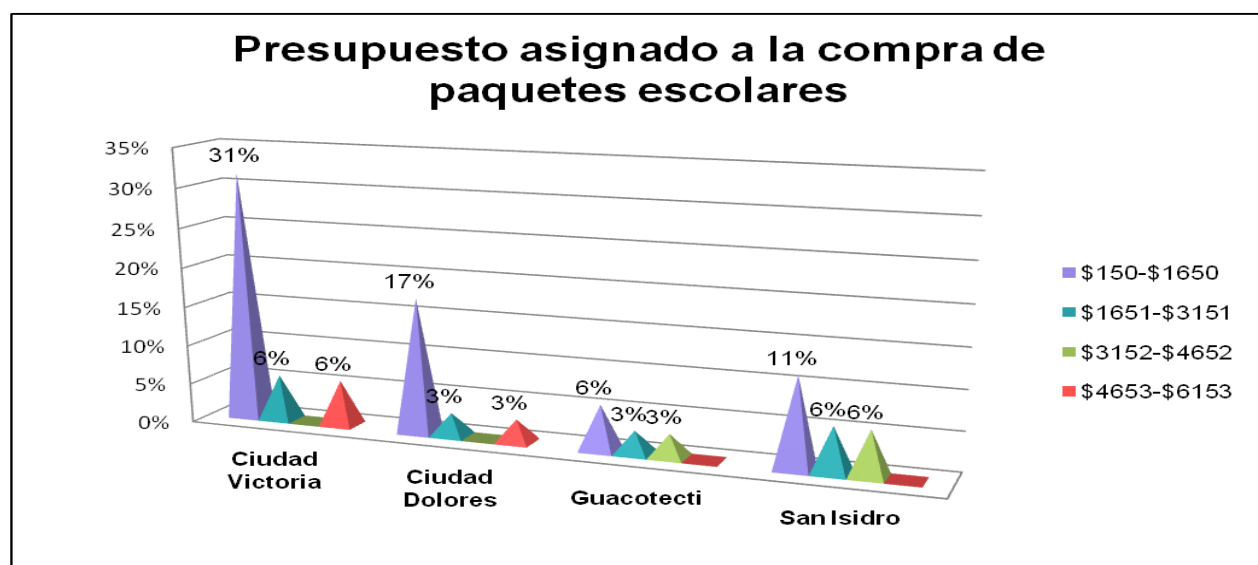
Del presupuesto asignado a la Institución ¿Cuánto se asigna, para la compra de paquetes escolares?

Objetivo: Conocer el presupuesto que tienen las Instituciones educativas designado a la compra de útiles escolares.

Tabla N° 11

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
\$150-\$1650	11	31%	6	17%	2	6%	4	11%	23	66%
\$1651-\$3151	2	6%	1	3%	1	3%	2	6%	6	17%
\$3152-\$4652	0	0%	0	0%	1	3%	2	6%	3	9%
\$4653-\$6153	2	6%	1	3%	0	0%	0	0%	3	9%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 11



Análisis e interpretación.

El monto del presupuesto de cada Centro Educativo es asignado de acuerdo a la cantidad de estudiantes.

Esto nos indica que anualmente a los Centros Escolares e Institutos cuentan con fondos para invertir en material escolar y necesitar los servicios de las librerías. Cabe mencionar que el municipio de Ciudad Victoria posee mayor cantidad de estudiantes que los demás municipios, lo cual se aprovecharía ya que existen más instituciones educativas a las que les asignan un monto para invertir en pedidos de paquetes escolares y se pueden considerar como clientes.

Pregunta N° 8

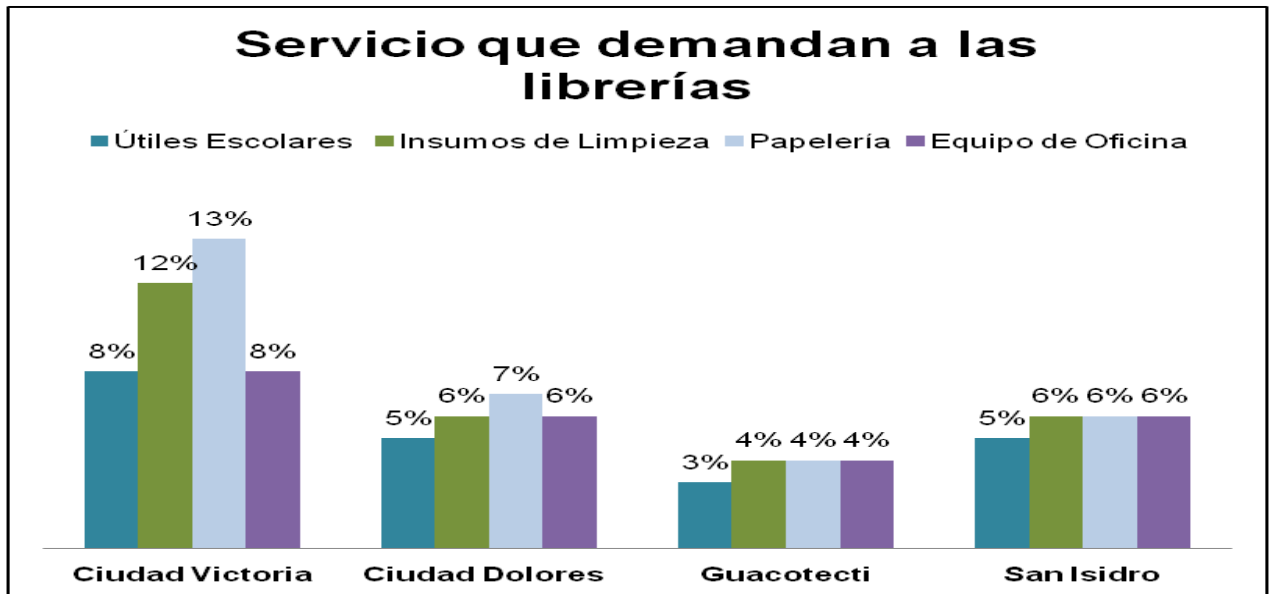
¿Qué tipo de servicio demanda la institución a las librerías?

Objetivo: Verificar los servicios que más demandan las instituciones a las librerías.

Tabla N° 12

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Útiles Escolares	8	8%	5	5%	3	3%	5	5%	21	20%
Insumos de Limpieza	12	12%	6	6%	4	4%	6	6%	28	27%
Papelería	14	13%	7	7%	4	4%	6	6%	31	30%
Equipo de Oficina	8	8%	6	6%	4	4%	6	6%	24	23%
Total	42		24		15		23		104	100%

Gráfico N° 12



Análisis e interpretación.

Dentro de los servicios que más demandan los Centros Escolares a las librerías están desde útiles escolares, papelería, equipos de oficina e insumos de limpieza. Con mayor frecuencia se demanda papelería e insumos de limpieza y en un menor porcentaje equipos de oficina y útiles escolares. Esto se debe a que útiles escolares por lo general se compran al inicio del año, y los demás productos los adquieren cuando surge la necesidad, esto significa que la librería tiene que estar preparada para cubrir la demanda de papelería y a inicios de año abastecer a los Centros Escolares con los paquetes escolares para cada uno de los alumnos.

Pregunta N° 9

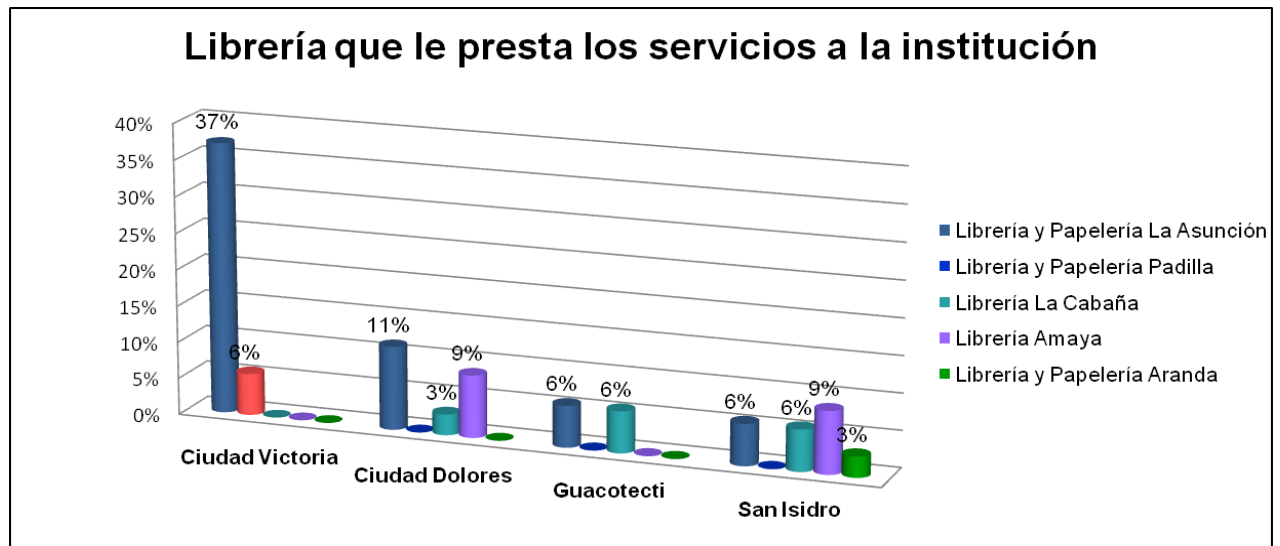
¿Actualmente que librería le presta los servicios a la institución?
 _____ Y ¿Cómo calificaría la atención y servicio de esta?

Objetivo: Conocer la percepción de las Instituciones educativas a cerca de sus proveedores actuales, para definir si podrían llegar a ser un mercado probable de La Librería y Papelería “La Asunción”.

Tabla N° 13

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	Frecuencia
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje		
Librería y Papelería La Asunción	13	37%	4	11%	2	6%	2	6%	21	60%
Librería y Papelería Padilla	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	2	6%
Librería La Cabaña	0	0%	1	3%	2	6%	2	6%	5	14%
Librería Amaya	0	0%	3	9%	0	0%	3	9%	6	17%
Librería y Papelería Aranda	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%	1	3%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 13



Análisis e interpretación.

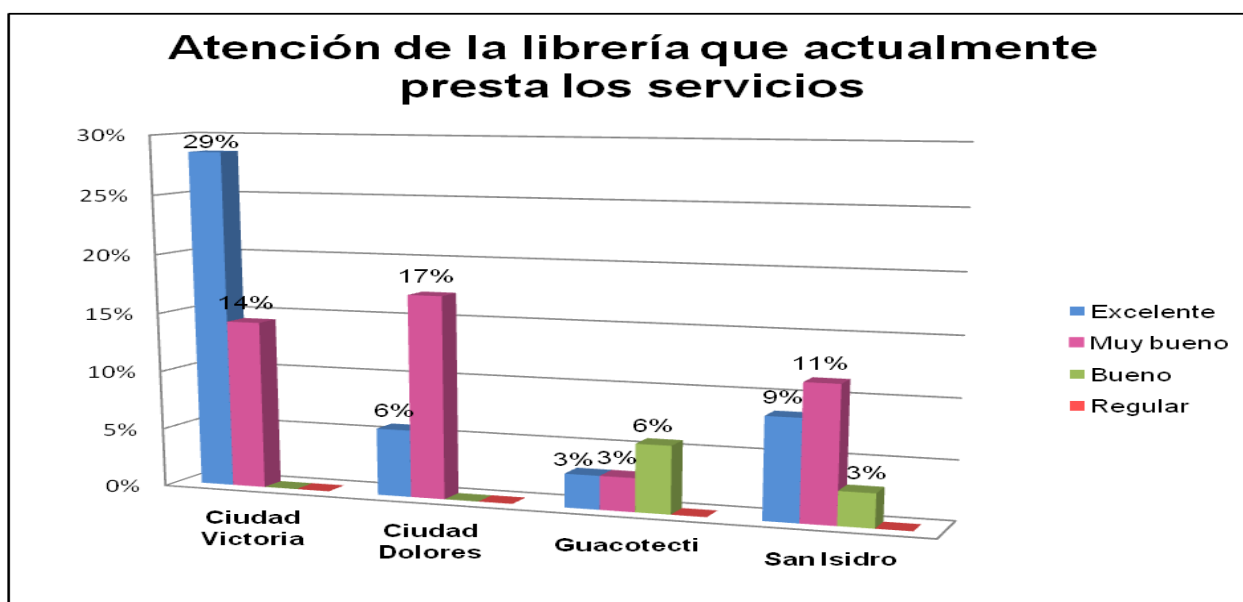
De acuerdo a la investigación de campo los datos demuestran que más de la mitad de los directores o sub directores manifestaron que la Librería y Papelería La Asunción les brinda sus servicios. Lo que significa que actualmente la Librería y Papelería “La Asunción” abarca con sus servicios a los cuatro municipios considerados en el estudio, lo cual demuestra que ha logrado posicionarse en el mercado de cada municipio.

¿Cómo calificaría la atención y servicio de esta?

Tabla N° 14

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	10	29%	2	6%	1	3%	3	9%	16	46%
Muy bueno	5	14%	6	17%	1	3%	4	11%	16	46%
Bueno	0	0%	0	0%	2	6%	1	3%	3	9%
Regular	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 14



Análisis e interpretación.

Menos de la mitad de los Centros Escolares encuestados calificaron la atención que reciben de las librerías como excelente, sin embargo se obtuvo una mayor aceptación en Ciudad Victoria, el resto dijo que el servicio es muy

bueno y bueno. Se puede observar que el municipio de Ciudad Victoria la mayoría manifestó recibir un servicio excelente y es donde mayormente la Librería y Papelería “La Asunción” brinda los servicios, lo que significa que se tiene un mercado ya constituido y satisfecho con el servicio que esta les brinda actualmente.

Pregunta N° 10

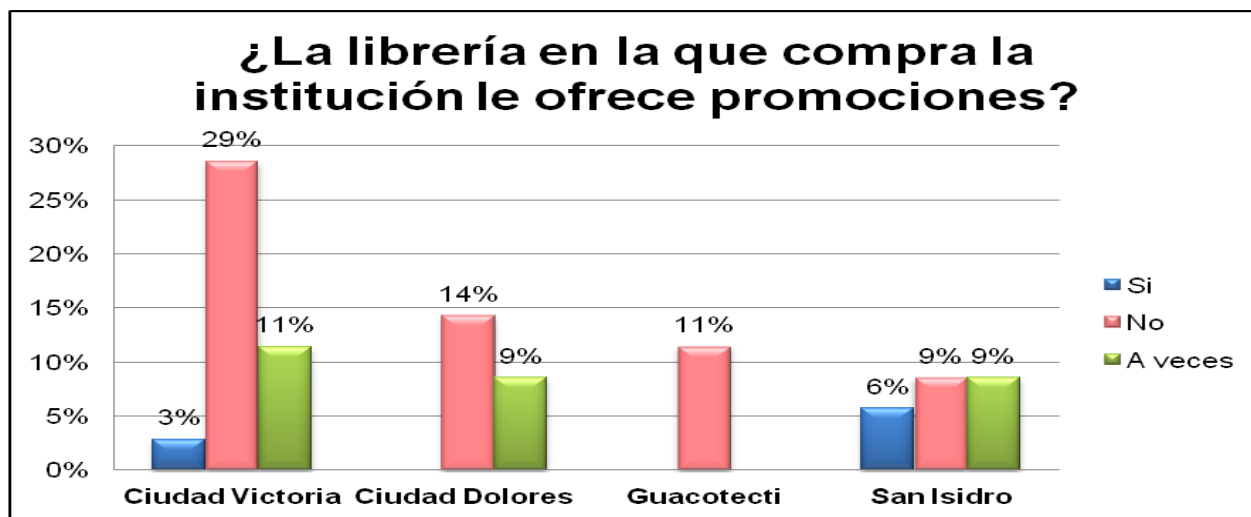
¿La librería en la que compra la institución le ofrece promociones?

Objetivo: Identificar si la competencia le brinda promociones, a fin de mejorarlas si existieran.

Tabla N° 15

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	3%	0	0%	0	0%	2	6%	3	9%
No	10	29%	5	14%	4	11%	3	9%	22	63%
A veces	4	11%	3	9%	0	0%	3	9%	10	29%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 15



Análisis e interpretación.

La investigación de campo demostró que la mayoría de librerías que brindan el servicio actualmente a los Centros Escolares no les ofrece ningún tipo de promoción, una tercera parte dijo que no o que a veces, esto se debe a que los precios ya están establecidos en las librerías y no existe mayor competencia, sin embargo esto puede significar una oportunidad de ganar mercado mejorando este ámbito al ofrecer promociones llamativas a la vista de los consumidores.

Pregunta N° 11

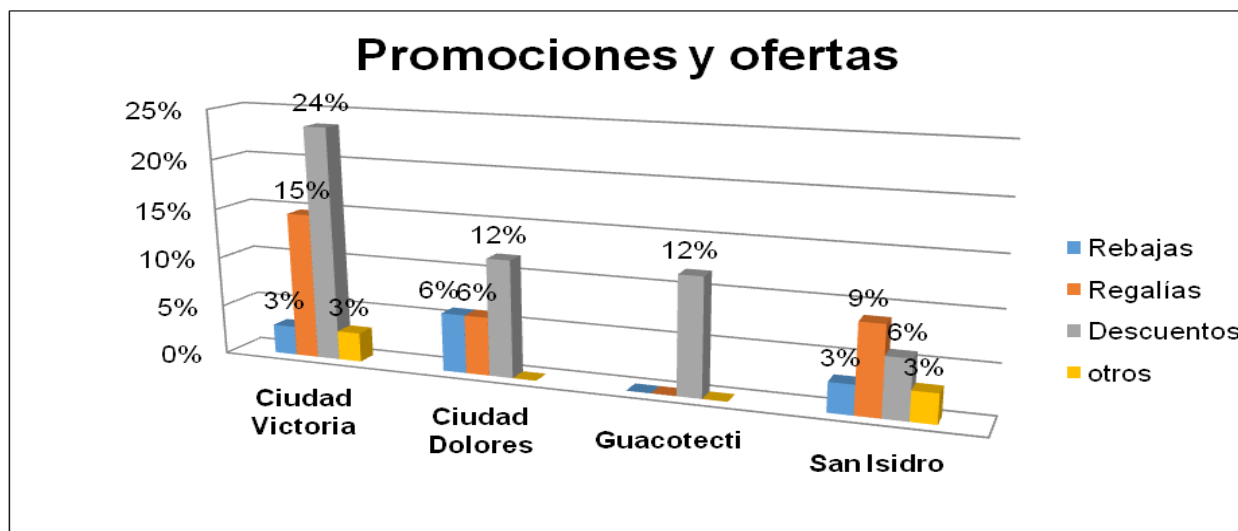
¿Qué tipos de promociones y ofertas le gustaría obtener?

Objetivo: Conocer cuáles son los beneficios extras que los Centros Escolares esperan de sus proveedores.

Tabla N° 16

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Rebajas	1	3%	2	6%	0	0%	1	3%	4	12%
Regalías	5	15%	2	6%	0	0%	3	9%	10	29%
Descuentos	8	24%	4	12%	4	12%	2	6%	18	53%
otros	1	3%	0	0%	0	0%	1	3%	2	6%
Total	15	44%	8	24%	4	12%	7	21%	34	100%

Gráfico N° 16



Análisis e interpretación.

Dentro de las promociones y ofertas que les gustaría obtener a los Centros Escolares están los descuentos, regalías, rebajas y otros tales como: Pintura, uniformes, material deportivo. Lo anterior indica que la Librería y Papelería la “La Asunción” podría crear una cartera fiel de clientes en uno de los municipios en estudio brindando estas opciones al momento de ofrecer los productos.

Pregunta N° 12

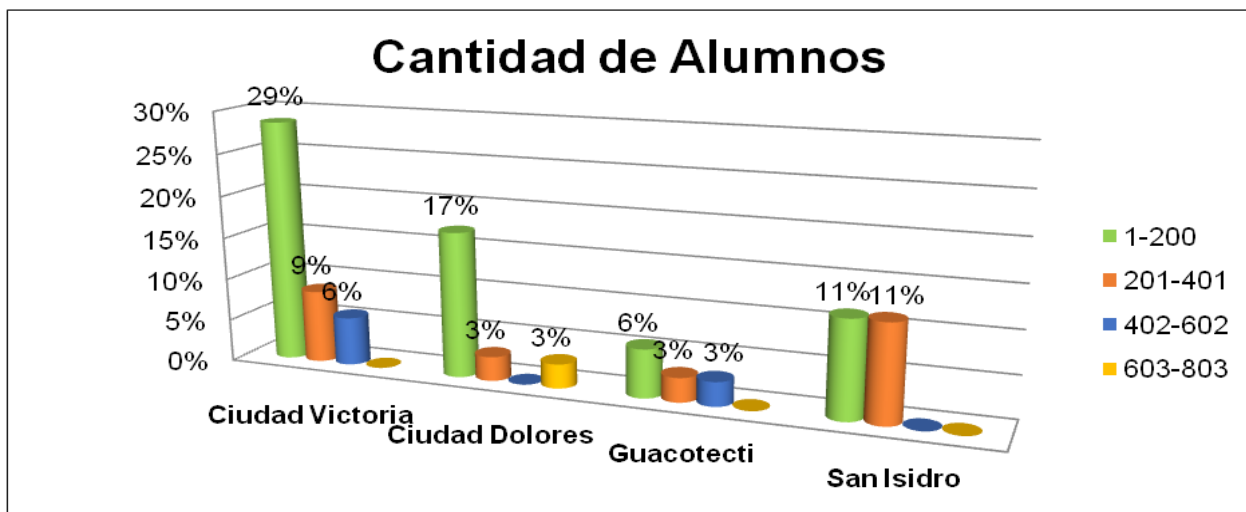
¿Cuántos alumnos tiene la institución?

Objetivo: Conocer el número de alumnos que tienen los Centros Escolares encuestados en los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque.

Tabla N° 17

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1-200	10	29%	6	17%	2	6%	4	11%	22	63%
201-401	3	9%	1	3%	1	3%	4	11%	9	26%
402-602	2	6%	0	0%	1	3%	0	0%	3	9%
603-803	0	0%	1	3%	0	0%	0	0%	1	3%
Total	15	43%	8	23%	4	11%	8	23%	35	100%

Gráfico N° 17



Análisis e interpretación.

Más de la mitad de los Centros Escolares e Institutos Nacionales tienen una población que ronda entre 1-200 alumnos, la mayor parte de estos alumnos se encuentra concentrada en la zona rural, aquí los Centros Escolares son más pequeños. Esto significa que en donde existe una mayor oportunidad de incursionar en el mercado de venta de productos escolares, oficina e insumos de limpieza se encuentra en Ciudad Victoria que representa el mayor porcentaje del total general, con la mayor cantidad de Centros Escolares que tienen de 1-100 alumnos inscritos.

Pregunta N° 13

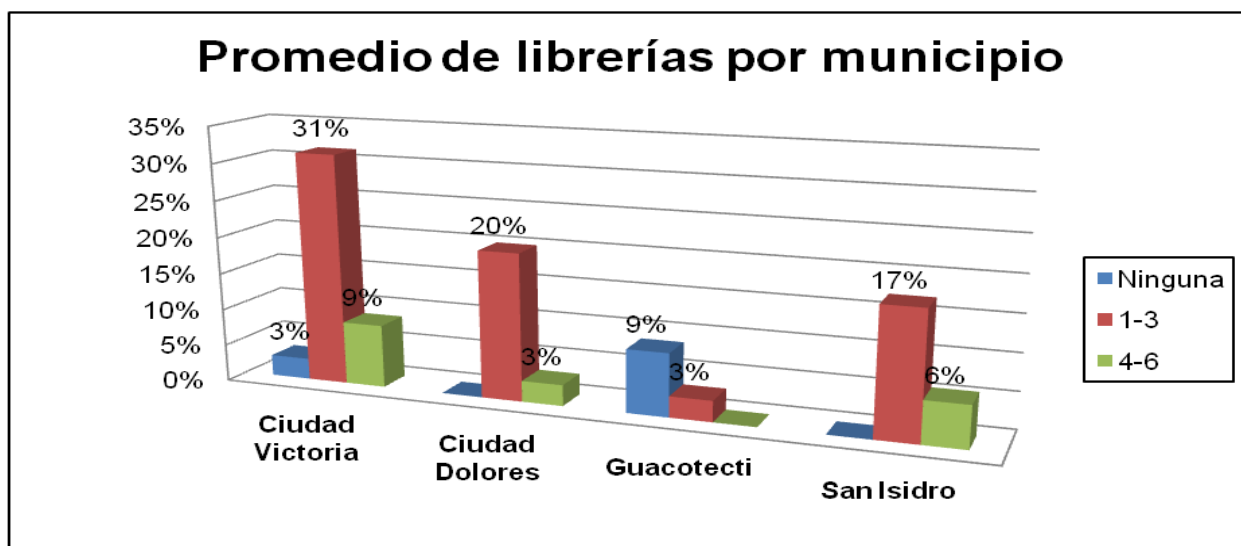
¿Aproximadamente cuantas librerías conoce en el municipio?

Objetivo: Identificar la cantidad promedio de librerías que existen en los municipios para determinar la competencia que pueda tener La Librería y Papelería “La Asunción”.

Tabla N° 18

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	1	3%	0	0%	3	9%	0	0%	4	11%
1-3	11	31%	7	20%	1	3%	6	17%	25	71%
4-6	3	9%	1	3%	0	0%	2	6%	6	17%
Total	15	43%	8	23%	4	11%	8	23%	35	100%

Gráfico N° 18



Análisis e interpretación.

Con respecto al número de librerías que conocen los Centros Escolares un 71% manifestó conocer entre 1 a 3. Esto significa que existen pocas librerías

y las que existen no están constituidas como tales, venden sus productos en farmacias y tiendas locales.

Pregunta N° 14

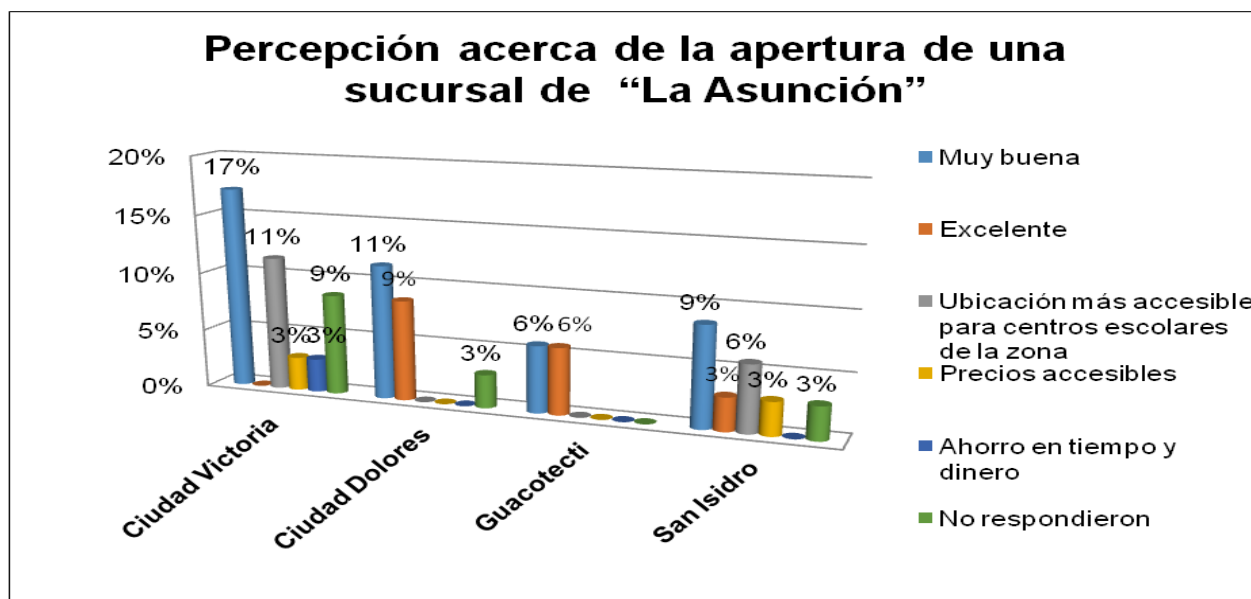
¿Qué percepción tiene acerca de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” en el municipio?

Objetivo: Tener un parámetro de aceptación y conocer la necesidad que tienen los Centros Escolares de contar con una librería, que les provea de los implementos necesarios, para desarrollar su actividad de educar.

Tabla N° 19

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Muy buena	6	17%	4	11%	2	6%	3	9%	15	43%
Excelente	0	0%	3	9%	2	6%	1	3%	6	17%
Ubicación más s accesible para Centros Escolares de	4	11%	0	0%	0	0%	2	6%	6	17%
Precios accesibles	1	3%	0	0%	0	0%	1	3%	2	6%
Ahorro en tiempo y dinero	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%
No respondieron	3	9%	1	3%	0	0%	1	3%	5	14%
Total	15		8		4		8		35	100%

Gráfico N° 19



Análisis e interpretación.

En su mayoría las personas tienen una buena percepción acerca de la apertura de una librería, especialmente en el municipio de Ciudad Victoria en donde la mayoría de encuestados manifestó que es una excelente idea y sería más accesible, en segundo lugar fue el municipio de Ciudad Dolores el que tuvo excelentes opiniones. Las instituciones manifestaron aceptabilidad con respecto a la apertura de una sucursal en los diferentes municipios por la variedad de productos que ofrece y demás servicios brindados. Lo que significa que tendría la aceptación de los residentes, en el caso de Ciudad Victoria la mayoría de Instituciones son clientes de “La Asunción”, por lo tanto concedores del servicio que ofrece y una buena opción para la apertura de sucursal.

Pregunta N° 15

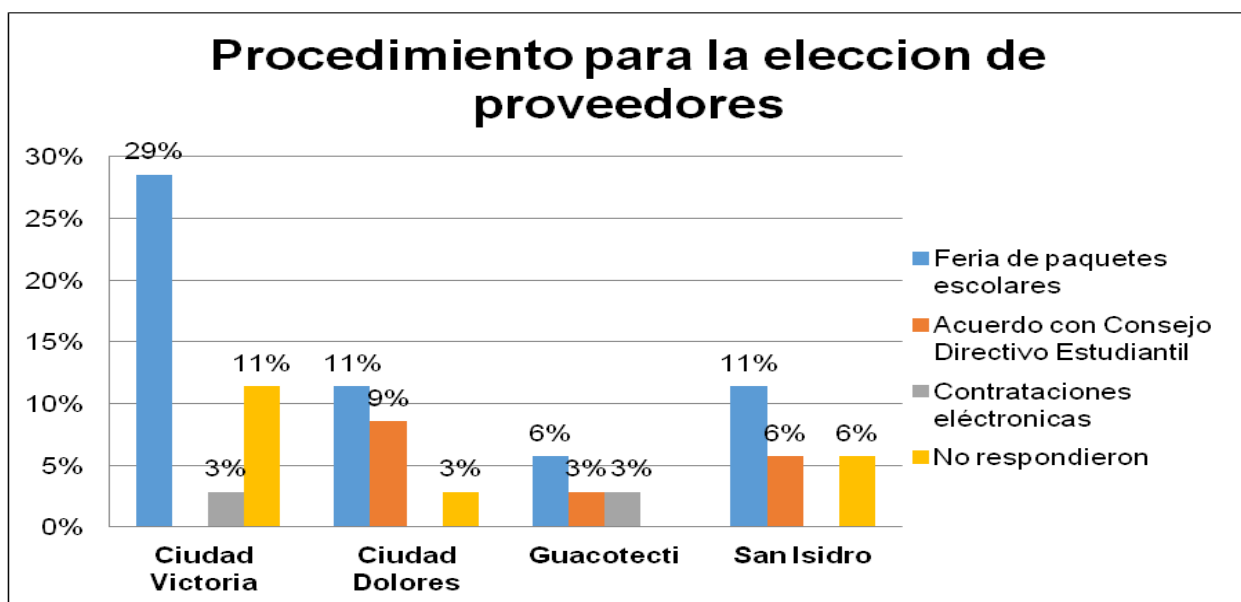
¿Cuál es el procedimiento, para la elección de proveedores de paquetes escolares?

Objetivo: Conocer la base legal de las Instituciones educativas en la obtención de paquetes escolares, para los estudiantes.

Tabla N°20

Municipios	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Feria de paquetes escolares	10	29%	4	11%	2	6%	4	11%	20	57%
Acuerdo con Consejo Directivo	0	0%	3	9%	1	3%	2	6%	6	17%
Contrataciones electrónicas	1	3%	0	0%	1	3%	0	0%	2	6%
No respondieron	4	11%	1	3%	0	0%	2	6%	7	20%
Total	15	43%	8	23%	4	11%	8	23%	35	100%

Gráfica N°20



Análisis e interpretación.

Referente al proceso para la elección de proveedores de paquetes escolares más de la mitad manifestaron que se realiza a través de una feria de útiles escolares seleccionando a un proveedor entre las diferentes opciones, dando prioridad a las librerías del municipio tomando como criterios de selección los precios, promociones y calidad; una tercera parte de acuerdo a la selección que realiza Consejo Directivo Estudiantil (CDE) y el resto lo realizan vía electrónica. Esto significa que para que los Centros Escolares puedan elegir a “La Asunción” como proveedora, debe de lograr posicionarse a través de realizar las mejores ofertas a las diferentes instituciones educativas, ya que en el proceso de selección compite con otras librerías.

D. LISTA DE COTEJO

A continuación se presentan los resultados obtenidos a través de la observación de cada una de las personas encuestadas en los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro con el objetivo de identificar si en estos lugares es factible la apertura de una sucursal tomando como referencia la concurrencia de personas en la zona, la existencia de locales disponibles para dicho fin, la seguridad, entre otras.

Lista de cotejo de Ciudad Victoria

Tabla N° 21

Nombre	Es un punto accesible a los clientes		Es un lugar bastante transitado por personas		Esta cerca de zona escolar		Existen otras librerías cerca		El lugar esta cerca de la casa matriz		En la zona transita el transporte público		Es una zona segura		Es transitado regularmente por agentes de seguridad		Existe un local en la zona que pueda ser usado para la apertura de la sucursal de La Librería		Cuenta con todos los servicios básicos		Existen otros locales comerciales en La zona		Punteo		TOTAL
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
Escuela de Educacion Parvularia de Victoria	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓			✓	✓		✓			✓		64%	36%	100%
C. E. Canton San Isidro	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓			91%	9%	100%
C. E. Caserio Las Dantas Canton San Pedro	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓			73%	27%	100%
C. E. Caserio La Peña, Canton Azacualpa	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓			✓	✓		✓		✓			64%	36%	100%
C. E. Caserio El Palomar Canton Paratao	✓			✓	✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	64%	36%	100%
Complejo Educativo 10 de octubre 1987	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓	73%	27%	100%
C. E. Canton San Antonio	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓			✓		✓		✓		✓		55%	45%	100%
C. E. Canton Azacualte	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	73%	27%	100%
C. E. Canton La Bermuda	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓	82%	18%	100%
C. E. Canton Paratao	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	100%	0%	100%
C. E. Alberto Menjivar Rodríguez	✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	91%	9%	100%
C. E Nuestra Señora de las victorias	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	73%	27%	100%
C. E Canton El Caracol	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	73%	27%	100%
Instituto Nacional de Victoria	✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	91%	9%	100%
C.E Canton La Uvilla	✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓	91%	9%	100%
PROMEDIO																						77%	23%	100%	

Análisis e interpretación.

Los resultados de la observación en el municipio de Ciudad Victoria muestran un 77% en promedio de respuestas favorables en cuanto a las condiciones que se necesitan para la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” ya que según los Directores y Sub Directores de los diferentes Centros Escolares el municipio es un lugar bastante transitado por personas; lo que representa una oportunidad de llegar a un mayor número de personas, es accesible a los clientes, no existen otras librerías cerca; lo que refleja la necesidad de una empresa que les brinden este tipo de servicio que las Instituciones educativas y personas residentes en el municipio tienen, además transita el transporte público; creando acceso a las diferentes comunidades, según los resultados es una zona segura y existen locales disponibles que cuentan con los servicios básicos y que podrían utilizarse para la apertura la librería. Mientras que un 23% de observaciones fueron de carácter negativo; el lugar está lejos de la casa matriz, esto podría significar una dificultad al momento de abastecer la sucursal en caso de una emergencia, por otra parte no hay muchos negocios en el municipio que actualmente atraigan el comercio al municipio.

Lista de Cotejo de Ciudad Dolores

Tabla N° 22

Nombre	Es un punto accesible a los clientes		Es un lugar bastante transitado por personas		Esta cerca de zona escolar		Existen otras librerías cerca		El lugar esta cerca de la casa matriz		En la zona transita el transporte público		Es una zona segura		Es transitado regularmente por agentes de seguridad		Existe un local en la zona que pueda ser usado para la apertura de la sucursal de La Librería		Cuenta con todos los servicios básico		Existen otros locales comerciales en La zona		Punteo		TOTAL
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
Centro Escolar Cantón San Carlos	✓		✓			✓	✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓			✓	82%	18%	100%
Centro Escolar Caserío Tepemechin	✓		✓		✓		✓			✓	✓		✓			✓		✓			✓	64%	36%	100%	
Centro Escolar Caserío los Naranjos Cantón Cañasfistula	✓		✓		✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓	91%	9%	100%	
Complejo Educativo Caserío Montecristo	✓			✓	✓			✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓	55%	45%	100%	
Instituto Nacional Salvador Antonio Navarrete Azurdia	✓			✓		✓	✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓	82%	18%	100%	
Centro Escolar Caserío Minas, Cantón Niqueresque	✓			✓	✓		✓			✓		✓			✓	✓		✓			✓	55%	45%	100%	
Centro Escolar Laura Urquilla Vda de Azurdia	✓			✓	✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓	82%	18%	100%	
Centro Escolar Cantón	✓		✓		✓			✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓	82%	18%	100%	
PROMEDIO																						74%	26%	100%	

Análisis e interpretación

El promedio total refleja un 74% de respuestas afirmativas evaluado diferentes criterios de la zona donde posiblemente se apertura la sucursal de la Librería y Papelería la Asunción, tales como: La zona es un punto accesible a los clientes, así también está cerca de la zona escolar, transita regularmente transporte público, es una zona segura, también comentaron que en la zona céntrica de la ciudad existen locales que pueden ser utilizados para poner un negocio, como también este lugar cuenta con todos los servicios básicos como luz, agua potable, teléfono. Todo ello nos indica que Ciudad Dolores cumple prácticamente con los requisitos establecer una sucursal, debido a que la evaluación de la zona de parte de las personas encuestadas es muy buena; mientras tanto un 26% muestran la evaluación de criterios negativos; tales como: Consideran que este lugar está cerca de la casa matriz, así también comentaron que en el lugar no hay otros locales comerciales lo que demuestra que hay poca influencia de personas en la ciudad.

Lista de cotejo de Guacotecti

Tabla N° 23

Nombre	Es un punto accesible a los clientes		Es un lugar bastante transitado por personas		Esta cerca de zona escolar		Existen otras librerías cerca		El lugar esta cerca de la casa matriz		En la zona transita el transporte público		Es una zona segura		Es transitado regularmente por agentes de seguridad		Existe un local en la zona que pueda ser usado para la apertura de la sucursal de La Librería		Cuenta con todos los servicios básico		Existen otros locales comerciales en La zona		Punteo		TOTAL	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No		
Centro Escolar Villa Guacotecti	✓			✓	✓			✓	✓		✓			✓		✓	✓		✓			✓		73%	27%	100%
Centro Escolar Caserío San Fidel, Cantón Bañadero		✓	✓		✓			✓		✓	✓			✓			✓		✓			✓		73%	27%	100%
Centro Escolar Caserío La Antena	✓			✓	✓			✓		✓	✓		✓		✓		✓		✓			✓		64%	36%	100%
Centro Escolar Caserío Cacahuatal		✓		✓		✓		✓		✓	✓		✓	✓		✓		✓				✓		36%	64%	100%
PROMEDIO																							61%	39%	100%	

Análisis e interpretación

El 61% en promedio calificaron de manera positiva diferentes criterios de la zona, tales como el lugar está cerca de los Centros Escolares, en la zona transita transporte público, lo que indica que es una zona de fácil acceso y visitada por personas de las diferentes zonas del municipio, así también hay locales en el lugar que pueden ser utilizados para poner un negocio, el municipio cuenta con todos los servicios básico tales como; energía eléctrica, agua potable, teléfono y otros. Sin embargo un 39% en promedio manifestaron que el municipio no es una zona segura, esto complica todo el ambiente de la zona debido a que este problema no solamente afectaría al negocio sino que también a los clientes y empleados como también a los proveedores.

Lista de cotejo San Isidro

Tabla N° 24

Nombre	Es un punto accesible a los clientes		Es un lugar bastante transitado por personas		Esta cerca de zona escolar		Existen otras librerías cerca		El lugar esta cerca de la casa matriz		En la zona transita el transporte público		Es una zona segura		Es transitado regularmente por agentes de seguridad		Existe un local en la zona que pueda ser usado para la apertura de la sucursal de La Librería		Cuenta con todos los servicios básicos		Existen otros locales comerciales en La zona		Punteo		TOTAL	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No		
Centro Escolar Centro América	✓		✓		✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓			✓		91%	9%	100%
Instituto Nacional San Isidro		✓		✓		✓	✓			✓		✓		✓	✓		✓			✓	✓			36%	64%	100%
Centro Escolar San Isidro	✓		✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓			✓		82%	18%	100%
Parvularia de San Isidro	✓		✓		✓		✓			✓	✓		✓		✓			✓	✓		✓			82%	18%	100%
Centro Escolar Cantón Izcatlal	✓		✓		✓		✓			✓	✓		✓		✓		✓		✓			✓		82%	18%	100%
Centro Escolar Potrero y Tabla	✓		✓		✓			✓		✓	✓		✓			✓		✓	✓			✓		55%	45%	100%
Centro Escolar Caserío Santa Cruz La JuntaCantón Copinolapa	✓			✓	✓			✓		✓	✓			✓		✓	✓	✓	✓			✓		45%	55%	100%
Centro Escolar Cantón San Francisco El Dorado	✓			✓	✓			✓		✓		✓		✓	✓		✓		✓		✓			55%	45%	100%
PROMEDIO																							66%	34%	100%	

Análisis e interpretación.

Conforme a la observación por parte de los clientes y posibles clientes de la Librería y Papelería la “Asunción” expresaron que el municipio de San Isidro podría ser un punto accesible para que la librería ubicara una sucursal, más de la mitad menciona que la zona es transitado por personas, además que en la zona no cuentan con librerías cercanas, la mayoría dijo que la casa matriz se encuentra lejos, lo cual afecta a la hora de realizar las compras. El transporte público transita regularmente por el municipio, más de la mitad manifestó que la zona es segura, así también que regularmente transitan agentes de seguridad, y la mayoría expreso que si puede existir un local para que la librería pueda abrir una sucursal, además la zona cuenta con los servicios básicos para que pueda funcionar, en la zona no existen muchos locales comerciales.

E. ANÁLISIS FODA

Se presenta el FODA de los diferentes municipios considerados en el estudio respecto a la factibilidad de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción”. Se detallan las Fortalezas que representan cada municipio, las Debilidades, las Oportunidades que se pueden aprovechar en cada lugar y las amenazas que sirven como un gran referente en la toma de la decisión final sobre la ubicación de la sucursal.

Diagnóstico de Ciudad Victoria
Tabla N° 25

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Lugar bastante transitado por personas. • En la zona circula constantemente transporte público. • Carretera de acceso al municipio en buen estado. • En la zona se cuenta con todos los servicios básicos (luz, agua y teléfono). • Es una zona segura. • Existen alrededor de 30 Centros Educativos, haciendo un total de 3,495 estudiantes. • Existen locales en la zona que pueden ser usados para la apertura de la sucursal. 	<ul style="list-style-type: none"> • No existen muchos negocios en la zona. • En el municipio no hay colegios.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Algunas personas de Honduras visitan el Municipio para realizar compras. • Falta de competencia en el rubro de librerías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras hacia el municipio vulnerables a deslizamiento de tierra.

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Diagnóstico de Ciudad Dolores
Tabla N°26

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • En la zona transitan constantemente personas. • En la zona circula constantemente transporte público. • Carretera de acceso al municipio en buen estado. • Es una zona segura. • Existen locales en la zona que pueden ser usados para la apertura de la sucursal. • En la zona se cuenta con todos los servicios básicos (luz, agua y teléfono). • Existen alrededor de 16 Centros Educativos, haciendo un total de 1,675 estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen librerías en el municipio. • No existen muchos negocios en la zona. • En el municipio no hay colegios.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • La Librería La Asunción está lejos del municipio. • Algunas personas de Honduras visitan el Municipio para realizar compras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras hacia el municipio vulnerables a deslizamiento de tierra.

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Diagnóstico de Guacotecti
Tabla N°27

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • En la zona circula constantemente transporte público. • En la zona se cuenta con todos los servicios básicos (luz, agua y teléfono). • En el municipio existen locales disponibles para la apertura de la librería. • Existen alrededor de 8 Centros Educativos, haciendo un total de 1,426 estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • No existen muchos negocios en la zona. • En el municipio no hay colegios. • En la zona no transitan constantemente personas. • No es una zona segura.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de competencia en el rubro de librerías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras hacia el municipio vulnerables a deslizamiento de tierra.

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Diagnóstico de San Isidro
Tabla N°28

Fortaleza	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • En la zona transitan constantemente personas. • En la zona circula constantemente transporte público. • Carretera de acceso al municipio en buen estado • En la zona se cuenta con todos los servicios básicos (luz, agua y teléfono) • Es una zona segura • Existen alrededor de 17 Centros Educativos, haciendo un total de 2,526 estudiantes • En la zona céntrica de la Ciudad existen locales para abrir un negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • No existen muchos negocios en la zona. • En el municipio no hay colegios
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de competencia en el rubro de librerías. • La Librería La Asunción está lejos del municipio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras hacia el municipio vulnerables a deslizamiento de tierra.

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

F. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO

ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

a) Factibilidad de Mercado

Para la factibilidad de mercado se identificó que la Librería y Papelería “La Asunción” es bastante conocida por la mayoría de Directores y Sub Directores de los Centros Educativos de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro municipios considerados en el estudio; dado que el 91% manifestaron conocerla (Ver pregunta N° 1, tabla N° 5). Como también a la hora de comprar útiles de índole educativa prefieren la librería ya que 91% respondieron realizar las compras en ésta (ver pregunta N° 2 tabla N°6), además expresaron encontrar la mayoría de productos que buscaban, se comprueba la disponibilidad de productos que ésta ofrece a sus clientes en general. La calidad del servicio según el 56% del total es excelente y otro 48% expresaron que es muy bueno, (ver pregunta N° 3, tabla N° 7), con ello se analiza que la librería está bien posicionada en la mente de sus clientes.

Las líneas de productos que más demandan los clientes son: útiles escolares, papelería, insumos de limpieza y equipo de oficina, con esto se tiene un parámetro de los productos que siempre tiene que tener a disponibilidad (Ver pregunta N° 8, tabla N° 12).

El 60% del total de los municipios en estudio manifestaron que La Librería y Papelería “La asunción” es la que actualmente les brinda los servicios, 37% en Ciudad Victoria, 11% Ciudad Dolores, 6% Guacotecti y 6% San Isidro; sin embargo 17% del total dijeron comprarle a Librería Amaya, 14% a Librería la Cabaña ubicadas en Ciudad Dolores (Ver pregunta N° 10, tabla N° 13), estos refleja que la librería en estudio es bastante reconocida y preferida por los clientes en los diferentes municipios aledaños a Sensuntepeque, esto permitirá tener un parámetro de la

competencia; Así también expresaron que les gustaría obtener como ofertas o promociones Regalías o descuentos (Ver pregunta N° 11, tabla N° 16).

b) Factibilidad Técnica.

El estudio sobre la factibilidad de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” se analizó desde la perspectiva técnica, para evaluar si el negocio puede ponerse en marcha y si podría sostenerse.

Se confirmó que en la mayoría de Centros Escolares e Institutos Nacionales de los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro existe una cantidad de alumnos entre 1-200 (Pregunta 12, Tabla N° 16), lo que demuestra que existe un mercado necesitado de los servicios de una librería, ya que todas las Instituciones consideradas son públicas y los estudiantes reciben paquetes escolares, además de los paquetes en todo el año escolar se demandan los servicios de las librerías y dado que en estos municipios la presencia de este negocio es escasa (Pregunta N°13, tabla N° 17) es una oportunidad, para “La Asunción” incursionar en uno de ellos, un mayor número de personas a las que se les consulto afirmaron que conocen entre una y tres librerías.

Además agregaban que estas no están constituidas como tal, sino como un agregado en una farmacia o una tienda local, por esta razón una librería que ofrezca la mayoría de bienes puede sostenerse como una proveedora principal de las diferentes Instituciones de un municipio y municipios aledaños si es posible, estas deducciones se basan en que todos los encuestados tienen buenas expectativas acerca de la idea de apertura una sucursal (Pregunta 14, Tabla 18). Tomando como base que varias de las Escuelas tienen como proveedora a “La Asunción”, el hecho de tenerla más cerca es de gran beneficio ya que se ahorran costos de

traslado de la Ciudad de Sensuntepeque donde actualmente se encuentra la casa matriz.

c) Factibilidad económico-financiero

Sobre la factibilidad económico-financiera se percibió que la mayoría de los Centros Escolares e Institutos Nacionales compran productos a las librerías con una frecuencia anual, seguido por los Centros Escolares e Institutos Nacionales que compran productos con una frecuencia semestral (Pregunta N° 6, Tabla N° 10), indicándonos que mayormente los centros Escolares realizan sus compras cuando adquieren paquetes escolares al inicio del año escolar y semestral las compras se extienden a equipos de oficina y papelería.

Debido a que el presupuesto asignado para los Centros Escolares e Institutos Nacionales se encuentra entre una rango de \$150 - \$1650 (Pregunta N° 7, Tabla N° 11), con ello se constató que la mayoría de las instituciones el presupuesto lo adquieren a inicio de año, que es cuando los Centros Escolares adquieren los paquetes escolares, en donde la cantidad que le asignan a cada institución es diferente para cada una de ellos y variando según la cantidad de alumnos que tiene el Centro Escolar o Instituto Nacional. La Librería le convendría las instituciones que tienen mayor cantidad de alumnos ya que así incrementarías sus ventas y así los costos para hacer llegar sus productos a los consumidores se disminuirían.

En el caso de los precios de los productos estos si son accesibles según el presupuesto que se le asigna a cada institución (Pregunta N° 5, Tabla N°9), lo que se puede analizar como una oportunidad para la librería ya que los precios actualmente son accesibles lo que hace que las instituciones puedan comprar los productos para los paquetes escolares y además otros productos que fueran necesarios, por lo que le conviene a la librería que siga manteniendo precios bajos para que los clientes no

se cambien a otras librerías y mantengan la fidelidad, así también poder atraer nuevos clientes.

Además es preciso realizar una evaluación al proyecto haciendo uso de un parámetros ya establecido para obtener un valor que ayude a la toma de decisión, siendo este valor el VAN (Valor Actual Neto).

Dicho valor ayudará al propietario de la librería para tomar una decisión y evaluar si convendría y si beneficiaría una apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción”

d) Factibilidad Legal.

Se realizó el análisis con respecto a la parte legal que involucra el contrato de los servicios por parte de las Instituciones educativas públicas con la librería.

Según la mayoría de los encuestados la elección de los proveedores se realiza a través de una feria presencial de proveedores (Pregunta 15, Tabla 19), de tal manera que para realizar negocios “La Asunción” debe someterse a un proceso de oferta de servicios junto con otras librerías y así las personas encargadas (Directores y Sub Directores) puedan elegirla, otra forma de selección es a través de una feria electrónica donde las librerías detallan todos los servicios y los encargados evalúan y seleccionan de acuerdo a la que les brinde mayores beneficios.

De esta manera las librerías realizan negocios con las Instituciones educativas es un proceso ya establecido y al cual deben de someterse para poder llegar a un acuerdo de negociación.

G. ENTREVISTA AL PROPIETARIO DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA ASUNCIÓN

Con la siguiente entrevista se pretende conocer directamente del propietario diferentes aspectos de la librería.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TEMA: Estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” en los municipios aledaños a la Ciudad de Sensuntepeque, en el departamento de Cabañas.

GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDO AL PROPIETARIO DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN” UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS

OBJETIVO: Obtener información referente a la situación actual en la que se encuentra la librería y papelería y sus metas que tiene proyectadas para el futuro.

Ubicación del lugar:

2da calle poniente y 5 Avenida Sur N° 9 Barrio el Calvario, Sensuntepeque

Nombre del lugar:

Librería y Papelería “La Asunción”

Fecha: viernes 5 de febrero del 2016

1. ¿Cuántos años tiene de estar funcionando su empresa?

Se iniciaron operaciones en el año 2000, hasta la fecha ya son 16 años de estar en el mercado.

2. ¿Cuántos empleados forman parte de su empresa?

5 empleados.

3. ¿Las ventas realizadas a la librería y papelería son al crédito o al contado? Y si son al crédito ¿cuál es el plazo que ofrece y la forma de pago?

Las ventas mayormente son al contado, sin embargo para las que se dan al crédito el plazo es de 30 días y la forma de pago es en efectivo.

4. ¿Cuáles son los canales de distribución que utiliza para la venta del producto?

Sala de ventas y entregas directamente en Centros Escolares.

5. ¿Utiliza algún medio de comunicación para dar a conocer la librería?

La librería ya está bien cimentada y es bastante reconocida en diferentes lugares, la publicidad que se hace es poca y en radios locales, además ésta sirve para dar a conocer otros negocios de la familia tales como una agencia de viajes y despacho jurídico.

6. ¿Cuántos son sus mayores competidores?

Desde que se está en el mercado todos son competencia, se podría considerar como competencia el súper selectos que tiene una parte de librerías, farmacias que también tienen librerías. Y cuando él va a capacitaciones hay muchos comentarios que la

librería no tiene competencia ya que las personas encuentran todo lo que necesitan y siempre se trata de mantener surtida la librería.

7. ¿Cuáles son sus mayores competidores?

No considera tener competidores ya que es la librería más fuerte que existe en Sensuntepeque.

8. ¿Cuáles son los productos más demandados en la librería?

Obras literarias, libros, papelerías, útiles escolares, todo lo que tiene que ver con las necesidades del estudiante, material de limpieza, material deportivo, escritorios, estantes, archivos sillas secretariales, pizarras.

9. A parte de útiles escolares ¿qué otros servicios ofrece la librería?

Se trabaja con las escuelas ofreciéndoles lo que son pizarras materiales de limpieza, material deportivo, escritorios, estantes, archivos sillas secretariales. Además cuando las escuelas piden paquetes escolares o cualquier otro producto y piden que se les envíe, posteriormente se les lleva al Centro Educativo, éste no tiene ningún costo, sin embargo tienen que ser pedidos mayores a \$250.00.

10. ¿A qué Centros Escolares distribuye sus productos?

A los Centros Escolares de los cuatro municipios aledaños a Sensuntepeque que son Ciudad Dolores, San Isidro, Ciudad Victoria, Guacotecti y además los Centros Escolares de Sensuntepeque y algunas instituciones de Ilobasco.

11. ¿Por qué desea abrir una sucursal?

Porque, sería beneficioso que haya una librería con mayor variedad en un lugar más cerca a los municipios donde ya se cuentan con clientes (Ciudad Dolores, Ciudad Victoria, Guacotecti y San Isidro). Esto lo considero de esta manera ya que en ocasiones mis clientes me han sugerido que debería de abrir una sucursal más cerca de los diferentes Centros Escolares, ya que se les dificulta el viajar hasta Sensuntepeque, sin embargo deben de hacerlo porque no hay otra librería que les ofrezca variedad de productos.

12. ¿Cuenta con los recursos financieros para la apertura de una sucursal?

A mi criterio podría ser factible, sin embargo requeriría de un estudio para determinarlo.

13. ¿Qué municipio considera que es el lugar más idóneo para una sucursal? ¿Por qué?

a. San Isidro b. Ciudad Victoria **X** c. Ciudad Dolores d. Guacotecti

Ya que este es el Distrito que tiene mayor cantidad de Centros Escolares y son clientes de la librería.

14. ¿Cuáles son los proyectos a futuro que tiene para La Librería y Papelería?

Tratar de mantenernos en el mercado así como hemos estado hasta la fecha y tratar de innovar cada día con nuevos productos que sean de utilidad para la población.

15. ¿Con cuales promociones cuenta la Librería y Papelería en sus productos?

Actualmente los productos de la librería ya tienen incluidos un porcentaje en concepto de descuento, para que sean más accesibles a los diferentes clientes: desde los clientes minoristas hasta las escuelas con las que actualmente trabajamos brindando los paquetes escolares.

ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

Según la información brindada por el propietario de la librería y papelería “La Asunción” la empresa ya lleva 16 años de estar en el mercado y ha logrado posicionarse a través de la variedad de productos que ofrece a sus clientes, a tal punto que han sido estos los que han solicitado la apertura de una sucursal (Pregunta N° 11) en los municipios aledaños, para contar con un establecimiento que les proporcione los insumos que demandan durante el año escolar, la librería abastece al municipio de Sensuntepeque y cuatro municipios aledaños, ofreciendo servicio a domicilio a partir de compras mayores a \$250.00 (Pregunta N° 9) y crédito a algunas Instituciones con un plazo de 30 días (Pregunta N° 3).

El propietario de la librería considera que su competencia se encuentra en aquellos establecimientos en donde se ofrece algún material educativo (Pregunta N° 6), sin embargo no existe una librería que sea dirigida a la venta exclusiva de productos de carácter educativo, brindándole una ventaja sobre las demás empresas, debido a esto no se preocupa por campañas de publicidad agresivas (pregunta N° 5). Aparte de la venta de material educativo; útiles escolares, papelería, libros, etc. (Pregunta N° 8), ofrece equipo de oficina para equipar los diferentes Centros Educativos de los municipios u oficinas (Pregunta N° 9).

H. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- a) Se identificó que en los municipios considerados en el estudio no hay librerías que suplan todas las necesidades que se tienen en Centros Educativos y demás personas que adquieren productos de esta índole, además esta idea es bien aceptada debido a que nos comentaron que ahorrarían costos y tiempo.
- b) Se determinó que todos los Centros Educativos considerados en la investigación actualmente le compran a Librería y Papelería “La Asunción”, comentaron que los precios son accesibles según el presupuesto asignado a cada Centro Educativo, por lo tanto se cuenta con clientes potenciales.
- c) Se identificó que la Librería y Pelería “La Asunción” está posicionada en la mente de los consumidores ya que estos conocen, compran y encuentran la mayoría de productos que necesitan, con ello se demuestra la popularidad y disponibilidad de líneas de artículos de índole educativo que la librería ofrece al público en general.

RECOMENDACIONES

- a) Se debe tomar en cuenta factores tales como: la falta de competencia en el rubro de librerías y la aceptación de la población para llevar a cabo la apertura de la sucursal de Librería y Papelería “La Asunción”.

- b) Considerar la propuesta como idea de proyecto para incrementar la rentabilidad de la Librería, así también los diferentes aspectos expresados en los resultados del estudio que demuestran que los Centros Escolares del Municipio de Ciudad Victoria le compran a la librería analizando los precios y accesibilidad de pago que ésta les ofrece.

- c) Se recomienda mantener siempre a disposición las líneas de productos más demandadas, abasteciéndose de éstas, y así tener clientes siempre satisfechos, de esta forma ser una de las librerías más completa de la zona en ofrecer variedad de productos y ganar más popularidad y nuevos clientes.

CAPITULO III

PROPUESTA DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN”, EN LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

A. IMPORTANCIA.

La propuesta para la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” en el Municipio donde sea factible llevar a cabo el proyecto.

Con ello se contribuirá a mejorar la situación actual de la librería, mejorando su posición en el mercado y rentabilidad económica; estando más cerca de sus clientes, así también se beneficiará a la población estudiantil porque a la hora de adquirir material educativo lo harán en un punto más accesible desde su Centro Educativo, al igual para los Centros Escolares e Institutos Nacionales del Municipio, estos ahorraran tiempo y dinero al no tener que viajar hasta la casa matriz en Sensuntepeque.

B. OBJETIVOS

Objetivo General

Proponer la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” en un municipio aledaño a Sensuntepeque.

Objetivos específicos

- a) Presentar un estudio de mercado que permita a la Librería y Papelería “La Asunción” posicionarse en la mente de sus clientes.

- b) Realizar un estudio técnico para proponer la ubicación de la sucursal de la librería, así como también los recursos necesarios para la puesta en marcha.
- c) Proporcionar un estudio económico financiero que permita evaluar la posibilidad de apertura a través del valor actual neto y la tasa interna de retorno.

C. PROPUESTA PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL EN EL MUNICIPIO DE CIUDAD VICTORIA EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Análisis de la demanda

El municipio de Ciudad Victoria tiene una población de 12,626 habitantes según el último censo realizado por la DIGESTYC en el año 2007⁴³, así también tiene 30 Centro Escolares y una población de estudiantes aproximada de 3,495 estudiantes⁴⁴, durante la investigación de campo se le consultó a los directores de los Centros Escolares si han realizado alguna compra en la Librería y Papelería “La Asunción” los resultados reflejan que el 100% de la muestra encuestada respondió que ha realizado compras a la librería (ver pregunta N°2 del cuestionario); así como también se determinó que la percepción acerca de la apertura de la sucursal en este municipio es muy buena (ver pregunta N°14 del cuestionario) debido a que la ubicación estará en un punto

⁴³ www.digestyc.gob.sv

⁴⁴ <http://www.mined.gob.sv/>

accesibles; por lo tanto en Ciudad Victoria existen los siguientes tipos de demanda:

- Demanda de parte de Centros Escolares: La demanda de los Centros Escolares que ya son clientes de la Librería y Papelería “La Asunción”
- Demanda potencial: será la demanda que se espera de aquellos Centros Escolares que no fueron considerados en el estudio.

1.2. Análisis de la oferta

Según los hallazgos la oferta de productos de índole educativa en el municipio de Ciudad Victoria se encuentran únicamente en tiendas de productos varios, sin embargo a través de la sucursal de la Librería y Papelería se pretende ofrecer una gran variedad de líneas productos y servicios según la necesidad que expresaron los directores/as de los Centros Escolares (ver pregunta N°8 del cuestionario), tales como:

- Útiles escolares: incluye todo lo necesario que un estudiante puede utilizar en una institución educativa, como por ejemplo cuadernos, libretas, lápiz, lapiceros, borradores, colores, plumones entre otros.
- Papelería: son los diferentes tipos de papeles que un estudiante, maestro o cualquier persona necesite utilizar para decoración fines educativos.
- Libros: Incluye libros de interés general y librería básica.

- Insumos de limpieza: escobas, trapeadores, basureros y otros materiales que requieren las instituciones educativas para mantener la limpieza y el ornato.
- Equipo de oficina: comprende escritorios, librerías, archivero, papeleras, sillas secretariales, entre otros.
- Fotocopiado: ofrecer el servicio complementario que beneficie a los estudiantes, profesores y personas en general.
- Servicio de impresiones: otro servicio que será ofertado en la librería.
- Servicio de anillado: servicio que pretende beneficiar a los estudiantes, profesores y personas en general.

1.3. Análisis de precios

La sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” tendrá diferentes líneas de productos, estos tendrán un precio de acuerdo a los de la casa matriz. (Ver Anexo 4).

1.4. Análisis de comercialización

De acuerdo a la investigación realizada la casa matriz comercializa sus productos de forma directa. (Ver pregunta N° 4, de guía de entrevista).

1.5. Canal de distribución

El canal de distribución que se propone a la sucursal es de sala de ventas-consumidor, debido a que la venta se realiza directamente a las personas encargadas de los Centros Escolares y personas en

general, utilizando este canal de distribución se espera obtener más ingresos, al no tener intermediarios.

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Localización óptima de las instalaciones

Macrolocalización: Para la selección del municipio donde se ubicará la sucursal de la librería se considera importante que este cuente con vías de acceso en buen estado y cuente con servicios básicos entre otros. Por esta razón se compararon los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro.

Figura N° 1

CABAÑAS



Fuente: <https://dilcia7.wordpress.com/ciudad-victoria/>

Para la elección de un Municipio entre los cuatro considerados dentro del estudio, en el que se ubicará la sucursal de la librería, se hizo por medio del método cualitativo por puntos tomando en cuenta una serie de factores importantes para un adecuado funcionamiento. Entre los cuales se encuentran:

Tabla N° 29

Factores de Localización	
1	Accesible a los clientes
2	Cercanía a la casa matriz
3	Vías de acceso
4	Seguridad
5	Servicios básicos
6	Número de alumnos en el municipio

Fuentes: Elaboración propia de equipo de trabajo

1. Accesible a los clientes

El local debe estar ubicado en un lugar estratégico para que los clientes potenciales y demás personas tengan un fácil acceso y puedan acudir a las instalaciones y hacer uso de los productos y servicios, sin tener que incurrir en gastos adicionales de traslado.

2. Cercanía a la casa matriz

La sucursal debe ubicarse en un punto relativamente cercano a la casa matriz situada en el municipio de Sensuntepeque para reducir los costos de abastecimiento al negocio.

3. Vías de acceso

Es un factor importante para el cliente y proveedores que se cuenten con calles en buen estado que permitan llegar al negocio y que exista más de una vía de acceso para facilitar la adquisición de productos y servicios al cliente.

4. Seguridad

Este factor es conveniente tomarlo en cuenta en la elección del lugar para brindar confianza al propietario, clientes, proveedores y trabajadores para que puedan desempeñar su trabajo sin ninguna interrupción en un ambiente tranquilo.

5. Servicios básicos

Los servicios como agua, electricidad y telefonía son necesarios para el funcionamiento del negocio para brindar a sus clientes un ambiente limpio y agradable, así mismo es importante para los empleados que cuenten con condiciones adecuadas. También es importante que haya telefonía para mantenerse comunicado con los clientes, la casa matriz y proveedores.

6. Número de alumnos en municipio

Este factor se refiere al número de estudiantes en cada municipio, ya que son los principales consumidores al recibir paquetes escolares al inicio del año, así como también adquirieren diferentes materiales de índole educativo durante el año.

Aplicación del método cualitativo por puntos

Tabla N° 30

Factores de Localización	Peso Asignado	Ciudad Victoria		Ciudad Dolores		Guacotecti		San Isidro	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Accesible a los clientes	0.25	10	2.50	9	2.25	8	2.00	9	2.25
Cercanía a la casa matriz	0.15	7	1.05	5	0.75	8	1.20	8	1.20
Vías de acceso	0.10	9	0.90	8	0.80	7	0.70	8	0.80
Seguridad	0.10	9	0.90	9	0.90	7	0.70	7	0.70
Servicios básicos	0.15	10	1.50	9	1.35	9	1.35	9	1.35
Número de alumnos en el municipio	0.25	10	2.50	7.5	1.88	7	1.75	9	2.25
Total	1.00		9.35		7.93		7.70		8.55

Fuentes: Elaboración propia de equipo de trabajo

Ubicación de la Librería

De acuerdo a los resultados anteriores brindados por el método cualitativo por puntos se elige el Municipio de Ciudad Victoria. Debido a que este es el mejor calificado representando el mayor puntaje con una calificación de 9.00. El Municipio posee lugares que son accesibles a los clientes y donde hay afluencia de personas, además está relativamente cercano a la casa matriz cuenta con calles en buen estado y servicios básicos para que el negocio pueda funcionar en condiciones favorables a clientes, proveedores y empleados.

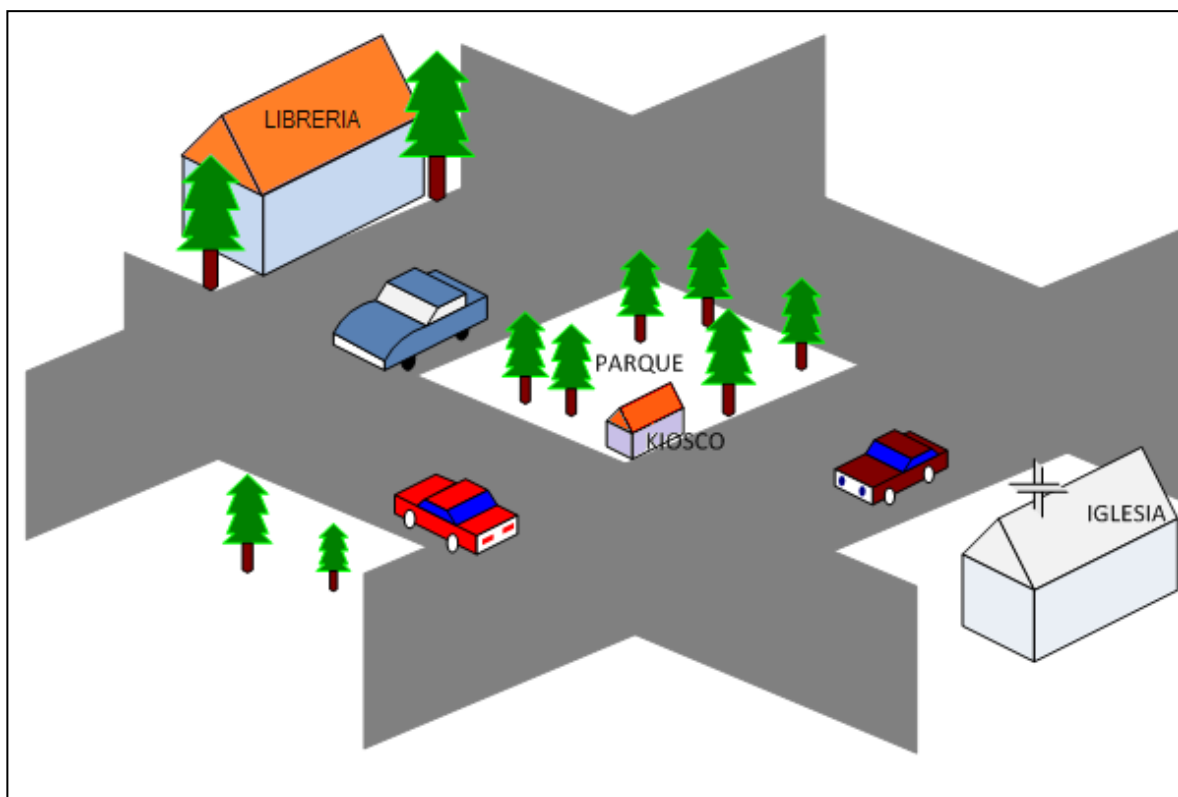
Microlocalización: se considera preciso que el local para la Sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción”, se ubique en una zona estratégica y accesible para los clientes, por dichos motivos se propone establecer el negocio específicamente dentro de los portales que están situados frente al parque central “María

Julia López” del Municipio de Ciudad Victoria, debido a que es un punto estratégico y con mayor afluencia de personas.

A continuación en la figura N° 2 se presenta una visualización donde estará ubicada la sucursal de la librería en los portales:

Ubicación de la librería

Figura N° 2



Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

2.2. Distribución en Planta de la Librería

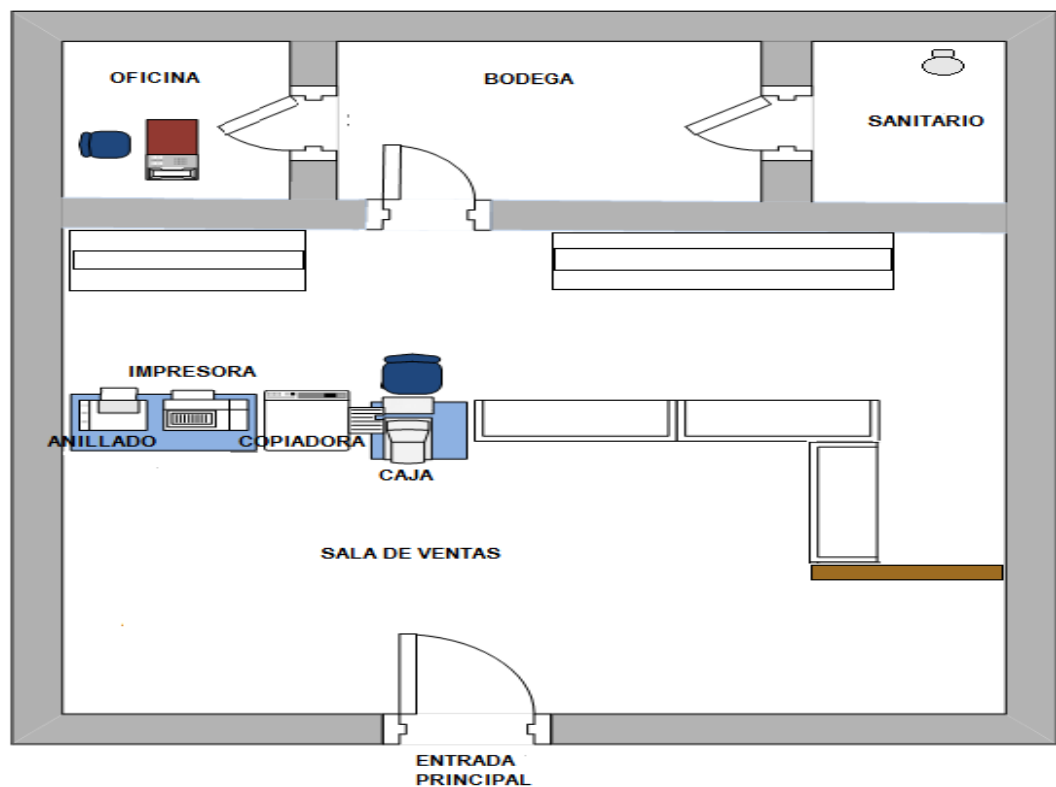
El equipo de investigación ha considerado que la sucursal de la librería necesita un espacio de 35 metros cuadrados (7 metros de largo y 5 metros de ancho), también es de considerar que la librería se ubicará dentro de los portales y los locales ya poseen un espacio establecido, lo que se debe buscar es que el local permita

ubicar estantes, muebles y vitrinas en forma ordenada para que pueda funcionar y prestar un servicio óptimo.

Además se propone que se destine un espacio para una pequeña bodega donde pueda almacenar artículos para la venta o también sirva cuando ingresé mercadería para poder desempacarla y luego colocarla en la sala de venta. Así mismo un área de oficina y la sala de ventas donde estén ubicados estantes para ubicar libros, cuadernos, libretas y otros materiales, vitrinas para dar a conocer los productos, también un área para brindar el servicio de fotocopiado, impresiones y anillado. Y por último un área de caja. Como se representa en la figura N° 3.

Distribución en Planta de la Librería

Figura N° 3



Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

2.3. Determinación de la capacidad para prestar el servicio

La capacidad para ofrecer el servicio que tendrá la sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” dependerá de los factores siguientes:

TIEMPO: La disponibilidad de los vendedores de la librería para atender a los clientes estará siempre que una persona llegue al establecimiento a solicitar información y comprar productos, es decir en el momento requerido.

UBICACIÓN: La sucursal estará ubicada en un punto de fácil acceso a la comunidad estudiantil, quienes son el mercado principal al que se desea llegar, así también a demás público que transitan en la zona.

VOLUBILIDAD DE LA DEMANDA: Con la variedad de productos que se pretende ofrecer en la librería, se pueden satisfacer los cambios en la demanda, al ofrecer gran diversidad de marcas, tamaños y colores de un mismo producto.

2.4. Proceso para prestar el servicio

2.4.1. Descripción textual de la prestación del servicio

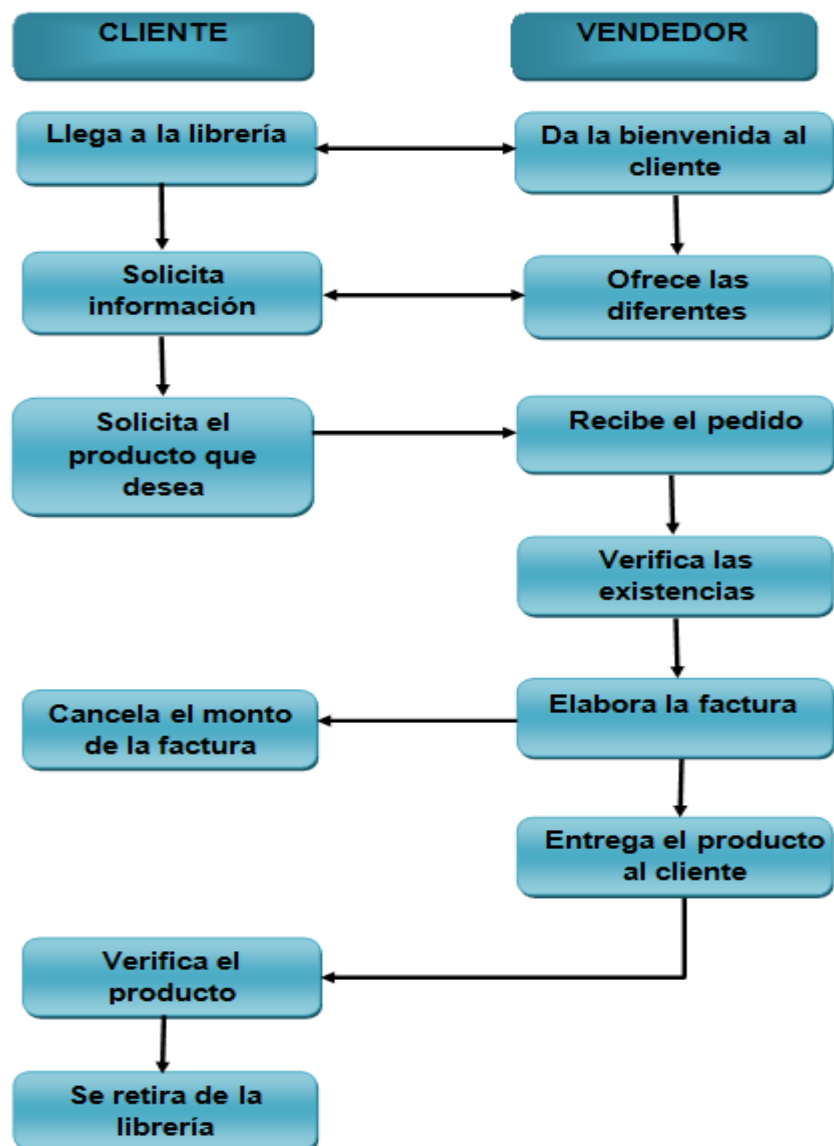
1. La persona llega a la librería.
2. El vendedor da la bienvenida al cliente
3. El cliente solicita información sobre los productos.
4. El vendedor ofrece las diferentes alternativas.
5. El cliente solicita el producto que desea
6. El vendedor recibe el pedido
7. El vendedor verifica las existencias
8. El vendedor elabora la factura
9. El cliente cancela el monto de la factura
10. El vendedor entrega el producto al cliente

- 11.El cliente verifica el producto
- 12.El cliente se retira de la librería

2.4.2. Descripción del proceso de la prestación del servicio por diagramas de bloques y cursograma analítico.


Descripción por diagrama de bloques

Figura N° 4



Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Descripción por cursograma analíticos
 Figura N° 5

CURSOGRAMA ANALÍTICO											
DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE LIBRERÍA Y PAPELERÍA "LA ASUNCIÓN"											
Diagrama N° : 1		Hoja N°: 1 de 1			Resumen						
Vendedor:	Producto:	Equipo:		Actividades	Actual	Propuesta	Economía				
Actividad: VENTA DE PRODUCTOS ESCOLARES, INSUMOS DE LIMPIEZA Y EQUIPO DE OFICINA				Operación	9						
				Transporte	3						
				Espera	2						
				Inspección	2						
				Almacenamiento	0						
Método:	Actual:	Propuesta:	X	Distancia (min)							
Lugar: SALA DE VENTAS				Tiempo (min-Hombre)							
Operario(s):	VENDEDOR/A	Ficha N°: 1		Costo Mano de obra							
Elaborado por:	EQUIPO DE TRABAJO	Fecha:	JULIO 2016	Material							
Aprobado por:	MCS. EDUARDO DELGADO	Fecha:		Total		16					
N°	Descripción			Distancia	Tiempo					Observaciones	
1	La persona llega a la librería.										
2	El vendedor da la bienvenida al cliente										
3	El cliente solicita información sobre los productos.										
4	El cliente espera la información										
5	El vendedor ofrece las diferentes alternativas.										
6	El cliente solicita el producto que desea										
7	El vendedor recibe el pedido										
8	El cliente espera el pedido										
9	El vendedor verifica las existencias										
10	El vendedor elabora la factura										
11	El vendedor prepara el pedido										
12	El vendedor traslada el pedido a caja										
13	El cliente cancela el monto de la factura										
14	El vendedor entrega el producto al cliente										
15	El cliente verifica el producto										
16	El cliente se retira de la librería										

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

2.5. Requerimiento de mobiliario y equipo

Tabla N° 31

Equipo	Cantidad	Precio Unitario	Monto Total	Vida Útil Depreciable (años)
Equipo				
Vitrinas	3	\$400.00	\$1,200.00	2
Estantes	3	\$180.00	\$540.00	2
Ventiladores	3	\$125.00	\$375.00	2
Oasis	1	\$150.00	\$150.00	2
Subtotal			\$2,265.00	
Mobiliario y equipo de oficina				
Computadora	1	\$400.00	\$400.00	2
Anilladora	1	\$40.00	\$40.00	2
Fotocopiadora	1	\$400.00	\$400.00	2
Escritorio	1	\$350.00	\$350.00	2
Sillas plásticas	6	\$20.00	\$120.00	2
Caja registradora	1	\$500.00	\$500.00	2
Archivero	3	\$33.33	\$100.00	2
Subtotal			\$1,910.00	
Otros				
Compra de local	1	\$21,625.00	\$21,625.00	20
Subtotal			\$21,625.00	
Total Requerimiento			\$25,800.00	

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

2.6. Requerimiento de la mano de obra.

La sucursal de la librería distribuirá su tiempo de trabajo de la forma siguiente:

- Días hábiles de labor: 6 días
- Número de turnos: 1 turno
- Horas de trabajo: lunes-viernes 8 horas y sábados de 4 horas.

Para la puesta en marcha de la sucursal, la sala de ventas contara con el personal que a continuación se detalla:

- Jefe de sala

- Vendedor
- Motorista

Por el tamaño del negocio se ha decidido como equipo de investigación que el personal que debe laborar en la librería debe estar conformado como se detalla a continuación:

Requerimiento de mano de obra

Tabla N° 32

Puesto	Número	Departamento
Jefe de sala	1	Departamento de ventas
Vendedor	1	Departamento de ventas
Motorista	1	Departamento de ventas
Contador externo	1	

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Detalle de pago de salarios

Se muestra los montos mensuales y anuales de pago de salario, Seguro Social y Administradora de Fondos de Pensiones (AFP).

Detalle de pago de Salarios

Tabla N° 33

Puestos	Salario mensual	Salario anual	ISSS Patronal Mensual	ISSS Patronal Anual	AFP Patronal Mensual	AFP Patronal Anual
Vendedor	\$251.70	\$3,020.40	\$18.88	\$226.53	\$16.99	\$203.88
Motorista	\$251.70	\$3,020.40	\$18.88	\$226.53	\$16.99	\$203.88
Jefe	\$251.70	\$3,020.40	\$18.88	\$226.53	\$16.99	\$203.88
Total	\$755.10	\$9,061.20	\$56.63	\$679.59	\$50.97	\$611.63

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Se determinó como pago de servicios profesionales para contador externo \$300.00

D. PROPUESTA ECONÓMICA FINANCIERA

1. Inversión inicial para la puesta en marcha

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos tangibles e intangibles que son necesarios para que la empresa inicie sus operaciones.

Se ha estimado como equipo de trabajo que la inversión en que se debe incurrir antes de iniciar el negocio será:

Presupuesto de la inversión inicial

Tabla N° 34

Inversiones	Monto Total
Equipo	
Vitrinas	\$1,200.00
Estantes	\$540.00
Ventiladores	\$375.00
Oasis	\$150.00
Subtotal	\$2,265.00
oficina	
Computadora	\$400.00
Anilladora	\$40.00
Fotocopiadora	\$400.00
Escritorio	\$350.00
Sillas plásticas	\$120.00
Caja registradora	\$500.00
Archivero	\$100.00
Subtotal	\$1,910.00
Otros	
Compra de local	\$21,625.00
Comercialización	\$200.00
Subtotal	\$21,825.00
Total Inversión	\$26,000.00

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

1. Depreciación anual de mobiliario y equipo

El método que se utilizó para calcular la depreciación es el de línea recta, el cual consiste en dividir el valor del activo entre vida útil.

En la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) Art 30 numeral 3, establece que el porcentaje anual máximo permitido para depreciación de otros bienes muebles es de 50% sobre valor de activo, y el de bienes inmuebles es de 5% durante 20 años de vida útil para efectos de ley.

Depreciación de mobiliario y equipo

Tabla N° 35

Moviliario y Equipo	Valor a depreciar	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fotocopiadora	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Vitrinas	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Estantes	\$ 540.00	\$ 270.00	\$ 270.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Computadora	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Anilladora	\$ 40.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Escritorio	\$ 350.00	\$ 175.00	\$ 175.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Sillas plásticas	\$ 120.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Oasis	\$ 150.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ventiladores	\$ 375.00	\$ 187.50	\$ 187.50	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Caja registradora	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Archivero	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Inmueble	\$ 21,625.00	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25
Total depreciación anual		\$ 3,168.75	\$ 3,168.75	\$ 1,081.25	\$1,081.25	\$1,081.25

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo

2. Estimación de Ingresos

Presupuesto de ventas

Estos ingresos son los que la empresa espera obtener por las ventas de las diferentes líneas de productos, fueron proyectadas para el primer año con base a las ventas de la casa matriz las cuales fueron de \$62,500.00 (datos proporcionados por el propietario), a partir de dicha cantidad se consideró el 43% (según pregunta N° 2 de la encuesta) que representa las compras que los Centros Escolares encuestados del municipio de Ciudad Victoria realizan a la casa matriz.

Presupuesto de ventas
Tabla N° 36

Años	Útiles escolares		Papelería		Insumos de limpieza		Equipo de oficina		TOTAL
	Ventas	% incremento	Ventas	% incremento ventas	Ventas	% incremento ventas	Ventas	% incremento	
1	\$13,437.50		\$5,375.00		\$5,375.00		\$2,687.50		\$26,875.00
2	\$14,365.06	6.9%	\$5,746.02	6.9%	\$5,746.02	6.9%	\$2,873.01	6.9%	\$28,730.12
3	\$15,356.64	6.9%	\$6,142.66	6.9%	\$6,142.66	6.9%	\$3,071.33	6.9%	\$30,713.29
4	\$16,416.67	6.9%	\$6,566.67	6.9%	\$6,566.67	6.9%	\$3,283.33	6.9%	\$32,833.35
5	\$17,549.88	6.9%	\$7,019.95	6.9%	\$7,019.95	6.9%	\$3,509.98	6.9%	\$35,099.76

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Los porcentajes de incremento anuales para las líneas de productos, fueron determinados con base al promedio de crecimiento estudiantil de los últimos 5 años, reflejados en la siguiente tabla:

Incremento de estudiantes en Ciudad Victoria

Tabla N° 37

Años	Total de Estudiantes	Porcentaje
2011	2916	-
2012	3075	5.45%
2013	3247	5.59%
2014	3495	7.64%
2015	3807	8.93%

Fuente: www.mined.gob.sv

Financiamiento

Para el inicio de las operaciones se recomienda un préstamo por un monto de \$5,500.00, en el banco Cuscatlán, El Salvador el cual ofrece una tasa de interés de 12%, para un período de dos años; por lo que se hará una amortización con lo que se llevara el control de los pagos, tiempo e interés del monto solicitado como se detalla en la tabla N°38. A continuación en la tabla N°37 se muestra las condiciones utilizadas para la realización del préstamo.

Datos para la estimación del préstamo.

Tabla N° 38

Condiciones	
Monto del Préstamo	\$5,500.00
Plazo en años	2
Tasa de Interés	12%

Fuente: *Elaboración propia del equipo de trabajo.*

Cálculos para el préstamo
Tabla N° 39

N° PAGO	PAGO	CAPITAL	INTERES	ACUMULADO	PENDIENTE
1	\$258.90	\$203.90	\$ 55.00	\$ 203.90	\$5,296.096
2	\$258.90	\$205.94	\$ 52.96	\$ 409.85	\$5,090.153
3	\$258.90	\$208.00	\$ 50.90	\$ 617.85	\$4,882.150
4	\$258.90	\$210.08	\$ 48.82	\$ 827.93	\$4,672.068
5	\$258.90	\$212.18	\$ 46.72	\$ 1,040.12	\$4,459.884
6	\$258.90	\$214.31	\$ 44.60	\$ 1,254.42	\$4,245.579
7	\$258.90	\$216.45	\$ 42.46	\$ 1,470.87	\$4,029.131
8	\$258.90	\$218.61	\$ 40.29	\$ 1,689.48	\$3,810.518
9	\$258.90	\$220.80	\$ 38.11	\$ 1,910.28	\$3,589.719
10	\$258.90	\$223.01	\$ 35.90	\$ 2,133.29	\$3,366.712
11	\$258.90	\$225.24	\$ 33.67	\$ 2,358.52	\$3,141.475
12	\$258.90	\$227.49	\$ 31.41	\$ 2,586.01	\$2,913.986
13	\$258.90	\$229.76	\$ 29.14	\$ 2,815.78	\$2,684.221
14	\$258.90	\$232.06	\$ 26.84	\$ 3,047.84	\$2,452.160
15	\$258.90	\$234.38	\$ 24.52	\$ 3,282.22	\$2,217.777
16	\$258.90	\$236.73	\$ 22.18	\$ 3,518.95	\$1,981.051
17	\$258.90	\$239.09	\$ 19.81	\$ 3,758.04	\$1,741.957
18	\$258.90	\$241.48	\$ 17.42	\$ 3,999.53	\$1,500.473
19	\$258.90	\$243.90	\$ 15.00	\$ 4,243.43	\$1,256.573
20	\$258.90	\$246.34	\$ 12.57	\$ 4,489.77	\$1,010.235
21	\$258.90	\$248.80	\$ 10.10	\$ 4,738.57	\$ 761.433
22	\$258.90	\$251.29	\$ 7.61	\$ 4,989.86	\$ 510.143
23	\$258.90	\$253.80	\$ 5.10	\$ 5,243.66	\$ 256.341
24	\$258.90	\$256.34	\$ 2.56	\$ 5,500.00	\$ 0.000

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

3. Determinación de Egresos

Compra de local

Se comprara el local a precio de \$21,625.00

Presupuesto de compras

La estimación de las compras para el primer año se realizó con base a datos históricos de la casa matriz que fueron \$25,000 anual, a partir de ésta cantidad se estimó un 43% de manera proporcional a las ventas; para los años posteriores se estimó un crecimiento de 6.9% con respecto al incremento en las ventas.

Presupuesto de compras
Tabla N° 40

Años	Útiles escolares		Papelería		Insumos de limpieza		Equipo de oficina		TOTAL
	Compras	% incremento compras	Compras	% incremento	Compras	% incremento compras	Compras	% incremento compras	
1	\$5,375.00		\$2,150.00		\$2,150.00		\$1,075.00		\$10,750.00
2	\$5,746.02	6.9%	\$2,298.41	6.9%	\$2,298.41	6.9%	\$1,149.20	6.9%	\$11,492.05
3	\$6,142.66	6.9%	\$2,457.06	6.9%	\$2,457.06	6.9%	\$1,228.53	6.9%	\$12,285.31
4	\$6,566.67	6.9%	\$2,626.67	6.9%	\$2,626.67	6.9%	\$1,313.33	6.9%	\$13,133.34
5	\$7,019.95	6.9%	\$2,807.98	6.9%	\$2,807.98	6.9%	\$1,403.99	6.9%	\$14,039.90

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

4. Estimación Flujo Neto de Efectivo

Tomando como referencia la información brindada por el propietario de la Librería y Papelería “La Asunción” se proyectaron los ingresos que se obtendrán a través de las ventas y en el año uno un préstamo y los egresos que serán necesarios para poner en marcha el negocio, calculado para un periodo de cinco años.

Flujo de Efectivo

Tabla N° 41

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SALDO INIC. CAJA	\$ 11,250.00	\$ 12,228.06	\$ 9,419.29	\$ 9,799.70	\$ 11,190.10
VENTAS AL CONTADO	\$ 25,531.25	\$ 26,719.01	\$ 28,256.22	\$ 30,042.52	\$ 31,414.28
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1,343.75	\$ 2,011.11	\$ 2,457.06	\$ 2,790.83	\$ 3,685.47
PRESTAMO	\$ 5,500.00				
TOTAL DE INGRESOS	\$ 43,625.00	\$ 40,958.18	\$ 40,132.58	\$ 42,633.05	\$ 46,289.86
CUOTA PATRONAL ISSS	\$ 679.59	\$ 679.59	\$ 679.59	\$ 679.59	\$ 679.59
CUOTA PATRONAL AFP	\$ 611.63	\$ 611.63	\$ 611.63	\$ 611.63	\$ 611.63
SALARIOS	\$ 9,061.20	\$ 9,061.20	\$ 9,061.20	\$ 9,061.20	\$ 9,061.20
SERVICIOS PROFESIONALES POR PAGAR	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
COMBUSTIBLE	\$ 82.80	\$ 84.46	\$ 85.28	\$ 84.46	\$ 86.77
SERVICIO DE AGUA	\$ 144.00	\$ 165.60	\$ 172.80	\$ 177.12	\$ 180.00
ENERGIA ELECTRICA	\$ 360.00	\$ 414.00	\$ 432.00	\$ 486.00	\$ 504.00
TELEFONIA	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
COMPRAS	\$ 8,877.04	\$ 9,351.60	\$ 9,839.16	\$ 10,337.83	\$ 10,845.14
PAGO A PROVEEDORES	\$ 1,872.96	\$ 2,140.45	\$ 2,446.15	\$ 2,795.51	\$ 3,194.76
PAGO DE INTERESES BANCARIOS CORTO PLAZO	\$ 489.42	\$ 221.71	\$ 2.56		
AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO CORTO PLAZO	\$ 2,358.52	\$ 2,885.13	\$ 256.34		
TOTAL DE EGRESOS	\$ 28,377.17	\$ 29,455.37	\$ 27,426.72	\$ 28,073.34	\$ 29,003.10
DEPRECIACIÓN	\$ 3,168.75	\$ 3,168.75	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25
FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 12,079.08	\$ 8,334.06	\$ 11,624.60	\$ 13,478.47	\$ 16,205.51
IMPUESTO	\$ 3,019.77	\$ 2,083.51	\$ 2,906.15	\$ 3,369.62	\$ 4,051.38
FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 9,059.31	\$ 6,250.54	\$ 8,718.45	\$ 10,108.85	\$ 12,154.13
DEPRECIACIÓN	\$ 3,168.75	\$ 3,168.75	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25	\$ 1,081.25
FLUJO NETO DE CAJA	\$ 12,228.06	\$ 9,419.29	\$ 9,799.70	\$ 11,190.10	\$ 13,235.38

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

6. Evaluación económica financiera

A continuación se presenta la evaluación económica financiera para la apertura de la sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” a través del VAN y La TIR, con propósito de determinar si el proyecto podrá recuperar la inversión inicial, además analizar si generara utilidades y partiendo de ello poder tomar una decisión.

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Para calcular la TMAR se tomó en cuenta la tasa de inflación para el año 2015 que fue de 1.02 %⁴⁵ y se consideró un riesgo medio de 16% tomando en cuenta las tasas actuales en las entidades financieras, obteniendo una tasa de rendimiento mínima sobre la inversión del 17%, cuyo porcentaje se utilizó para el cálculo del VAN

En el cálculo de la TMAR se utilizó la siguiente fórmula: $i + f$
 +i f Dónde: i = premio al riesgo; f = inflación Calculando la TMAR:

Tabla N° 42

TMAR	17%
Premio al riesgo (i)	0.16
Tasa de inflación (f)	0.0102
If	0.0016

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

⁴⁵ www.bcr.gob.sv

6.1. Valor Actual Neto (VAN)

Se evalúa el proyecto a través de este método, para conocer si en la puesta en marcha se podría cubrir la inversión inicial y si los ingresos a futuro serán mayores que los egresos, es decir si el proyecto es factible.

Calculo del VAN

Tabla N° 43

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	INGRESOS	EGRESOS	FLUJOS DE FONDOS	VAN
0	\$ (26,000.00)			\$ (26,000.00)	
1		\$43,625.00	\$28,377.17	\$ 15,247.83	\$ 13,011.96
2		\$40,958.18	\$29,455.37	\$ 11,502.81	\$ 8,376.70
3		\$40,132.58	\$27,426.72	\$ 12,705.85	\$ 7,896.01
4		\$42,633.05	\$28,073.34	\$ 14,559.72	\$ 7,721.32
5		\$46,289.86	\$29,003.10	\$ 17,286.76	\$ 7,823.24
				Valor Actual	\$ 44,829.24
				Inversión Inicial	\$ (26,000.00)
				VAN	\$ 18,829.24

Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

Análisis

Se determinó que el proyecto es rentable ya que los flujos de efectivo futuros son positivos después de descontar la inversión inicial, obteniendo un VAN positivo de \$18,829.24 que cubriría los costos y generaría utilidades, por dicha razón se recomienda la aceptación del proyecto.

6.2. Tasa Interna de Retorno

Calculo de TIR

La TIR se determinó con ayuda de la hoja de cálculo de Microsoft Excel, tomando como datos, los flujos de efectivo y la inversión inicial, resultando una TIR de: 45%.

Análisis

Para el proyecto se determinó una Tasa Interna de Retorno máxima de 45% en donde el VAN es igual a cero, es decir el valor actual es igual a la inversión inicial, por lo tanto se determina que el proyecto es rentable debido a que se obtuvo una tasa de descuento mayor al rendimiento mínimo esperado. A partir de una tasa mayor a 45% el proyecto dejaría de ser rentable.

E. PROPUESTA LEGAL

La sucursal de la librería y papelería “La Asunción” se registrará por el código de comercio de El Salvador, donde se establecen artículos desde su matrícula, sanciones, aspectos contables, así también por el código de trabajo, donde se presentan las obligaciones del patrono y los trabajadores, desde temas salariales, normativas de inicio de relación laboral y terminación de contratos, entre otros.

F. PROPUESTA ADMINISTRATIVA.

1. Filosofía empresarial

Misión

Se preocupa por la constante innovación y modernización de su amplia gama de productos y materiales en general, en lo que se refiere a artículos escolares, materiales de oficina, material de limpieza, ofreciendo una eficiente atención a nuestros clientes con responsabilidad, seguridad y efectividad; garantizándoles su satisfacción y a su vez obtener un crecimiento, prestigio y reconocimiento en el mercado.

Visión

Ser reconocida como empresa líder con la finalidad de desarrollarse como una de las mejores en la venta de Suministros de Oficina y Artículos escolares, creando nuevas sucursales en las distintas ciudades y cantones del Departamento, distinguiéndose ante el mercado como una de las más grandes en el ramo de papelería.

Valores

- **Responsabilidad Social:** Contribuir e incentivar a los jóvenes a la práctica del deporte y hábito de lectura.
- **Honradez:** Calidad que está presente en todos los colaboradores de la Librería, para brindar un excelente servicio.
- **Compromiso:** Valor adquirido por todos los trabajadores para dar un servicio de calidad.

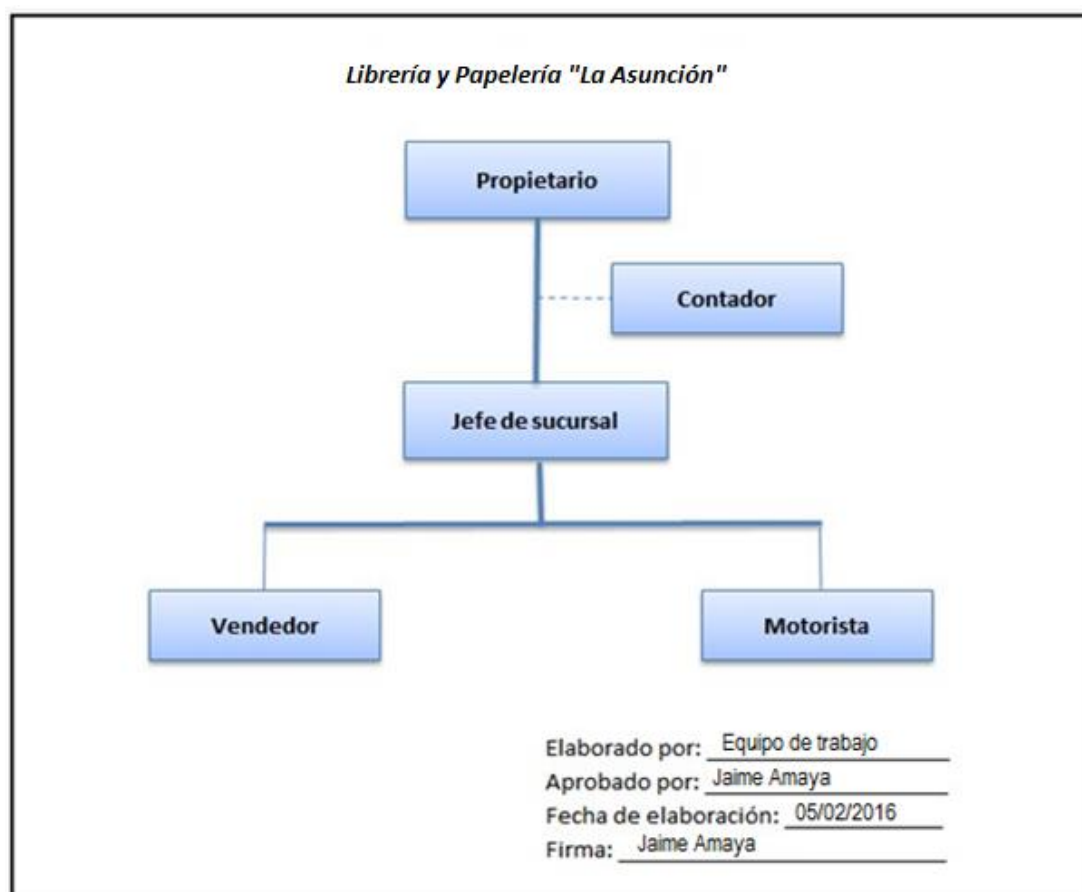
- **Respeto:** Característica que busca la tolerancia en las relaciones personales trabajador-cliente.
- **Confianza:** Valor que cada trabajador transmiten al momento interactuar con los clientes.

2. Estructura Organizacional.

Según la demanda de la mano de obra, se propone la estructura organizacional, identificando los diferentes niveles jerárquicos y puestos de trabajo que tendrá la sucursal.

Organigrama de la sucursal de La Librería y Papelería "La Asunción"

Figura N° 6



Fuente: Elaboración propia del equipo de trabajo.

3. Descripción de los puestos de trabajo

✓ Vendedor

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
Nombre del puesto:	Vendedor
Puesto jefe inmediato:	Jefe de sucursal
Puestos supervisados:	Ninguno

FUNCIÓN PRINCIPAL
Responsable de brindar una excelente atención al cliente, proveedores, propietario y toda persona que visite las instalaciones de la Librería y Papelería la Asunción, así como también colaborar con cualquier eventualidad que se presente.

FUNCIONES ESPECIFICAS	
1.	Dar un servicio de calidad a los clientes ofreciendo productos y servicios de calidad, además de estar en comunicación continua para ofrecer la entera satisfacción de sus necesidades
2.	Asesorar a los clientes acerca de cómo los productos y servicios pueden satisfacer sus necesidades, y cómo utilizar los productos adecuadamente para que tenga un óptima experiencia con ellos.
3.	Informar a la empresa todo lo que suceda con el cliente: acerca de inquietudes, sugerencias, quejas, reclamos, agradecimientos.

RELACIONES DE TRABAJO	
Dentro de su área de trabajo	
Con:	Para:
Dentro de la Empresa	
▶ Jefe de Sucursal	▶ Realiza actividades encomendadas.
▶ Motorista	▶ Coordinar entrega de pedidos

Fuera de la Empresa	
▶ Clientes	▶ Atención y servicio.

REQUISITOS	
Educación:	Bachiller Técnico Comercial
Otros Conocimientos:	Manejo de los programas de Microsoft Office.
Experiencia:	Mínima de 6 meses a un año en puestos similares.
Cualidades Personales:	Responsable, honesto, dinámico, excelente relaciones personales, atención al Cliente, trabajo en equipo, proactivo, dinámico y acostumbrado a trabajar bajo y cumplimiento de metas.
Sexo y edad:	Hombre o mujer de 20 a 30 años

✓ **Motorista**

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
Nombre del puesto:	Motorista
Puesto jefe inmediato:	Jefe de sucursal
Puestos supervisados:	Ninguno

FUNCION PRINCIPAL
Encargado de cargar, trasladar y entregar los pedidos, en el menor tiempo posible y cumpliendo con las especificaciones de los clientes.

FUNCIONES ESPECIFICAS	
1.	Almacenar productos en bodega.
2.	Colocar productos en mostrador y estantes.

3.	Verificar las condiciones del vehículo antes de salir en ruta.
4.	Entrega de pedidos a los diferentes clientes
5.	Cobro de pedidos.
6.	Realizar pago de servicios básicos
7.	Colaborar en las actividades que sean asignadas por el jefe inmediato.

RELACIONES DE TRABAJO	
Dentro de su área de trabajo	
Con:	Para:
Dentro de la Empresa	
▶ Jefe de Sucursal	▶ Realiza actividades encomendadas.
▶ Vendedor	▶ Coordinar entrega de pedidos
Fuera de la Empresa	
▶ Clientes	▶ Atención y servicio.

REQUISITOS	
Educación:	Bachiller
Otros Conocimientos:	Poseer licencia de conducir, tipo liviana, conocimiento de nomenclatura de la zona, conocimiento de Reglamento General de Transito y conocimientos básicos de mecánica.
Experiencia:	1 año como mínimo
Cualidades Personales:	Responsable, honesto, dinámico, excelente relaciones personales, atención al Cliente, proactivo.
Sexo y edad:	Hombre de 25 a 35 años

✓ **Jefe de Sucursal**

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
Nombre del puesto:	Jefe de sucursal
Puesto jefe inmediato:	Propietario
Puestos supervisados:	Vendedor, motorista

FUNCIÓN PRINCIPAL
Encargado de supervisar que el funcionamiento de la sucursal de la librería se desarrollen dentro del marco legal vigente y velar que los colaboradores cumpla con sus funciones sin descuidar los valores de la empresa.

FUNCIONES ESPECIFICAS	
1.	Supervisar que se brinde un excelente atención al cliente
2.	Atender la quejas de los clientes y brindar una solución oportuna
3.	Realizar inventario
4.	Conocer perfectamente el acomodo de los productos en el mostrador
5.	Garantizar el correcto ingreso y salida de productos de la sucursal, y la resolución de cualquier inconsistencia al respecto.
6.	cambiar precios cuando el caso lo amerite
7.	Realizar las devoluciones de productos en el sistema, después de haber consultado con el cliente y agotado los medios para evitarlo.
8.	Supervisar el cobro de todos y cada uno de los productos adquiridos por el cliente.
	Realizar corte de caja
	Garantizar que existan buenas relaciones laborales entre colaboradores.

	Verificar puntualidad y asistencia de los colaboradores
	Asegurar la apertura y cierre de la sucursal en el horario establecido

RELACIONES DE TRABAJO	
Dentro de su área de trabajo	
Con:	Para:
Dentro de la Empresa	
▶ Motorista	▶ Coordinar actividades
▶ Vendedor	▶ Coordinar actividades
Fuera de la Empresa	
▶ Clientes	▶ Atención y servicio.

REQUISITOS	
Educación:	Mínimo 2° año en Lic. En Administración de empresas o carreras afines
Otros Conocimientos:	Manejo de paquetes de Microsoft office. Manejo de personal.
Experiencia:	1 año como mínimo
Cualidades Personales:	Responsable, honesto, dinámico, excelente relaciones personales, atención al Cliente, proactivo.
Sexo y edad:	Hombre o mujer de 28 a 35 años

G. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- a) Al evaluar el proyecto por medio del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, resulta aceptable el proyecto, ya que los flujos de efectivo futuros son positivos después de restar la inversión inicial y la TIR refleja un incremento a la tasa esperada de rendimiento.
- b) Se determinó a través del estudio que la Librería y Papelería “La Asunción” es reconocida por la mayoría de instituciones educativas en el municipio de Ciudad Victoria y estas son clientes actualmente.
- c) Se determinó que la ubicación óptima para la apertura de la sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” es en el municipio de Ciudad Victoria debido a que no existen librerías que suplan todas las necesidades de índole educativa y administrativa, además de poseer los servicios básicos necesarios en el local disponible para la apertura.
- d) La apertura de una sucursal en el municipio de Ciudad Victoria, contribuirá a mejorar la educación por la accesibilidad a obtener diversidad de implementos educativos y a la generación de empleos, por ende al desarrollo del municipio.

RECOMENDACIONES

- a) Se le recomienda al propietario de la Librería y Papelería “La Asunción” poner en marcha el proyecto, ya los resultados de la evaluación económica demuestran que a futuro se obtendrá rentabilidad económica.
- b) Al ejecutar el proyecto de apertura de la sucursal, se debe de buscar la manera de llegar a aquellas instituciones que no fueron consideradas en la muestra del municipio de Ciudad Victoria y que probablemente no son clientes de la Librería, así como también demás empresas y el público en general, realizando publicidad a través de boletines y brindar una excelente atención al cliente.
- c) Se recomienda la apertura de la sucursal en uno de los locales disponibles en el portal frente al parque Central de Ciudad Victoria, ya que se encuentra cerca de la zona escolar, cuenta con los servicios básicos y es el punto de referencia, para las personas que vienen de los alrededores del municipio y que pueden ser clientes potenciales.
- d) Se recomienda tomar en cuenta a la población joven que actualmente está buscando empleo y no ha tenido oportunidad de ingresar al área laboral, así mismo realizar actividades como ferias de libros para incentivar la lectura.

H. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros

- Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyecto”, Mc Graw Hill, 6ª. Edición, México, 2010.
- Bernal Cesar A., Métodos de la investigación, tercera edición, Pearson educación, Colombia 2010.
- Fornos G, Manuel de Jesús. Administración Financiera II. Ediciones contables, El Salvador, 2014.
- Hernández Sampieri, Roberto; Metodología de la investigación, 5ta edición, Mc Graw Hill Interamericana editores, S.A. de C.V, México 2010.

Leyes

- Código de Trabajo
- Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR).

Trabajos de graduación

- Estudio de factibilidad para la creación de un agroservicio en la Asociación Cooperativa de Ahorro, crédito, aprovisionamiento y comercialización “Padre Nicolás Alvarenga” de Arcatao de R.L. departamento de Chalatenango”. Hernández Pérez Yessica Jamileth y otros. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, Noviembre 2014.
- “Estudio de factibilidad técnico económico, para la apertura de una planta procesadora de productos derivados de la leche, para la

asociación comunitaria unida por el agua y la agricultura (ACUA), en el Municipio de La Libertad”. Díaz Velásquez Kenia María y otros. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, octubre 2014.

- “Estudio de factibilidad técnico económico para la constitución de una asociación cooperativa de ahorro y crédito para los empleados de la empresa mercantil sabores instantáneos salvadoreños, S.A de C.V. (SANSA) ubicada en San Salvador”. Amaya Amaya Mirna Elvira y otros. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, abril 2014.

Web sites Visitados y accesados

- <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- <http://definicion.de/metodo-inductivo/#ixzz3o2DM3Z11>
- <https://www.google.com/sv/maps/@13.9485723,-88.6373334,1112m/data=!3m1!1e3>
- <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/9574856-ciudad-victoria-cabanas>
- <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/4556327-guacotecti-cabanas>
- <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/4822518-conozca-san-isidro-en-cabanas>
- <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/9773147-ciudad-dolores-cabanas>
- www.bcr.gob.sv
- www.digestyc.gob.sv
- www.mined.gob.sv

I. ANEXOS

ANEXO 1. Cuestionario de la investigación.

Cuestionario dirigido a Directores y Subdirectores de Centros Escolares en estudio de los municipios de Ciudad Victoria, Ciudad Dolores, Guacotecti y San Isidro, en el Departamento de Cabañas.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TEMA: Estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” en los municipios aledaños a la ciudad de Sensuntepeque, en el departamento de Cabañas.

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS DIRECTORES O SUB DIRECTORES DE LOS CENTROS ESCOLARES DE LOS MUNICIPIOS ALEDAÑOS A LA CIUDAD DE SENSUNTEPEQUE, EN EL DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

La información proporcionada en el presente cuestionario será utilizada para fines exclusivamente académicos y manipulados de manera confidencial por el grupo de investigación

OBJETIVO: Conocer la necesidad de Los Centros Escolares e Institutos Nacionales de contar con una librería que pueda proveer con los paquetes escolares y el mobiliario y equipo, en los municipios aledaños a Sensuntepeque, para determinar una ubicación óptima de una sucursal de la Librería y papelería “La Asunción”.

INDICACIONES:

Favor contestar con honestidad. Responda y/o marque con una “X” las respuestas que de acuerdo a su conocimiento considere pertinente.

I. Datos de Generales.

Sexo: F M

Cargo que desempeña:

Objetivo: Conocer el puesto que ocupa la persona encuestada en el Centro Escolar.

Director Sub director

Zona:

Objetivo: Conocer el área geográfica en que está ubicado el Centro Escolar encuestado.

Rural Urbano

Municipio: _____

Objetivo: Identificar el municipio a que pertenece el Centro Escolar encuestado.

Nombre del Centro Escolar:

Objetivo: Conocer el nombre del Centro Escolar que brindara la información para la investigación.

II. Información

1. ¿Conoce o ha escuchado hablar de La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Identificar que tan conocida es la librería y papelería “La Asunción” en los municipios aledaños a Ciudad de Sensuntepeque.

La conozco He escuchado Ninguna de las
anteriores

NOTA: si su respuesta fue ninguna de las anteriores pasar a la pregunta 6 caso contrario continúe con la siguiente pregunta.

2. El Centro Escolar ha realizado alguna compra a Librería y Papelería “La Asunción”

Objetivo: Conocer la preferencia de los centros escolares e institutos en estudio a la hora de comprar útiles escolares

Si No

3. ¿Cómo calificaría el servicio de La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Identificar la calidad del servicio brindado por la librería

Excelente Muy Bueno Bueno Regular

4. ¿Encontró todos los productos que necesitaba en La Librería y Papelería “La Asunción”?

Objetivo: Conocer el nivel de aceptación de los centros escolares e institutos en cuanto a la disponibilidad de productos en la librería.

Si No Algunos

5. ¿El precio de los productos en La Librería y Papelería “La Asunción” son accesibles según el presupuesto asignado a la institución?

Objetivo: Determinar si el precio de los productos es aceptable para las instituciones consideradas en la investigación.

Si No Algunos

6. ¿Con que frecuencia la institución compra productos a las librerías?

Objetivo: Definir con qué frecuencia las instituciones compran productos a las librerías, para detectar la demanda que tienen las librerías en el municipio.

Quincenal Mensual Trimestral Semestral Anual

7. Del presupuesto asignado a la Institución ¿Cuánto se asigna, para la compra de paquetes escolares?

Objetivo: Conocer el presupuesto que tienen las Instituciones educativas designado a la compra de útiles escolares.

8. ¿Qué tipo de servicio demanda la institución a las librerías?

Objetivo: Verificar los servicios que más demandan las instituciones a las librerías.

Útiles Escolares Insumos de Limpieza
Papelería Equipo de Oficina

9. ¿Actualmente que librería le presta los servicios a la institución? _____ Y
¿Cómo calificaría la atención y servicio de esta?

Objetivo: Conocer la percepción de las Instituciones educativas a cerca de sus proveedores actuales, para definir si podrían llegar a ser un mercado probable de La Librería y Papelería "La Asunción".

Excelente Muy Buena Buena Regular

10. ¿La librería en la que compra la institución le ofrece promociones?

Objetivo: Identificar si la competencia le brinda promociones, a fin de mejorarlas si existieran.

Si No A veces

11. ¿Qué tipos de promociones y ofertas le gustaría obtener?

Objetivo: Conocer cuáles son los beneficios extras que los centros escolares esperan de sus proveedores.

Rebajas Regalías Descuentos otros

Especifique _____

12. ¿Cuántos alumnos tiene la institución? _____

Objetivo: Conocer el número de alumnos que tienen los centros escolares encuestados en los municipios aledaños a Sensuntepeque.

13. ¿Aproximadamente cuantas librerías conoce en el municipio? _____

Objetivo: Identificar la cantidad promedio de librerías que existen en los municipios para determinar la competencia que pueda tener La Librería y Papelería La Asunción.

14. ¿Qué percepción tiene acerca de la apertura de una sucursal de La Librería y Papelería “La Asunción” en el municipio?

Objetivo: Tener un parámetro de aceptación y conocer la necesidad que tienen los Centros Escolares de contar con una Librería, que les provea de los implementos necesarios, para desarrollar su actividad de educar.

15. ¿Cuál es el procedimiento, para la elección de proveedores de paquetes escolares?

Objetivo: Conocer la base legal de las Instituciones educativas en la obtención de paquetes escolares, para los estudiantes.

III. Resumen

Nombre del entrevistador: _____

Fecha: _____

Hora: _____

N° de encuesta: _____

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

ANEXO 2. Guía de entrevista.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA: Estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción” en los municipios aledaños a la ciudad de Sensuntepeque, en el departamento de Cabañas.

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDO AL PROPIETARIO DE LA LIBRERÍA Y PAPELERÍA “LA ASUNCIÓN” UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SENSUNTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE CABAÑAS.

La información proporcionada en la presente entrevista será utilizada para fines exclusivamente académicos y manipulados de manera confidencial por el equipo de investigación.

OBJETIVO: Obtener información referente a la situación actual en la que se encuentra la librería y papelería y sus metas que tiene proyectadas para el futuro.

Ubicación del lugar:

Nombre del lugar:

Teléfono: _____ Fecha: _____

1. ¿Cuántos años tiene de estar funcionando la librería?
2. ¿Cuántos empleados tiene la librería?
3. ¿Las ventas que realiza la librería y papelería son al crédito o al contado? Y si son al crédito ¿cuál es el plazo que ofrece y la forma de pago?
4. ¿Cuáles son los canales de distribución que utiliza para la venta del producto?
5. ¿Qué medios utiliza para hacer publicidad a la librería?
6. ¿Cuáles son sus mayores competidores?
7. ¿Cuáles son los productos más demandados en la librería?
8. A parte de útiles escolares ¿qué otros servicios ofrece la librería?
9. ¿A qué centros escolares distribuye sus productos?
10. ¿Por qué cree usted que se debe abrir una sucursal de la Librería y Papelería “La Asunción”?
11. ¿Cuenta con los fondos suficientes para llevar a cabo la apertura de una sucursal?
12. ¿Qué municipio considera que es el lugar óptimo para abrir una sucursal de la Librería?
 - a. San Isidro
 - b. Ciudad Victoria
 - c. Ciudad Dolores
 - d. Guacotecti

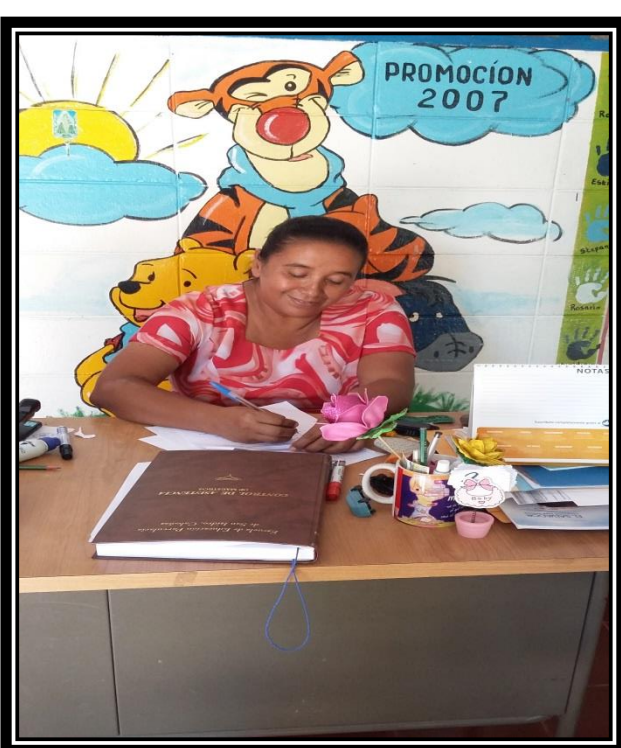
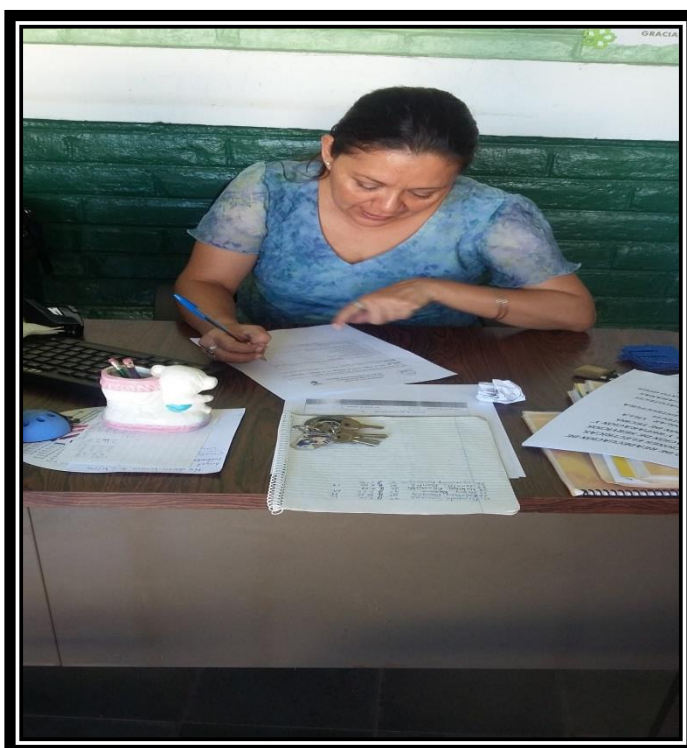
¿Por qué?

13. ¿Cuáles son los proyectos a futuro que tiene para La Librería y Papelería “La Asunción”?
14. ¿Con cuales promociones cuenta la Librería y Papelería en sus productos

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO 3. Fotos de algunos Centros Escolares de los municipios en estudio





ANEXO 4. Detalle de precios por línea de productos



Detalle por línea de productos y precios de Librería y Papelería La Asunción

UNIDAD DE MEDIDA	DETALLE	PRECIO
Papelería y útiles		
Unidad	Cuaderno cuadriculado de 8mm 100 pág.	\$0.35
Unidad	Cuaderno espiral n° 3	\$0.65
Unidad	Cuaderno doble rayado 200 pág	\$0.40
Unidad	Cuaderno n° 12 rayado	\$0.75
Unidad	Cuaderno rayado n° 10	\$.70
Unidad	Libreta papel bond rallado oficio carta 50 hojas	\$0.75
Unidad	Libreta papel bond rallado oficio 50 hojas	\$1.00
Unidad	Borrador de goma	\$0.30
	Lápiz HB unidad	\$0.15
Unidad	Marcador	\$0.40
Unidad	sacapunta de metal	\$0.35
Unidad	Tijera pequeña escolar	\$0.35
	Compas sin lápiz	\$0.75
Caja	Grapas	0.70
Pliego	Papel Bond	\$0.12
Pliego	Papel cover	\$0.30
Pliego	Papel fluorescente	\$0.30

Pliego	Papel lustre	\$0.20
Pliego	Papel estaño	\$0.40
Pliego	Papel china	\$0.08
Pliego	Papel crespón	\$0.30
Pliego	Foamy con brillo	\$2.00
Pliego	Papel celofán	\$0.40
Pliego	Papel de empaque	\$0.10
Pliego	foamy	\$0.90
Pliego	Cartulina	\$0.20
Pliego	Cartulina iris	\$0.50
Pliego	Cartoncillo	\$0.50
Pliego	Cartón corrugado	\$1.35
Pliego	Papel para regalo	\$0.20
Resma	Papel bond tamaño carta	\$4.50
Resma	Papel bond tamaño oficio	\$6.00
Resmas	Papel oficio rallado	\$9.00
Resma	Folder tamaño carta	\$6.00
Resma	Folder tamaño oficio	\$7.00
Resma	Papel carbón carta	\$3.50
Resma	Papel carbón oficio	\$4.00
Resma	Folder de colores tamaño carta	\$12.00
Rollo	Tirro blue bold	\$0.85
Rollo	Cinta aislante negra	\$1.00
Rollo	Cinta scotch ancha	\$1.50
Rollo	Cinta scotch delgada	\$0.90
Rollo	Cinta scotch pequeña	\$0.30
Rollo	Listón delgado	\$1.25
Rollo	Listón mediano	\$2.50
Rollo	Listón ancho	\$4.5

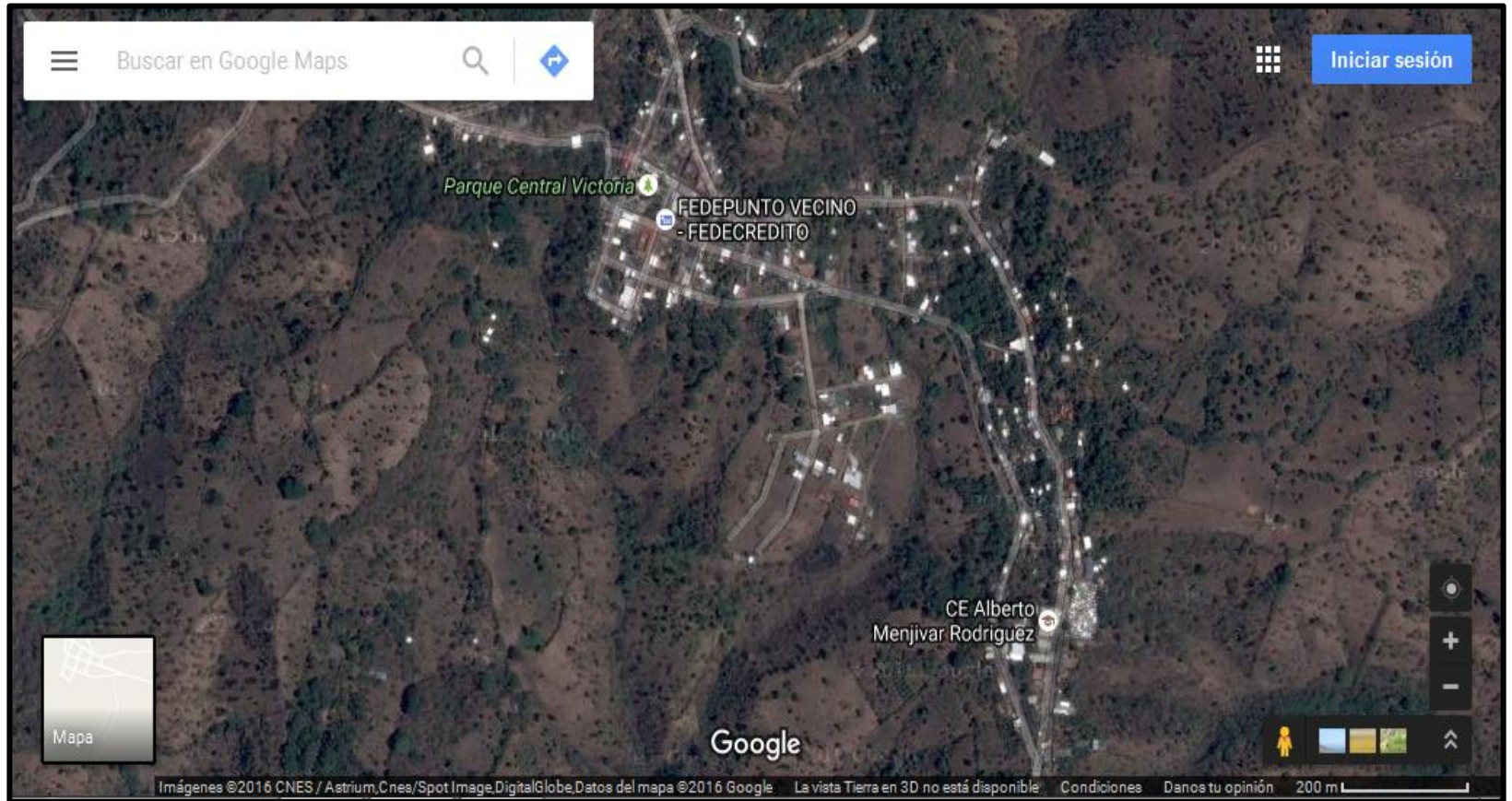
Unidad	Lápiz escolar	\$0.11
Caja (10 u.)	Lapicero bic	\$1.50
Caja (5 u.)	Plumón 90	\$10.00
Caja (5 u.)	Plumón 500 y 509	\$12.00
Caja	Color facela triangular	\$1.70
Caja	Color facela largo	\$2.00
Caja	Color facela corto	\$1.00
Caja	Color Disney	\$2.00
Caja	Color mercury 12/24	\$2.60
Caja	Color mercury 6/12	\$1.35
caja	Color norma	\$2.00
caja	Crayola jumbo	\$2.00
caja	Crayola junior	\$1.45
caja	Fastener	\$1.50
caja	Grapas bostich	\$1.35
caja	Crapas estandar	\$1.00
caja	plastilina	\$0.60
Caja	Clips pequeños	\$0.45
caja	Clips grandes	\$1.00
caja	Clips grande forrado	\$1.50
caja	Tachuela	\$1.50
Caja	Yeso blanco	\$2.00
Caja (12 U.)	Tinta para plumón 90	\$19.00
Caja (12 U)	Tinta para plumón 509	\$28.50
Bote	Resitol 8 oz	\$2.00
Bote	Resitol 2 oz	\$0.65
Bote	Resistos 1 oz	\$0.50
Bote	Tinta para almohadilla	\$2.00
Bote	Pintura de agua	\$0.85

Bote	Silicón liquido 500 gr	\$4.00
Bote	Plasticola (brillantina)	\$1.50
Bote	Brillantina tiburón	\$1.00
Galón	Resistol	\$15.50
Unidad	Almohadilla 00	\$1.75
Unidad	Almohadilla #0	\$3.40
Unidad	Almohadilla #1	\$0.50
Unidad	Silabario sencillo	\$0.50
Unidad	Silabario de color	\$2.00
Unidad	Libro victoria	\$2.90
Unidad	Leo, aprendo y me divierto	\$6.00
Unidad	María y Manuel	\$6.00
Unidad	Pinocho lectura inicial	\$2.35
Unidad	Páginas de foamy con brillo	\$0.50
Unidad	Páginas kimberly	\$0.20
Unidad	Páginas papel fieltro	\$0.20
Unidad	Páginas de papel vegetal	\$0.20
Unidad	Páginas de papel fotográfico	\$0.50
Unidad	Páginas de papel corrugado	\$0,25
Unidad	Cromos	\$0.15
Unidad	Laminas educativas	\$2.00
Unidad	Regla 30 cm	\$0.25
Unidad	Regla 20 cm baco	\$0.20
Unidad	Estuche de geometría	\$0.85
Unidad	Bote de silicón 30 ml	\$0.75
Unidad	Bote de silicón 100 ml	\$1.40
Unidad	Bote de silicón 250 ml	\$3.00
Unidad	Barra de silicón delgado	\$0.12
Unidad	Barra de silicón grueso	\$0.20

Materiales de Limpieza		
Galón	Cera liquida	\$6.00
Galón	Jabón punto azul	\$2.25
Galón	Lejía magia blanca	\$3.50
Galón	Limpia vidrios	\$3.00
El par	Guantes de hule amarillo	\$1.68
Fardo	Lejía en populino	\$7.50
Caja	Jabón supremo	\$14.50
Unidad	Jabón acción en disco	\$0.25
Tripac	Tripac de axión grande	\$4.50
Fardo	Fardo de rinso	\$15.00
Fardo	Bolsa de rinso 1500 gr	\$4.50
Fardo	Fardo de papel higiénico nevax	\$35.00
Unidad	Desinfectante 2 y 1/2 litros	4.50
Docena	Mascones verde	\$1.45
Paquete	Mascón plástico	\$1.25
Unidad	Toalla mediana	\$3.75
Unidad	Toalla pequeña	\$1.75
Yarda	Franela	\$3.50
Unidad	Escoba de palma	\$0.65
Unidad	Escoba grande topol	\$3.75
Unidad	Escobas barresola	\$2.60
Unidad	Rastrillos	\$4.00
Unidad	Pala plástica pequeña	\$1.00
Unidad	Pala de metal	\$2.00
Unidad	Pala plástica con mango	\$2.00
Unidad	Pala de metal con mango	\$2.75
Unidad	Basurero de pedal pequeño	\$6.50
Unidad	Basurero grande con tapa	\$15.50

Unidad	Basurero góndola grande	\$9.00
Unidad	Trapeador de toalla	\$1.50
Unidad	Mecha de trapeador nudo	\$1.25
Unidad	Palo de trapeador	\$2.00
Unidad	Palo de trapeador madera	\$1.85
Unidad	Palo de trapeador plástico	\$1.85
Unidad	Bote raid grande	\$6.00
Unidad	Huacal plástico grande	\$3.00
Unidad	Huacal plástico mediano	\$1.00
Unidad	Huacal plástico pequeño	\$0.60
Unidad	Balde grande con tapa	\$3.50
Unidad	Balde pequeño	2.00
Equipo de Oficina		
Unidad	Escritorio 2 gavetas metal y madera	\$175.00
Unidad	Escritorio 3 gacetas metal y madera	\$224.00
Unidad	Sillas de plástico	\$8
Unidad	Sillas de metal	\$15.7
Unidad	Sillas secretarial	\$60.00
Unidad	Archivero de metal 4 gavetas	\$225
Unidad	Ampos tamaño carta	\$2.50
Unidad	Ampos tamaño oficio	\$3.25
unidad	Perforadora de metal pequeña	\$1.75
Unidad	Perforadora de metal grande	\$2.25
Unidad	Sacagrapas	\$0.65
Unidad	Dispensador de scoth	\$2.15
Unidad	Grapadora pequeña	\$2.50
Unidad	Grapadora mediana	\$3.00
Unidad	Grapadora grande	\$4.38
Unidad	Guillotina	\$34.00

ANEXO 5. Mapa de Ciudad Victoria



Fuente: <https://www.google.com/sv/maps/@13.9485723,-88.6373334,1112m/data=!3m1!1e3>