



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA: “CREACIÓN DE UNA PAPELERÍA EN LA PARROQUIA ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORAS: CUASAPAZ HERRERA MARCELA ELIZABETH

QUIROZ QUIMBLIA MIREYA YADIRA

DIRECTOR: RODRIGUEZ YASELGA DIEGO FERNANDO

IBARRA, JUNIO 2018



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100385503-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Cuasapaz Herrera Marcel Elizabeth		
DIRECCIÓN:	Juan Montalvo y Eloy Alfaro, San José de Chaltura		
EMAIL:	elizacuasapaz18@outlook.es		
TELÉFONO FIJO:	062533481	TELÉFONO MÓVIL:	0980817568

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Creación de una Papelería en la Parroquia Andrade Marín, Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura
AUTOR (ES):	Cuasapaz Herrera Marcela Elizabeth, Quiroz Quimbia Mireya Yadira.
FECHA: DD/MM/AAAA	27/06/2018
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera Comercial
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Diego Fernando Rodriguez Yacelga

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 25 días del mes de Junio de 2018

EL AUTOR:

(Firma).....

Nombre: Cuasapaz Herrera Marcela Elizabeth



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

3. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100315443-0		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Quiroz Quimbia Mireya Yadira		
DIRECCIÓN:	Calle Abdón Calderón y Nuevos Horizontes – Andrade Marín		
EMAIL:	yadikiss8@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062956383	TELÉFONO MÓVIL:	0990746680

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Creación de una Papelería en la Parroquia Andrade Marín, Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura
AUTOR (ES):	Cuasapaz Herrera Marcela Elizabeth, Quiroz Quimbia Mireya Yadira.
FECHA: DD/MM/AAAA	27/06/2018
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera Comercial
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Diego Fernando Rodríguez Yacelga

4. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 25 días del mes de Junio de 2018

EL AUTOR:

(Firma) 


Nombre: Quiroz Quimbia Mireya Yadira

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe de trabajo de grado corresponde al proyecto de emprendimiento para la creación de una papelería en la parroquia Andrade Marín, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura. El estudio se inició con el diagnóstico situacional de la parroquia, priorizando la investigación de los aspectos sociodemográficos, socioeconómicos, y mediante una encuesta aplicada a los propietarios de las papelerías ya establecidas en el sector, se evidenció la diversificación de productos, fuerzas competitivas del negocio así también los aspectos administrativos y requisitos legales para su funcionamiento. Posteriormente se analizó las bases teórico científicas para dar sustento a la investigación; seguido del estudio de mercado, en el cual a través de una encuesta aplicada a la población de la parroquia Andrade Marín se recolectó información valiosa para analizar las variables oferta, demanda, precio, comercialización y clientes del emprendimiento. A continuación se identificó la ubicación más idónea de la papelería, además el mobiliario, infraestructura, recursos humanos y procesos que conlleva las actividades del negocio; consecutivamente se efectuó el estudio económico para determinar la viabilidad del emprendimiento a través de la inversión inicial, el capital de trabajo, presupuesto de caja, punto de equilibrio multiproducto y la recuperación del capital ya que éste tiene mayor envergadura para el negocio. En el siguiente capítulo se estableció la estructura legal y organizacional de la microempresa, la filosofía bajo la cual se manejará y los respectivos manuales de funciones para los distintos puestos de trabajo; finalmente se identificaron los impactos social, económico, empresarial y ambiental que generará la puesta en marcha de la papelería. Al terminar el trabajo de grado se destacan las conclusiones y recomendaciones para el emprendimiento.

ABSTRACT

The present report of this degree work concerns the entrepreneurship project for the creation of a stationery in the parish Andrade Marín, in the Antonio Ante canton, in the Imbabura province. The study began with the situational diagnosis of the parish, it was a priority to perform a socio-demographic research regarding the socio-economic aspects, through a survey applied to the owners of the already established stationery in the sector, it was shown the diversification of products, competitive forces of the business, thus also the administrative aspects and legal requirements for its operation. Then the theoretical scientific bases were analysed to support this research; followed by a market study, in which through a survey applied to the population of the Andrade Marín parish it was collected valuable information to analyse the offer, demand, price, marketing and customers of the enterprise. Then were identified the most suitable location of the stationery, as also the furniture, infrastructure, human resources and processes associated with the activities of the business; consecutively, the economic study was conducted to determine the feasibility of the project through the initial investment, labour capital, budget, multi-product breakeven point and the recovery of the capital since this has major influence in the business. In the next chapter were established the legal and organizational structure of this microenterprise, the philosophy under which it will be managed and respective manuals of functions for different jobs; finally were identified the social, economic, entrepreneurial, and environmental impacts that will generate the implementation of the stationery. At the end of this degree work the conclusions and recommendations will stand out for such venture.

Victor Rodriguez
1715496129




AUTORÍA

Nosotros, MARCELA ELIZABETH CUASAPAZ HERRERA y MIREYA YADIRA QUIROZ QUIMBIA, portadores de la cédula de ciudadanía N° 100385506-6 y N° 100315443-0, respectivamente; declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría: “CREACIÓN DE UNA PAPELERÍA EN LA PARROQUIA ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA” y que los resultados de la investigación son de nuestra exclusiva responsabilidad, además no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se ha respetado las diferentes fuentes bibliográficas que se incluyen en este documento.



Marcela Cuasapaz

100385503-6



Mireya Quiroz

100315443-0

CERTIFICACION

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por los egresados MARCELA ELIZABETH CUASAPAZ HERRERA y MIREYA YADIRA QUIROZ QUIMBIA, para optar por el Título de INGENIERA COMERCIAL, cuyo tema es: "CREACION DE UNA PAPELERIA EN LA PARROQUIA ANDRADE MARIN, CANTON ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra junio de 2018.



Ing. Diego Rodríguez Yaselga
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

DEDICATORIA

Yo, *Marcela Elizabeth Cuasapaz Herrera* dedico esta tesis a mis queridos padres *David Cuasapaz y Narcisa Herrera*, por su apoyo incondicional, consejos y educación que han constituido mi persona, mi forma de ser y sobre todo alimentado y definido mis principios y valores. A ellos, quienes forjaron en mí sentimientos de esfuerzo y perseverancia para que siempre luche por cumplir mis metas. A mi amado hijo *Mathias*, quien es mi inspiración y el motor que me impulsa cada día a seguir adelante y no rendirme ante las adversidades por lograr un mejor futuro para nosotros. A mis hermanos, familiares y amigos, quienes siempre me brindaron una palabra de aliento para no decaer y me motivaron a seguir el camino de superación y sé que mi logro lo sentirán como suyo.

DEDICATORIA

Yo Mireya Yadira Quiroz Quimbia dedico este proyecto de grado en primer lugar a mi Madre por ser mi inspiración y pilar fundamental en culminar esta etapa de mi vida, así también por entregarme su apoyo incondicional. A mi padre por enseñarme siempre el mejor camino, darme fuerzas ante las adversidades y brindarme los recursos necesarios para cumplir este sueño. A mis hermanos Julián y Paty, quienes siempre han cuidado y deseado lo mejor en mí. A mis sobrinos traviesos que han sido mi inspiración y motivación para que vean en mí un ejemplo a seguir de superación pese a las circunstancias difíciles que se enfrentan en la vida.

AGRADECIMIENTO

Yo, Marcela Elizabeth Cuasapaz Herrera agradezco a la prestigiosa Universidad Técnica del Norte, al Personal Docente y Administrativo por brindarme la educación que desde años atrás se ha convertido lenta pero afinadamente en el mayor de los cimientos y que gracias a ella puedo desenvolverme de la mejor manera en las diferentes actividades y oportunidades de la vida. En especial, quiero agradecer al Ingeniero Diego Rodríguez por su apoyo y quien con sus conocimientos académicos y experiencias laborales nos ha guiado a la culminación del presente proyecto de manera satisfactoria.

AGRADECIMIENTO

Yo Mireya Yadira Quiroz Quimbia agradezco en primer lugar a Dios por permitirme disfrutar de este glorioso momento junto a mi familia y quienes me han apoyado sin ningún interés.

A mis padres y hermanos por su infinita paciencia durante este largo camino, así también por depositar en mí la confianza en cada reto que se me presentaba, sin dudar ni un solo instante en mi capacidad e intelecto.

A la Universidad Técnica del Norte y su personal docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas quienes me han brindado sus mejores conocimientos para mi preparación académica.

Finalmente agradezco al Ingeniero Diego Rodríguez por su valiosa guía y asesoramiento para la culminación de nuestro emprendimiento.

PRESENTACIÓN

El presente emprendimiento acerca de la “Creación de una papelería en la parroquia de Andrade Marín cantón Antonio Ante provincia Imbabura”, se lo ha desarrollado basado en la estructura de siete capítulos; Diagnostico Situacional, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico, Estudio Administrativo y finalmente Impactos, a continuación se exponen una síntesis de lo que se desarrolló en cada uno de ellos.

Capítulo I Diagnostico Situacional: Se realizó un proceso investigativo en el cual se determinó variables, indicadores y subaspectos que permitieron identificar las alianzas, riesgos, oportunidades y oponentes del negocio, en base a información bibliográfica y recolectada a través de encuestas y fichas de observación a la competencia.

Capitulo II Marco Teórico: Dentro de este capítulo se desarrolló todo el sustento bibliográfico y teórico referente definiciones y clasificación de empresas, así también aspectos relevantes sobre plan de negocios de las papelerías de la parroquia de Andrade Marín,

Capítulo III Estudio de Mercado: Se estableció objetivos, variables, indicadores y subaspectos mismo que se investigaron a través de la implementación de técnicas como las encuestas, entrevistas y la observación a la población dela parroquia de Andrade Marín y a la competencia. A continuación se realizó el análisis de la información la cual permitió determinar la demanda, oferta y los precios para la comercialización del negocio de papelería.

Capítulo IV Estudio Técnico: Se determinó la ubicación geográfica e ingeniería del proyecto, considerando los cuatro recursos de la empresa y distribución de espacio, además se desarrolló la descripción de procesos a ejecutarse tanto en la adquisición de productos como la prestación de servicio dentro del negocio.

Capítulo V Estudio Económico: Dentro de este capítulo se determinó la inversión inicial, fija y capital de trabajo para la implementación de la papelería, Además se desarrolló un presupuesto de ingresos y egresos, el punto de equilibrio y finalmente se elaboró los estados financieros básicos como el estado de situación inicial, estado de resultados y presupuesto de caja.

Capítulo VI Estudio Administrativo: Se desarrolló la propuesta administrativa, estructura legal del negocio y la filosofía de la papelería, es decir el diseño del logotipo y slogan, la misión, visión, valores y principios el negocio, la identificación de la cultura organizacional y organigrama estructural, y finalmente se elaboró manuales de funciones.

Capítulo VII Análisis de Impactos: En este último capítulo se analizó y evaluó los principales impactos que se presentará al crear la papelería, cada impacto con su calificación considerando una escala de medición con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	iv
ABSTRACT	v
AUTORIA.....	vi
CERTIFICACIÒN	vii
DEDICATORIA	viii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÒN.....	xii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE DE TABLAS	xxiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxviii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xxxii
INTRODUCCIÒN	xxxii
CAPÍTULO I	36
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	36
1.1. Antecedentes	36
1.2. Objetivos	37
1.2.1. Objetivo General	37
1.2.2. Específicos	37

1.3. Variables Diagnóstica	38
1.4. Indicadores o Subaspectos	38
1.5. Matriz de Relación Diagnóstica.....	40
1.6. Organización metodológica	41
1.7. Desarrollo de Variables e Indicadores	41
1.7.1. Nivel Sociodemográfico	41
1.7.2. Condición Socioeconómica	43
1.7.3. Diversificación de Productos	45
1.7.4. Fuerzas Competitivas.....	46
1.7.5. Aspectos Administrativos	47
1.7.6. Requisitos Legales	48
1.7.7. Análisis de la Encuesta dirigida a los Propietarios de Papelerías establecidas en la Parroquia de Andrade Marín.....	52
1.8. Matriz AOOR.....	66
1.9. Identificación de oportunidad de Inversión	66
CAPITULO II.....	68
2. MARCO TEÓRICO.....	68
2.1. La Empresa	68
2.1.1. Definición	68
2.1.2. Importancia	68
2.1.3. Elementos de la Empresa	68
2.1.4. Clasificación de las empresas	69

2.2. Papelería.....	73
2.2.1. La papelería como empresa comercial.....	74
2.2.2. Elementos.....	74
2.3. Papelerías en la parroquia de Andrade Marín.....	76
2.4. Estudio Técnico	81
2.4.1 Tamaño del proyecto.....	81
2.4.2. Localización del proyecto	81
2.4.3. Macro localización.....	81
2.4.4. Micro localización	82
2.5. Propuesta administrativa	82
2.5.1. Misión	82
2.5.2. Visión.....	82
2.5.3. Valores	82
2.5.4. Políticas.....	83
2.5.5. Estructura organizacional.....	83
2.5.6. Estructura funcional	83
2.6. Estudio financiero	83
2.6.1. Capital de Trabajo.....	83
2.6.2. Ingresos	84
2.6.3 Egresos.....	84
2.6.4. Costos.....	84

2.6.5. Punto de Equilibrio	85
2.7. Estudio de impactos	85
CAPÍTULO III.....	86
3. ESTUDIO DE MERCADO	86
3.1. Introducción	86
3.2. Objetivos	86
3.2.1. Objetivo General	86
3.2.2. Objetivos Específicos.....	87
3.3. Variables de Mercado	87
3.4. Indicadores o Subaspectos	87
3.5. Matriz de Relación de Mercado.....	90
3.6. Determinación de la Muestra	91
3.6.1. Población.....	91
3.6.2. Cálculo de la Muestra	91
3.7. Criterio de Segmentación.....	92
3.7.1. Padres de familia con carga estudiantil:.....	93
3.7.2. Padres de familia estudiante y con carga estudiantil:	93
3.7.3. Padres de familia sin carga estudiantil:.....	93
3.7.4. Otros:.....	93
3.8. Distribución de la muestra según el criterio de segmentación.....	93
3.9. Análisis e Interpretación de resultados de la Encuesta de Mercado	95

3.10. Conclusiones	147
3.11. Descripción del producto o servicio	148
3.11.1. Líneas de productos y servicios	148
3.11.2. Características de los productos y servicios.....	149
3.11.3. Ventajas de los productos y servicios	149
3.11.4. Beneficios de los productos y servicios	150
3.11.5. Presentación de los productos y servicios.....	150
3.11.6. Forma de comercialización de los productos y servicios.....	151
3.12. Identificación del Precio	151
3.13. Identificación del Cliente	152
3.14. Determinación de la Oferta	155
3.15. Descripción de la demanda	158
3.15.1. Cuantificación de la demanda.....	158
3.16 Recuperación del Capital	160
3.17. Estrategias de comercialización.....	160
CAPÍTULO IV.....	161
4. ESTUDIO TÉCNICO	161
4.1. Introducción.	161
4.2. Localización del proyecto.	161
4.2.1. Macrolocalización.....	161
4.2.2. Microlocalización.	162

4.2.3. Factores a considerar para la ubicación de la microempresa	162
4.3. Distribución del almacén.	165
4.3.1. Terreno y área del almacén	165
4.3.2. Distribución.....	165
4.3.3. Infraestructura.	166
4.4. Mobiliario, equipos y maquinaria necesarios.	167
4.4.1. Muebles y enseres.	167
4.4.2. Equipo de cómputo.	167
4.4.3. Equipo de oficina.	167
4.4.4. Maquinaria y Equipo.....	168
4.5. Recurso humano.....	168
4.6. Flujograma del proceso de comercialización de artículos de la Microempresa	169
4.6.1. Descripción del proceso de comercialización de artículos de la Microempresa	170
CAPITULO V	171
5. ESTUDIO ECONÓMICO	171
5.1. Presentación	171
5.1.1. Objetivo General	171
5.1.2. Objetivos Específicos.....	171
5.2. Inversión Inicial	172
5.2.1. Inversión Fija	172
5.2.2. Capital de Trabajo.....	174

5.3. Presupuesto de Ingresos	178
5.4. Presupuesto de Compras	178
5.5. Estructura del Financiamiento	179
5.5.1. Amortización de la deuda	179
5.6. Depreciación	180
5.7. Estados Financieros	181
5.7.1. Estado de situación financiera	181
5.7.2. Estado de resultados.....	182
5.7.3. Presupuesto de Caja	183
5.8. Evaluación financiera.....	184
5.8.1. Punto de Equilibrio Multiproducto	184
CAPÍTULO VI.....	186
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	186
6.1. Propuesta Administrativa.....	186
6.1.1. Logotipo.....	186
6.1.2. Slogan	187
6.2. Estructura Legal	187
6.2.1. Razón Social	187
6.2.2. Figura Jurídica	187
6.2.3. Permisos y Obligaciones.....	187
6.3. Filosofía de la microempresa	188

6.3.1. Misión	188
6.3.2. Visión.....	188
6.3.3. Objetivos	188
6.3.4. Valores	189
6.3.5. Políticas.....	190
6.4. Organigrama Estructural.....	190
6.5. Descripción de las funciones	191
6.5.1. Manual de funciones	191
. CAPÍTULO VII	196
7. IMPACTOS	196
7.1. Introducción	196
7.2. Objetivo.....	196
7.3. Escala de medición de impactos	196
7.4. Evaluación de Impactos	197
7.4.1. Impacto Social	197
7.4.2. Impacto Económico	198
7.4.3. Impacto Empresarial	199
7.4.4. Impacto Ambiental.....	200
7.5. Impacto General del Proyecto.....	201
8. CONCLUSIONES	202
9. RECOMENDACIONES	203

10. BIBLIOGRAFÍA	204
11. ANEXOS	207

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica.....	40
Tabla 2: Papelerías de la parroquia de Andrade Marín	41
Tabla 3: Población de las parroquias Atuntaqui y Andrade Marín.....	42
Tabla 4: Número de estudiantes Unidad Educativa Antonio Ante	43
Tabla 5: Población en edad para trabajar.....	43
Tabla 6: Tasa global de participación laboral	44
Tabla 7: Población económicamente activa de las parroquias Atuntaqui y Andrade Marín ...	44
Tabla 8: Ficha de observación de diversificación de productos	45
Tabla 9: Ficha de observación a la competencia	46
Tabla 10: Tiempo de funcionamiento.....	52
Tabla 11: Variedad de productos	53
Tabla 12: Marcas que compran.....	54
Tabla 13: Proveedores de la competencia.....	55
Tabla 14: Frecuencia de ventas.....	56
Tabla 15: Servicios adicionales	57
Tabla 16: Forma de pago	58
Tabla 17: Número de trabajadores.....	59
Tabla 18: Atención al cliente	60
Tabla 19: Control de inventario	61
Tabla 20: Régimen tributario.....	62
Tabla 21: Mantenimiento de equipos.....	63
Tabla 22: Horario de atención	64
Tabla 23: Nivel de competencia de la zona	65
Tabla 24: Matriz AOOR	66

Tabla 25: Matriz de relación de mercado	90
Tabla 26: Población económicamente activa.....	91
Tabla 27: Distribución de la muestra.....	94
Tabla 28: Número de hijos.....	95
Tabla 29: Número de hijos que estudian	96
Tabla 30: Productos de papelería más adquiridos	97
Tabla 31: Frecuencia de compra.....	98
Tabla 32: Gasto semanal en compra de productos	99
Tabla 33: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	100
Tabla 34: Aspectos necesarios al comprar productos	101
Tabla 35: Marca preferida al comprar productos de papelería	102
Tabla 36: Disposición del cliente al comprar productos en la papelería a establecer	103
Tabla 37: Servicios adicionales personalizados.....	104
Tabla 38: Medio para conocer una papelería.....	105
Tabla 39: Promoción que le gustaría beneficiarse	106
Tabla 40: Horario de atención de la papelería	107
Tabla 41: Número de hijos.....	108
Tabla 42: Número de hijos que estudian	109
Tabla 43: Productos de papelería más adquiridos	110
Tabla 44: Frecuencia de compra.....	111
Tabla 45: Gasto semanal en compra de productos	112
Tabla 46: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	113
Tabla 47: Aspectos necesarios al comprar productos	114
Tabla 48: Marca preferida al comprar productos de papelería	115
Tabla 49: Disposición del cliente al comprar productos en la papelería a establecer	116

Tabla 50: Servicios adicionales personalizados.....	117
Tabla 51: Medio para conocer una papelería.....	118
Tabla 52: Promoción que le gustaría beneficiarse	119
Tabla 53: Horario de atención de la papelería	120
Tabla 54: Número de hijos.....	121
Tabla 55: Número de hijos que estudian	122
Tabla 56: Productos de papelería más adquiridos	123
Tabla 57: Frecuencia de compra.....	124
Tabla 58: Gasto semanal en compra de productos	125
Tabla 59: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	126
Tabla 60: Aspectos necesarios al comprar productos.....	127
Tabla 61: Marca preferida al comprar productos de papelería.....	128
Tabla 62: Disposición del cliente al comprar productos en la papelería a establecer	129
Tabla 63: Servicios adicionales personalizados.....	130
Tabla 64: Medio para conocer una papelería.....	131
Tabla 65: Promoción que le gustaría beneficiarse	132
Tabla 66: Horario de atención de la papelería	133
Tabla 67: Número de hijos.....	134
Tabla 68: Número de hijos que estudian	135
Tabla 69: Productos de papelería más adquiridos	136
Tabla 70: Frecuencia de compra.....	137
Tabla 71: Gasto semanal en compra de productos	138
Tabla 72: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	139
Tabla 73: Aspectos necesarios al comprar productos.....	140
Tabla 74: Marca preferida al comprar productos de papelería	141

Tabla 75: Disposición del cliente al comprar productos en la papelería a establecer	142
Tabla 76: Servicios adicionales personalizados.....	143
Tabla 77: Medio para conocer una papelería.....	144
Tabla 78: Promoción que le gustaría beneficiarse	145
Tabla 79: Horario de atención de la papelería	146
Tabla 80: Población por segmento.....	158
Tabla 81: Demanda segmento I	159
Tabla 82: Demanda segmento II.....	159
Tabla 83: Demanda segmento III.....	159
Tabla 84: Demanda segmento IV	159
Tabla 85: Posibles sectores de ubicación.....	163
Tabla 86: Factores de decisión.....	163
Tabla 87: Distribución de la papelería.....	165
Tabla 88: Distribución del almacén	165
Tabla 89: Unidades de muebles y enseres	167
Tabla 90: Unidades de equipo de cómputo.....	167
Tabla 91: Unidades de equipo de oficina.....	168
Tabla 92: Unidades de maquinaria y equipo	168
Tabla 93: Recurso humano	168
Tabla 94: Adecuaciones.....	172
Tabla 95: Muebles y enseres.....	172
Tabla 96: Equipo de cómputo.....	173
Tabla 97: Equipo de oficina.....	173
Tabla 98: Maquinaria y equipo	174
Tabla 99: Gasto de constitución.....	174

Tabla 100: Gastos Operativos.....	175
Tabla 101: Rol de pagos	176
Tabla 102: Rol de provisiones	176
Tabla 103: Rol de pagos mes de septiembre.....	177
Tabla 104: Inversión total.....	178
Tabla 105: Financiamiento	179
Tabla 106: Amortización	179
Tabla 107: Depreciación.....	181
Tabla 108: Presupuesto de caja.....	183
Tabla 109: Comportamineto del costo.....	184
Tabla 110: Escala de medición de impactos	196
Tabla 111: Impacto social.....	197
Tabla 112: Impacto económico.....	198
Tabla 113: Impacto empresarial	199
Tabla 114: Impacto ambiental	200
Tabla 115: Impacto general del proyecto	201

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tiempo de funcionamiento.....	52
Gráfico 2: Variedad de productos.....	53
Gráfico 3: Marcas que compran.....	54
Gráfico 4: Proveedores de la competencia	55
Gráfico 5: Frecuencia de ventas.....	56
Gráfico 6: Servicios adicionales	57
Gráfico 7: Forma de pago	58
Gráfico 8: Número de trabajadores.....	59
Gráfico 9: Atención al cliente.....	60
Gráfico 10: Control de inventario.....	61
Gráfico 11: Régimen tributario.....	62
Gráfico 12: Mantenimiento de equipos	63
Gráfico 13: Horario de atención	64
Gráfico 14: Nivel de competencia de la zona.....	65
Gráfico 15: Número de hijos	95
Gráfico 16: Número de hijos que estudian	96
Gráfico 17: Productos de papelería más adquiridos.....	97
Gráfico 18: Frecuencia de compra.....	98
Gráfico 19: Gasto semanal en compra de productos	99
Gráfico 20: Época del año con mayor gasto en útiles escolares.....	100
Gráfico 21: Aspectos necesarios al comprar productos.....	101
Gráfico 22: Marca preferida al comprar productos de papelería	102
Gráfico 23: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer.....	103
Gráfico 24: Servicios adicionales personalizados	104

Gráfico 25: Medio para conocer una papelería.....	105
Gráfico 26: Promoción que le gustaría beneficiarse	106
Gráfico 27: Horario de atención de la papelería	107
Gráfico 28: Número de hijos	108
Gráfico 29: Número de hijos que estudian	109
Gráfico 30: Productos de papelería más adquiridos.....	110
Gráfico 31: Frecuencia de compra.....	111
Gráfico 32: Gasto semanal en compra de productos	112
Gráfico 33: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	113
Gráfico 34: Aspectos necesarios al comprar productos.....	114
Gráfico 36: Marca preferida al comprar productos de papelería	115
Gráfico 37: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer.....	116
Gráfico 37: Servicios adicionales personalizados	117
Gráfico 38: Medio para conocer una papelería.....	118
Gráfico 39: Promoción que le gustaría beneficiarse	119
Gráfico 40: Horario de atención de la papelería	120
Gráfico 41: Número de hijos	121
Gráfico 42: Número de hijos que estudian	122
Gráfico 43: Productos de papelería más adquiridos.....	123
Gráfico 44: Frecuencia de compra.....	124
Gráfico 45: Gasto semanal en compra de productos	125
Gráfico 46: Época del año con mayor gasto en útiles escolares	126
Gráfico 47: Aspectos necesarios al comprar productos.....	127
Gráfico 49: Marca preferida al comprar productos de papelería	128
Gráfico 50: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer.....	129

Gráfico 50: Servicios adicionales personalizados	130
Gráfico 51: Medio para conocer una papelería.....	131
Gráfico 52: Promoción que le gustaría beneficiarse.....	132
Gráfico 53: Horario de atención de la papelería	133
Gráfico 54: Número de hijos	134
Gráfico 55: Número de hijos que estudian	135
Gráfico 56: Productos de papelería más adquiridos.....	136
Gráfico 57: Frecuencia de compra.....	137
Gráfico 58: Gasto semanal en compra de productos	138
Gráfico 59: Época del año con mayor gasto en útiles escolares.....	139
Gráfico 60: Aspectos necesarios al comprar productos.....	140
Gráfico 62: Marca preferida al comprar productos de papelería	141
Gráfico 63: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer.....	142
Gráfico 63: Servicios adicionales personalizados	143
Gráfico 64: Medio para conocer una papelería.....	144
Gráfico 65: Promoción que le gustaría beneficiarse.....	145
Gráfico 66: Horario de atención de la papelería	146
Gráfico 67: Flujograma de procesos.....	169

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Presentación de los productos.....	150
Ilustración 2: Mapa de la provincia de Imbabura	161
Ilustración 3: Mapa de microlocalización.....	162
Ilustración 4: Croquis del sector	164
Ilustración 5: Fachada frontal papelería.....	166
Ilustración 6: Plano papelería.....	166
Ilustración 7: Logotipo.....	186

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

La Provincia de Imbabura está situada al norte de la Sierra Ecuatoriana, la cual por su amplia gama turística es visitada por muchas personas que buscan excelentes lugares con servicios de calidad. Como motor del desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del país, se encuentra el Cantón Antonio Ante, mismo que según datos del último Censo Nacional Económico 2010, cuenta con una población de 43.518 habitantes, de los cuales 22.449 corresponden a mujeres y 21.069 a hombres.

Actualmente las actividades económicas que promueven el desarrollo en el cantón Antonio Ante, son las empresas de servicios, industriales y comerciales; entre estas últimas, se destacan los negocios de papelería, mismos que desde años atrás, se han ido implementando en distintos sectores del cantón, ofreciendo variedad de productos indispensables para satisfacer las necesidades de la población.

Considerando la demanda diaria, de los suministros de papelería necesarios para desarrollar las actividades cotidianas de estudiantes, oficinistas, dueños de negocios, entre otros; y enlazándolo a la necesidad de obtener productos únicos en el mercado que cumplan con las altas expectativas de los clientes; el presente proyecto plantea la alternativa de ofrecer productos de papelería implementando el valor agregado de prestar servicios adicionales personalizados, pues permite entablar relaciones más directas y a largo plazo con los clientes, al adaptarnos fielmente a sus requerimientos, de esta manera se garantiza mejores oportunidades de crecimiento.

JUSTIFICACIÓN

La importancia de creación de la Papelería en la Parroquia de Andrade Marín se da con el fin de contribuir a satisfacer las necesidades y exigencias de los estudiantes de la zona, puesto que este emprendimiento se impondrá con la diferenciación, es decir, no sólo se ofrecerá productos comunes y propios de una Papelería, sino se ofrecerá servicios adicionales personalizados tales como: fotocopiado a precios competitivos, la realización de presentes personalizados con material propio de la papelería y material reciclable colaborando con el medio ambiente, además se quiere aprovechar la temporada escolar y ofrecer servicio realización de caratulas, forrado y membretado de útiles escolares, y de esta manera darnos a conocer en la zona, todo ello con miras a obtener un resultado o ventaja económica social.

PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROYECTO

PLANTEAMIENTO

La problemática surge puesto que en la parroquia de Andrade Marín las papeleras del sector no cuentan con horarios adecuados o no son bien establecidos, por ello se le es difícil a los pobladores acceder a la adquisición de productos propios de una Papelería. También cabe mencionar que existe una demanda diaria de suministros de papelería ya que cada día existe una afluencia importante de estudiantes escolares, universitarios, y algunos oficinistas entre otros. Otra problemática se da en que las Papeleras de la zona manejan precios elevados o no accesibles para la ciudadanía, por lo que en su mayoría deciden acudir a establecimientos similares pero en la Parroquia de Atuntaqui siendo un sector alejado de Andrade Marín que quita tiempo para desarrollar sus actividades académicas con mayor rigurosidad.

Además los servicios y productos que ofrecen las Papeleras de la zona son limitados, es decir no ofrecen servicios adicionales tales como forrado de útiles escolares, membretado, realización de caratulas, tutoría de trabajos escolares, productos con detalles personalizados,

elaboración de presentes en base de material reciclado, fotocopiado a precios competitivos, anillados, entre otros.

FORMULACIÓN DE PROBLEMA

Surge la oportunidad de crear una papelería en la parroquia de Andrade Marín, cantón Antonio Ante provincia de Imbabura, debido a la falta de atención regular de otras papelerías establecidas en la zona.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio para la creación de una Papelería con servicios adicionales personalizados en la Parroquia Andrade Marín, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el diagnóstico situacional de la parroquia de Andrade Marín para conocer los oponentes y las oportunidades que tendrá la implementación del proyecto.
- Estructurar bases teóricas y científicas a través de investigaciones bibliográficas adecuadas que permitan sustentar la propuesta del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado que permita conocer la oferta, demanda y canales de comercialización de la papelería.
- Realizar un estudio técnico que permita determinar los requerimientos básicos para el funcionamiento y la operatividad del proyecto.
- Realizar el presupuesto operacional, con el fin de estimar la rentabilidad que generará el proyecto.

- Diseñar la estructura organizativa del proyecto, determinando misión, visión, principios, valores, políticas, procedimientos y asignación de funciones, para que las actividades sean adecuadas.
- Definir los principales impactos que genera la creación de la papelería para conocer sus efectos y establecer medidas para mitigarlos en caso de ser negativos.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La Provincia de Imbabura está situada al norte de la Sierra Ecuatoriana, principalmente sobre la hoya del Chota en el este y en los flancos externos de la cordillera occidental en el oeste. La provincia está constituida por seis cantones, los cuales por su amplia gama turística son visitados por muchas personas que buscan excelentes lugares con servicios de calidad.

Como motor del desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del país, se encuentra el Cantón Antonio Ante, mismo que según datos del último Censo Nacional Económico 2010, cuenta con una población de 43.518 habitantes, de los cuales 22.449 corresponden a mujeres y 21.069 a hombres. Considerando como cabecera cantonal a las parroquias urbanas Atuntaqui y Andrade Marín que cuentan con una población de 23299 habitantes.

Andrade Marín hasta el año 1935 era considerado un barrio más de Atuntaqui, el cual tomaba el nombre de Acequia Alta y San Miguel de Lourdes. A partir de ese año elevó al caserío de Lourdes a la categoría de parroquia civil, debido al progreso alcanzado de la Fábrica Imbabura, pues fue el inicio de la consolidación como centro textil y artesanal del cantón Antonio Ante. Sin embargo en los últimos años se han incluido diferentes actividades económicas que promueven el desarrollo del cantón, como son las empresas de servicios y comerciales; entre estas últimas se destacan los negocios de papelería, que se encuentran ubicados en distintos sectores, ofreciendo variedad de productos indispensables para satisfacer las necesidades de la población.

Considerando la demanda diaria, de los suministros de papelería esenciales para desarrollar las actividades cotidianas de estudiantes, oficinistas, dueños de negocios, entre otros; y enlazándolo a la necesidad de obtener productos únicos en el mercado que cumplan con las altas expectativas de los clientes; el presente proyecto plantea la alternativa de ofrecer productos de papelería implementando el valor agregado de prestar servicios adicionales personalizados, pues permite entablar relaciones más directas y a largo plazo con los clientes, al adaptarnos fielmente a sus requerimientos, de esta manera se garantiza mejores oportunidades de crecimiento.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Realizar el diagnóstico situacional para identificar la Matriz AOOR entorno a la creación de la papelería en la parroquia de Andrade Marín, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura

1.2.2. Específicos

- a) Analizar las condiciones recientes de la población de Andrade Marín a nivel sociodemográfico.
- b) Conocer la condición socioeconómica de la población de la parroquia Andrade Marín.
- c) Identificar la diversificación de productos de las papelerías de la parroquia Andrade Marín.
- d) Realizar el análisis de las principales fuerzas competitivas del emprendimiento en materia de negocios de papelerías.
- e) Analizar los aspectos administrativos considerados en los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín.

f) Conocer los requisitos legales para la implementación del emprendimiento en materia de negocios de papelerías.

1.3. Variables Diagnóstica

Las variables que a continuación se presentan ayudarán al cumplimiento de los objetivos específicos planteados, cada una de ellas cuentan con sus correspondientes indicadores.

Las variables que se han identificado son las siguientes:

- a) Nivel Sociodemográfico
- b) Condición Socioeconómica
- c) Diversificación de productos
- d) Fuerzas Competitivas
- e) Aspectos Administrativos
- f) Requisitos Legales

1.4. Indicadores o Subaspectos

1.4.1. Nivel Sociodemográfico

- a) Densidad población
- b) Educación

1.4.2. Condición Socioeconómica

- a) Condición económica de la población

b) Población Económicamente Activa

1.4.3. Diversificación de Productos

a) Lista de productos competencia

b) Marcas que comercializa la competencia

1.4.4. Fuerzas competitivas

a) Cliente

b) Competidores

c) Proveedores

1.4.5. Aspectos administrativos

a) Talento Humano

b) Tecnología

1.4.6. Requisitos Legales

a) Permiso de bomberos

b) Patente municipal

c) Permiso de comisaría nacional

1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla 1
Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	PÚBLICO	FUENTES DE INFORMACIÓN
Analizar las condiciones actuales de la población de Andrade Marín a nivel sociodemográfico.	Nivel Sociodemográfico	Densidad población Educación	Revisión documental	Actualización Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Antonio Ante (2012-2030)	Secundaria
Conocer la condición socioeconómica de la población de la parroquia Andrade Marín.	Condición Socioeconómica	Condición económica de la población Población Económicamente Activa	Revisión documental	Actualización Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Antonio Ante (2012-2030)	Secundaria
Identificar la diversificación de productos de las papelerías de la parroquia Andrade Marín.	Diversificación de Productos	Lista de productos competencia Marcas que comercializa la competencia	Observación Encuesta	Ficha de Observación a los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín. Cuestionario de entrevista dirigida a los propietarios de los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín.	Primaria
Realizar el análisis de las principales fuerzas competitivas del emprendimiento en materia de negocios de papelerías.	Fuerzas Competitivas	Cliente Competidores Proveedores	Encuesta Observación	Cuestionario de entrevista dirigida a los propietarios de los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín. Ficha de Observación a los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín	Primaria
Analizar los aspectos administrativos considerados en los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín.	Aspectos Administrativos	Talento Humano Tecnología	Encuesta	Cuestionario de entrevista dirigida a los propietarios de los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín.	Primaria
Conocer los requisitos legales para la implementación del emprendimiento en materia de negocios de papelerías.	Requisitos Legales	Permiso de bomberos Patente municipal Permiso de comisaría nacional	Revisión documental	GAD Municipal de Antonio Ante Jefatura Política de Antonio Ante	Secundaria

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: Autoras

1.6. Organización metodológica

La población a la cual se va a dirigir la investigación, es a los propietarios de los establecimientos similares al emprendimiento, ubicados en la parroquia Andrade Marín, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 2
Papelerías de la Parroquia de Andrade Marín

Nro.	Nombre	Dirección
1	Papelería y Bazar	Calle Gral. Enríquez y Bolívar Vinuesa
2	Papelería Stefan	Calle Gral. Enríquez y Ayacucho
3	Papelería Rosita	Calle Gral. Enríquez y Dalmau
4	Papelería Nova	Calle Gral. Enríquez y Jorge Montalvo

Fuente: Observación directa en la parroquia de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

1.7. Desarrollo de Variables e Indicadores

1.7.1. Nivel Sociodemográfico

a) Densidad población

El cantón Antonio Ante cuenta con una población de 43.518 habitantes, siendo mayoría las mujeres con 22.449; la que representa el 10,93% del total provincial y el 0,30 del país. La diferencia de la población rural respecto de la urbana es de 946. Prevalece la población de 0 a 28 años con el 56,37%.

Tabla 3
Población de las Parroquias Atuntaqui y Andrade Marín

Población cantonal por parroquias según sexo				
Parroquias/Cantón/provincia/país	HABITANTES	Hombres%	Mujeres%	% Del Cantón
Parroquia Atuntaqui–Andrade Marín	23299	48,11	51,89	53,54
Cantón Urbano	21286	47,99	52,01	48,91

Fuente: Actualización del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012-2030

Elaborado por: Autoras

b) Educación

Respecto a los establecimientos que se encuentra en la parroquia de Andrade Marín se menciona la existencia de la Unidad Educativa “Antonio Ante”, creada tras la fusión de cinco instituciones. Según Moreta (2014) en su entrevista con Eduardo Rodríguez Rector de la Institución identifica que:

Bloque 1: Donde funcionaba el colegio Antonio Ante es la sede de la unidad y laboran los alumnos de octavo, noveno, décimo y bachillerato. En donde fue el jardín “Bruno Vinuesa”, se encuentran los niños y niñas de educación inicial. Bloque 2: Funciona en la antigua escuela “Teodoro Wolf”, allí se encuentran los estudiantes de quinto, sexto y séptimo año. Bloque 3: Funciona en la antigua escuela “Francisco José de Caldas”, se encuentran los niños de segundo, tercero y cuarto año de educación.

De acuerdo al informe de rendición de cuentas de la Dirección Distrital 10D02 Antonio Ante – Otavalo educación Enero – Diciembre 2016, se expone el número de estudiantes de la Unidad Educativa Antonio Ante.

Tabla 4**Número de Estudiantes Unidad Educativa Antonio Ante**

Número de estudiantes Distrito 10D02		
Distrito educativo	Fiscal	Total en general
10H00240	Antonio Ante	1457
		1457

Fuente: Informe de rendición de cuentas de la Dirección Distrital 10D02 Antonio Ante – Otavalo educación Enero – Diciembre 2016

Elaborado por: Autoras

1.7.2. Condición Socioeconómica

a) Condición económica de la población

Considerando la información arrojada por INEC (Censo- 2010), la población en edad para trabajar es de 10 años y más, a continuación en la tabla se puede apreciar los datos:

Tabla 5**Población en Edad para Trabajar**

Organización territorial		PET 2010	
Parroquia / sexo		Población total	PET 2010 años y mas
Atuntaqui-Andrade	Marín	21286	17165
Urbano			
Hombres		10216	8163
Mujeres		11070	9002
Atuntaqui-Andrade	Marín	2013	1512
Rural			
Hombre		992	735
Mujeres		1021	777
Parroquia	Atuntaqui-	23299	18677
Andrade Marín			
Hombres		11208	8898
Mujeres		12091	9779

Fuente: Actualización del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012-2030

Elaborado por: Autoras

Tasa Global de Participación Laboral

La tabla que presenta a continuación relaciona a la población económicamente activa y la población en edad de trabajar (10 años y más).

Tabla 6
Tasa Global de Participación Laboral

Organización territorial Parroquia / sexo	2010 Tasa global participación laboral
Atuntaqui-Andrade Marín Urbano	58,09
Hombres	66,83
Mujeres	50,18
Atuntaqui-Andrade Marín Rural	58,99
Hombres	75,65
Mujeres	43,24
Parroquia Atuntaqui- Andrade Marín	58,17
Hombres	67,55
Mujeres	49,63

Fuente: Actualización del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012-2030

Elaborado por: Autoras

b) Población Económicamente Activa

Según datos del INEC (Censo- 2010), considera que la población económicamente activa del cantón es de 18.974 personas, destacando las más altas PEAs en las parroquias Atuntaqui y Andrade Marín.

Tabla 7
Población Económicamente Activa de las Parroquias Atuntaqui y Andrade Marín

Organización territorial Parroquia / sexo	PET 2010 Población total	PEAs
Atuntaqui-Andrade Marín Urbano	21286	9972
Hombres	10216	5455
Mujeres	11070	4517
Atuntaqui-Andrade Marín Rural	2013	892
Hombre	992	556
Mujeres	1021	336
Parroquia Atuntaqui-Andrade Marín	23299	10864
Hombres	11208	6011
Mujeres	12091	4853

Fuente: Actualización del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012-2030

Elaborado por: Autoras

1.7.3. Diversificación de Productos

a) Lista de productos competencia

Tabla 8

Ficha de Observación de Diversificación de Productos

Categorías de productos
Artículos diversos de oficina
Artículos de escritura
Papeles carta y oficio
Artículos de cómputo
Artículos para archivo
Libros y formas contables
Papeles y fomai en pliego grande
Cuadernos, blocks y libretas
Artículos escolares diversos
Anillado y emplastado
Artículos de aseo
Artículos para regalo
Artículos navideños

Fuente: Observación Directa en papelerías de la parroquia de Andrade Marín

Elaborado por: Las Autoras

En base a lo observado se puede determinar, que las papelerías establecidas en la parroquia de Andrade Marín no mantienen una gran diversificación de productos, pues compran y venden únicamente artículos escolares, artículos de oficina, artículos de escritura, cuadernos, libretas, papeles y fomai en pliego grande, dejando de lado artículos de regalo, navideños, entre otros. Por ello, los clientes tienen limitadas opciones en cuanto a los artículos que necesitan adquirir basándose en gustos y preferencias.

b) Marcas que comercializa la competencia

Al analizar los datos se determina que, las papelerías de Andrade Marín manejan en un 100% productos de marcas Norma, Estilo, BIC, Staedtler, Nataraj y Bester, por ser las más

demandadas por los clientes en cuanto a calidad y costo; en un 75% productos de marcas Escribe y Rotrig; en porcentajes menores de 50% y 25% marcas de Faber Castell y Jean Book respectivamente; éstas últimas se las comercializa en menores cantidades debido a que son de excelente calidad pero tienen un costo más elevado.

1.7.4. Fuerzas Competitivas

a) Clientes

Se considera clientes habituales de las papelerías de la parroquia de Andrade Marín aquellos aledaños a la zona, es decir, padres de familia con cargas estudiantiles, estudiantes de la Unidad Educativa Antonio Ante, oficinistas, propietarios de negocios; quienes ante los resultados arrojados de la encuesta, tienen una frecuencia de compra diaria, especificando que su forma de pago es en su mayoría en efectivo.

b) Competidores

Tabla 9

Ficha de Observación a la Competencia

Elementos tangibles a observar
a) Área externa
PREGUNTA
¿El Acceso a la papelería? (si es de fácil acceso o hay que desplazarse para llegar desde el punto de entrada o referencia).
El establecimiento cuenta en su área exterior con una adecuada decoración (luminarias, aceras, limpieza)
¿La imagen corporativa de la papelería es? (Logotipo, slogan, imagen de marca)
b) Área de servicio
PREGUNTA
¿El montaje de vitrinas es adecuado y con estética?
¿La decoración y ambiente del lugar es?
¿La higiene del lugar es?

La presencia del personal de servicio es? (si están uniformados, con presencia pulcra)
--

c) Área interna

PREGUNTA

¿Se observa fila u afluencia constante?

¿Existe variedad de ofertas en cuanto a productos de papelería?

¿Cuenta con servicios adicionales?

Fuente: Observación Directa en papelería de la parroquia de Andrade Marín

Elaborado por: Las Autoras

Se puede determinar, que en la parroquia de Andrade Marín existen establecidas cuatro papelerías, bajo la denominación de Papelería Estefan, Papelería y Bazar, Papelería Rosita y Nova Papelería; las cuales, de acuerdo a parámetros definidos se concluye, que en el área externa son regulares, en el área de servicio son buenas y en el área interna cumplen únicamente con la variedad de ofertas en sus productos y tres papelerías cuentan con servicios adicionales.

c) Proveedores

Se identifica que el total de los propietarios de las papelerías de Andrade Marín, adquieren los productos en Sari Papelería Popular ubicada en la ciudad de Ibarra, pues en cantidades al por mayor les brinda mejores ofertas con precios accesibles, mismos que tras ser comercializados en sus negocios les genera un remanente significativo para su sostenibilidad.

1.7.5. Aspectos Administrativos

a) Talento Humano

El talento humano es un recurso indispensable dentro de cada organización, pues son las personas quienes haciendo uso de los recursos económicos y materiales ponen práctica sus conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y experiencias para lograr cumplir los objetivos de la empresa.

En base a la investigación realizada se determina que las papelerías de Andrade Marín no cuentan con personal numeroso, pues los propietarios son quienes únicamente laboran en ellas, a diferencia de dos papelerías en la cual se incluye otra persona con quien se divide las funciones; en relación a la atención, se determina que brindan un trato apropiado al cliente lo que los motiva a regresar frecuentemente.

Al ser microempresas y no contar con mayor espacio y personal, los administradores no tienen estructurado una jerarquía como estructura interna de autoridad y comunicación y manuales, que determinen las actividades que cada persona debe desarrollar y las relaciones funcionales entre los empleados y el administrador.

b) Tecnología

En cada empresa para desarrollar las actividades se hace uso de un factor clave que es la tecnología, pues los acerca a logro de sus objetivos de manera eficaz y con destacables beneficios tanto para los clientes como para la organización.

La mayoría de las papelerías de Andrade Marín tienen a su disposición máquinas básicas para cubrir los servicios demandados por los clientes, pero no todos los encuentran en un solo lugar.

De acuerdo a la tecnología empleada para la prestación de servicios en la papelería, los propietarios afirman que realizan mantenimiento periódico de los equipos, lo cual les permite realizar un trabajo eficiente, en caso de que sean obsoletos se procede a su reemplazo.

1.7.6. Requisitos Legales

a) Permiso de bomberos

Para la obtención del permiso de bomberos para un negocio en el cantón Antonio Ante, se necesita el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Obtener el RUC del propietario del establecimiento.
- Copia de cedula y papeleta de votación.
- Solicitar el permiso en el centro de Bomberos de Antonio Ante.
- Cancelar la cuota asignada en el municipio de Antonio Ante.

Una vez realizado este proceso se accede al permiso legal.

b) Patente municipal

Para acceder a la patente municipal, el propietario puede obtenerla una vez que presente y cancele el permiso de bomberos, junto con la copia de RUC, copia de cedula y papeleta de votación, para el primer año. Cabe mencionar que el monto a cancelar es de acuerdo a la inversión en activos. A partir del segundo año para el pago se requiere 3 declaraciones mensuales del RUC o RISE del año anterior, por lo cual el valor cada año será diferente.

Requisitos para declarar el Impuesto de Patente

Personas jurídicas y sociedades:

- Formulario de declaración de impuesto de patente
- Formulario de declaración del impuesto 1.5 por mil activos totales
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de cedula y papeleta de votación del representante legal, en caso de haber cambiado
- Copia de RUC
- Copia de declaración del impuesto a la renta del año anterior. (si es primera vez- Balance inicial)
- Anexo de pasivo corriente (si es necesario)
- Permiso de Bomberos

- Registro ambiental (de ser necesario)

Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:

- Formulario de declaración de impuesto de patente
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC
- Copia de declaración del impuesto a la renta del año anterior y balance inicial en cada de inicio de actividades
- Permiso de bomberos
- Registro ambiental (de ser necesario)
- En caso de ser artesanos ajuntar certificación artesanal actualizada

Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de declaración de impuesto de patente
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC
- Copia de declaraciones del impuesto a la renta o copia de declaraciones de IVA de 3 meses.
- Permiso de bomberos
- Registro ambiental (de ser necesario)

Transportistas

- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC

- Copia de matrícula del vehículo.

c) Permiso de comisaria nacional

El permiso de la comisaria nacional es otorgado por el Ministerio del Interior aquellos locales que además de su actividad, comercializan productos de confitería, para lo cual se necesita cumplir con los siguientes requisitos:

- Actualización del RUC o RISE Original
- Permiso de bomberos original
- Patente municipal original
- Copia de la cedula del propietario

El costo de este permiso es \$20,00 dólares anuales que debe ser depositado en el Banco del Pacífico, el tramite puede demorar máximo una semana.

1.7.7. Análisis de la Encuesta dirigida a los Propietarios de Papelerías establecidas en la Parroquia de Andrade Marín.

1. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su papelería?

Tabla 10

Tiempo de Funcionamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 años	2	50%
De 6 a 10 años	0	0%
De 11 años en adelante	2	50%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

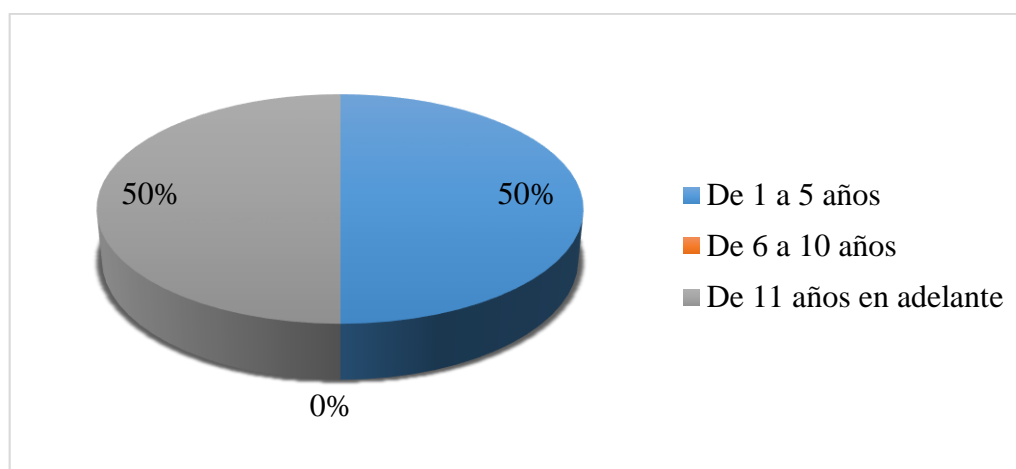


Gráfico 1: Tiempo de Funcionamiento

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De las alternativas expuestas, se evidencia que la mitad de las papelerías de la parroquia de Andrade Marín tienen una trayectoria de más de 11 años, lo que les ha permitido fidelizar a sus clientes y convertirse en los más fuertes competidores del emprendimiento; mientras que la otra mitad llevan en el mercado de entre 1 a 5 años, representando menor competencia, ya que aún están adaptándose al sector y trabajando en cumplir las preferencias de los clientes.

2. ¿Qué tan variados considera que son los productos de su papelería?

Tabla 11
Variedad de Productos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy variados	1	25%
Regularmente variados	3	75%
Poco variados	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

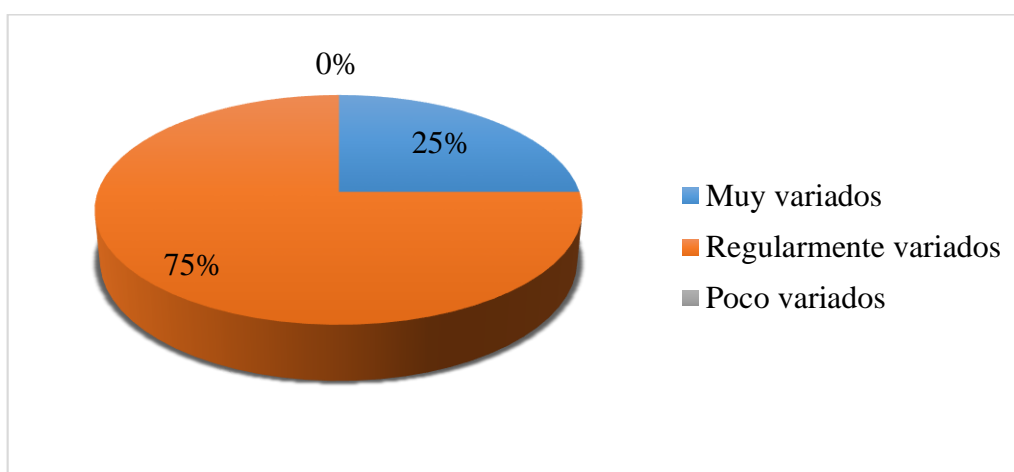


Gráfico 2: Variedad de Productos

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De las papelerías de la parroquia de Andrade Marín, gran parte cuentan con variedad regular de productos para la venta, por lo cual, los clientes tienen limitadas opciones en cuanto a los artículos que necesitan adquirir basándose en gustos y preferencias; tan solo una papelería posee mayor diversidad de productos para el cliente, lo que le permite escoger entre ellos y llegar a satisfacer sus necesidades casi en su totalidad.

3. ¿Cuáles son las marcas que usted compra?

Tabla 12

Marcas que Compran

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Norma	4	100%
Estilo	4	100%
Escribe	3	75%
Jean Book	1	25%
BIC	4	100%
Staedtler	4	100%
Rotrig	3	75%
Nataraj	4	100%
Faber Castell	2	50%
Bester	4	100%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

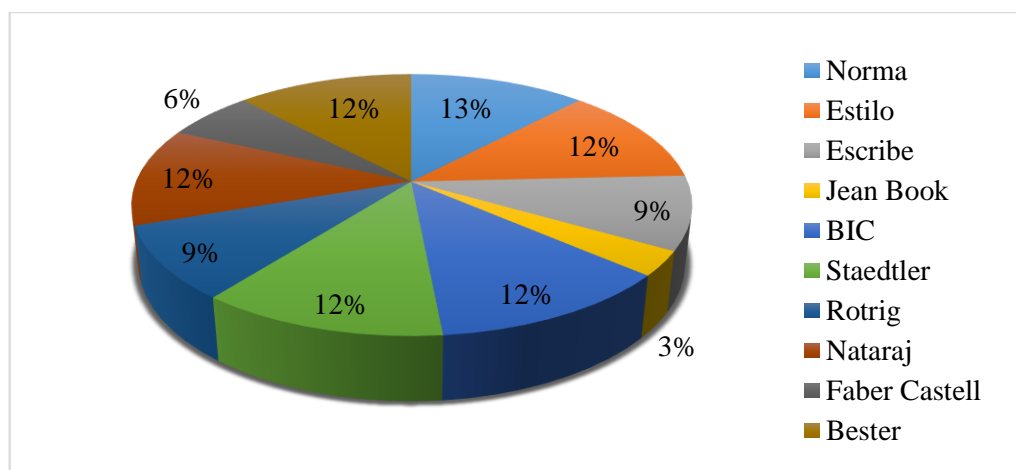


Gráfico 3: Marcas que Compran

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las papelerías manejan una gran parte de sus productos en las marcas Norma, Estilo, BIC, Staedtler, Nataraj y Bester, al ser más demandadas por los clientes en cuanto a calidad y costo; mientras que en una menor cantidad sus productos son de las marcas Escribe y Rotrig, Faber Castell y Jean Book siendo éstas últimas comercializadas en menores cantidades debido a que son de excelente calidad pero tienen un costo más elevado.

4. ¿Cuáles son sus proveedores?

Tabla 13

Proveedores de la Competencia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sari Papelería Popular	4	100%
Provesum y Cía.	0	0%
Dilipa	0	0%
Otros	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

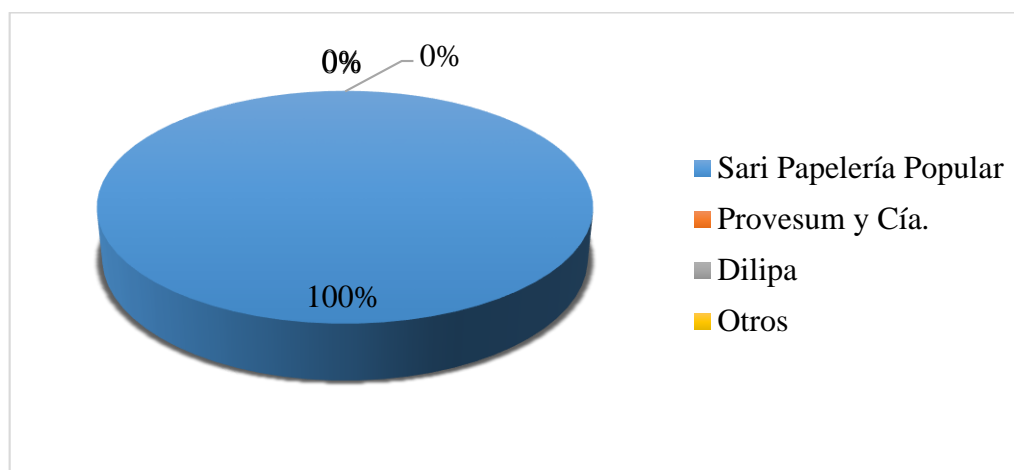


Gráfico 4: Proveedores de la Competencia

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

El total de los propietarios encuestados, manifiesta que adquieren los productos en Sari Papelería Popular ubicada en la ciudad de Ibarra, la misma, se ha consolidado en el mercado a nivel provincial como principal proveedora de pequeñas papelerías por sus excelentes precios y calidad en sus productos, garantizando la conformidad de sus clientes.

5. ¿Con qué frecuencia se venden sus productos?

Tabla 14
Frecuencia de Ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	3	75%
Semanalmente	1	25%
Temporadas	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

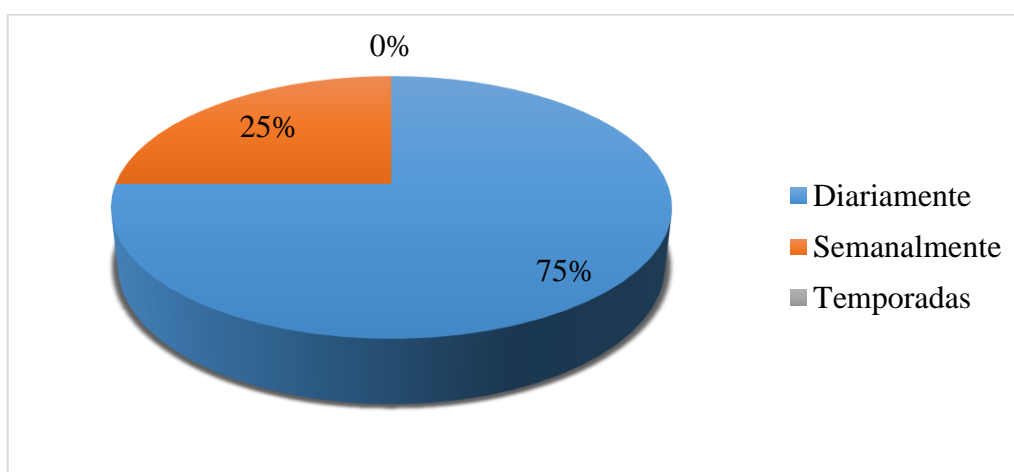


Gráfico 5: Frecuencia de Ventas

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

En su mayoría las papelerías afirman que tienen ventas diarias y tan solo un mínimo porcentaje considera tener ventas semanalmente. Se puede determinar que la frecuencia de compra de los productos que ofrecen las papelerías es permanente, generando ingresos diarios a los propietarios.

6. ¿Cuenta la papelería con servicios adicionales?

Tabla 15
Servicios Adicionales

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	75%
No	1	25%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

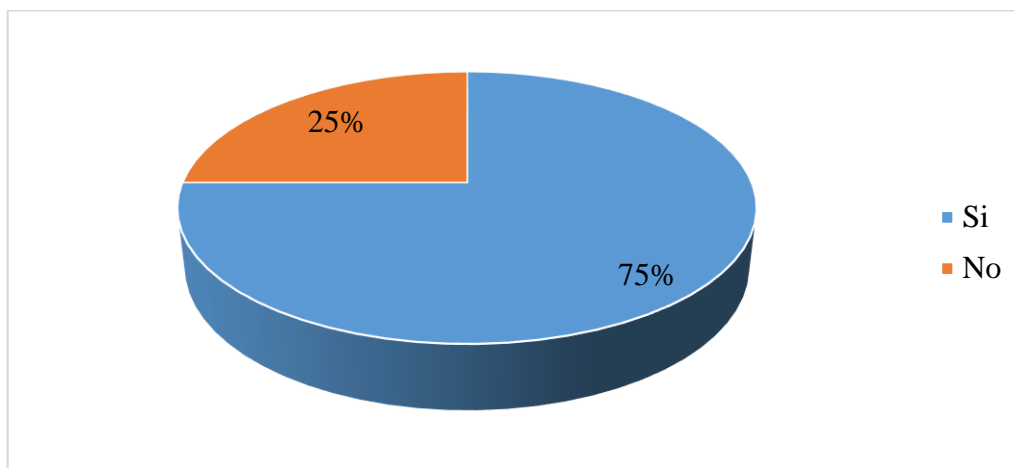


Gráfico 6: Servicios Adicionales

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se identifica que la mayor parte de los propietarios de las papelerías ofrecen servicios adicionales mientras que la otra parte solo se dedica a la venta de sus productos. Se determina que los servicios que se ofrecen a los clientes son copiadora, anillado e impresiones, mismos que son muy básicos en cuanto a las necesidades actuales del mercado.

7. ¿Qué forma de pago habitualmente utilizan sus clientes?

Tabla 16

Forma de Pago

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	4	100%
Tarjeta de Crédito o Débito	0	0%
Crédito Personal	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

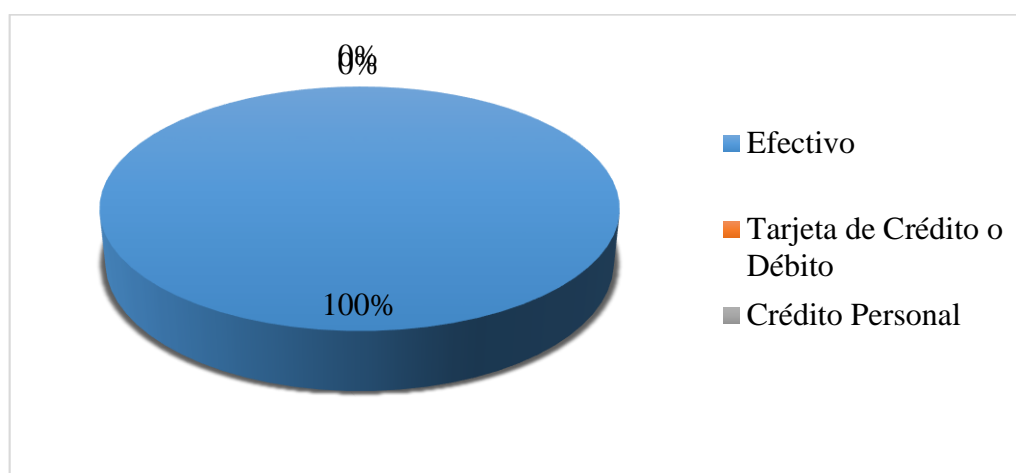


Gráfico 7: Forma de Pago

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las personas investigadas, afirman que los clientes habitualmente cancelan el valor de sus compras con dinero en efectivo. Medio que facilita la venta en tiempo para el propietario y el cliente, ya que es más rápido que pagar con tarjeta o cheque porque no hace falta presentar ningún documento de identidad y esperar confirmaciones o aceptación.

8. ¿Cuántas personas laboran en su papelería?

Tabla 17
Número de Trabajadores

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Uno	2	50%
Dos	2	50%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

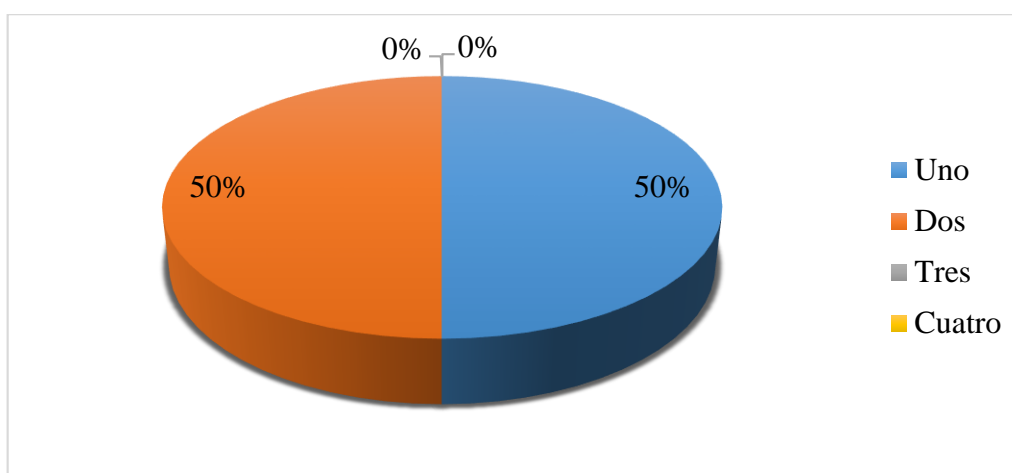


Gráfico 8: Número de Trabajadores

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La mitad de los propietarios manifiesta que laboran solos en la papelería pues al no ser tan grande su establecimiento no es necesario contratar empleados, a diferencia de la otra mitad de propietarios que afirman tener a otra persona con quien trabajan conjuntamente en la microempresa, pues dividen sus funciones para que el trabajo sea más fácil y puedan estar más pendientes periódicamente en mercadería, en atención al cliente entre otras.

9. ¿Cómo considera usted que es el trato que da a sus clientes (rapidez, paciencia, amabilidad)?

Tabla 18
Atención al Cliente

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy Apropiado	4	100%
Apropiado	0	0%
Regular	0	0%
Inapropiado	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

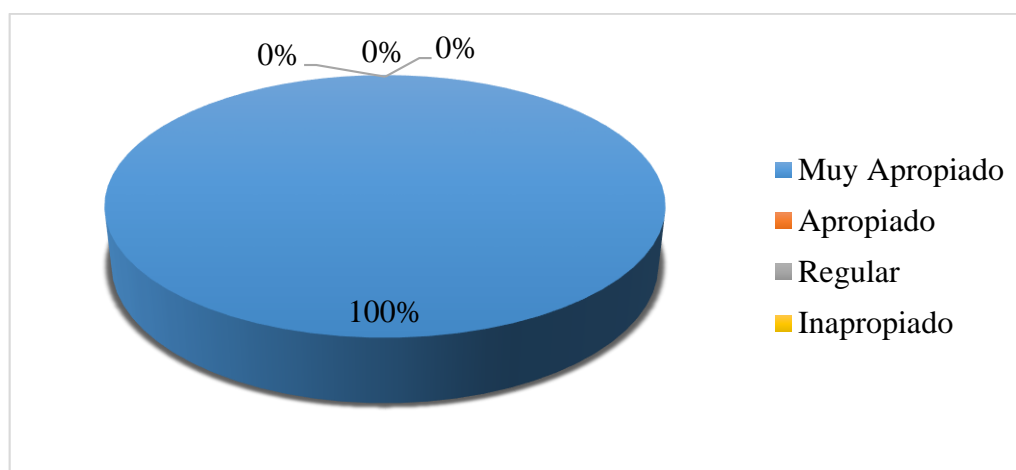


Gráfico 9: Atención al Cliente

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Todos los propietarios de las papelerías encuestados, consideran que brindan una atención muy apropiada en rapidez, amabilidad y paciencia; generando que los clientes regresen a su establecimiento, es decir han generado una fidelización lo que les ha permitido mantenerse en el mercado

10. ¿Cómo se lleva el control del inventario en la papelería?

Tabla 19
Control del Inventario

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Manualmente	3	75%
Sistema	1	25%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

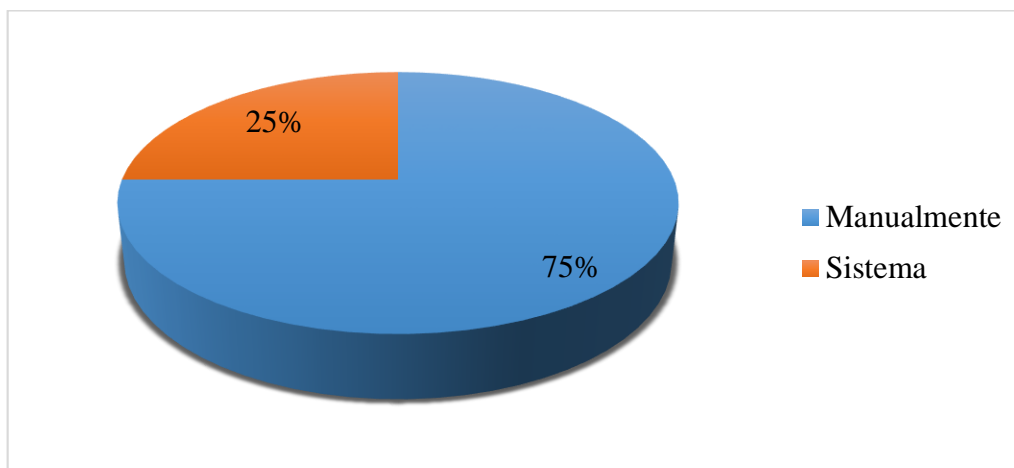


Gráfico 10: Control de Inventario

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La gran mayoría de los propietarios manejan los inventarios de los productos de forma manual, pues no consideran tan importante llevar un sistema, pues su establecimiento es pequeño y fácil de ubicar e identificar los productos que tienen a la venta mientras que tan solo una persona lleva los registros mediante un sistema, lo que facilita su control, así también puede identificar claramente que productos tiene mayor salida al mercado.

11. ¿Bajo qué régimen tributario se encuentra establecida su papelería?

Tabla 20

Régimen Tributario

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
RUC	4	100%
RISE	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

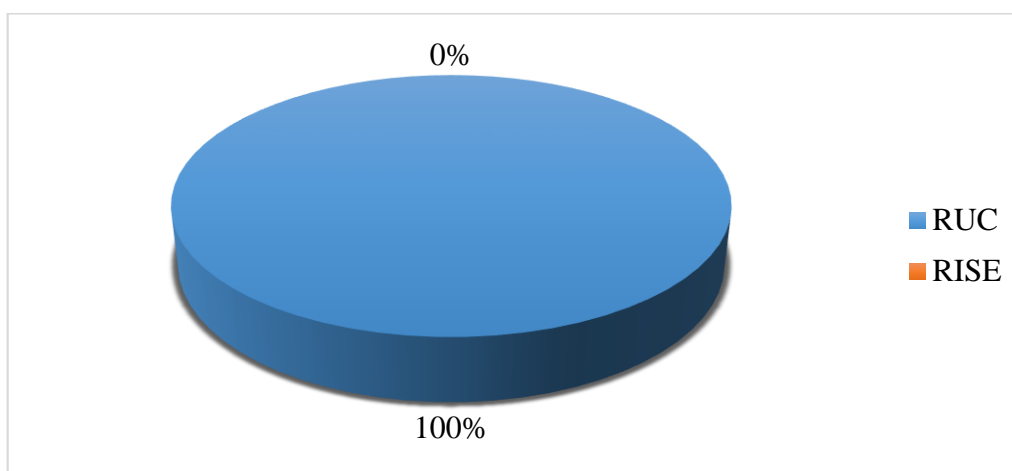


Gráfico 11: Régimen Tributario

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

El total de los propietarios de papelería encuestadas, manifiesta que sus papelerías se encuentran inscritas mediante el RUC con una actividad de papelería, lo que le permite tener un funcionamiento legal, por lo que presentan las debidas declaraciones de IVA e Impuesto a la Renta en el tiempo determinado por el SRI.

12. ¿Los equipos, herramientas y artefactos utilizados en la papelería tienen mantenimiento periódico?

Tabla 21

Mantenimiento de Equipos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	100%
No	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

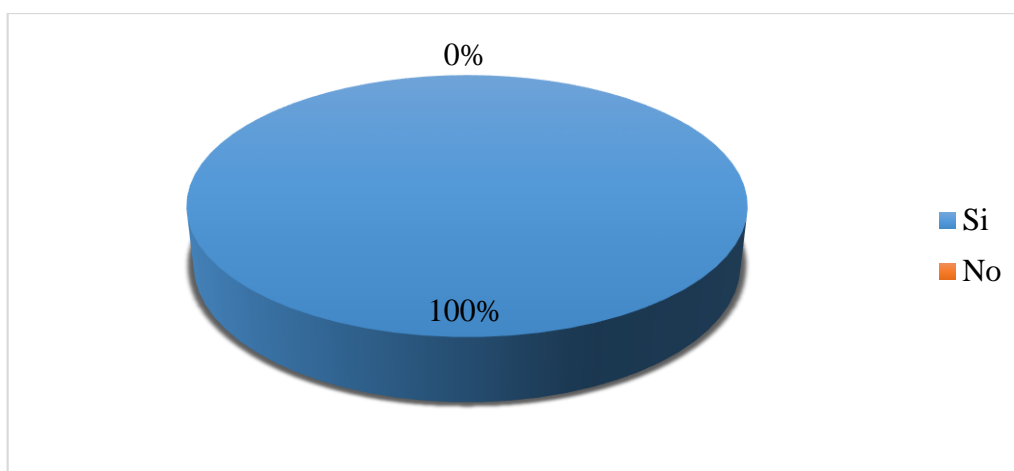


Gráfico 12: Mantenimiento de Equipos

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los propietarios de las papelerías de la parroquia de Andrade Marín mencionaron que de acuerdo a la maquinaria utilizada en los servicios que presta la papelería, todos los propietarios afirman que si realizan mantenimiento periódico de las mismas, en caso de que sean obsoletos se procede a su reemplazo.

13. ¿Cuál es el horario de atención al cliente?

Tabla 22

Horario de Atención

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	0	0%
Tarde	2	50%
Todo el día	2	50%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

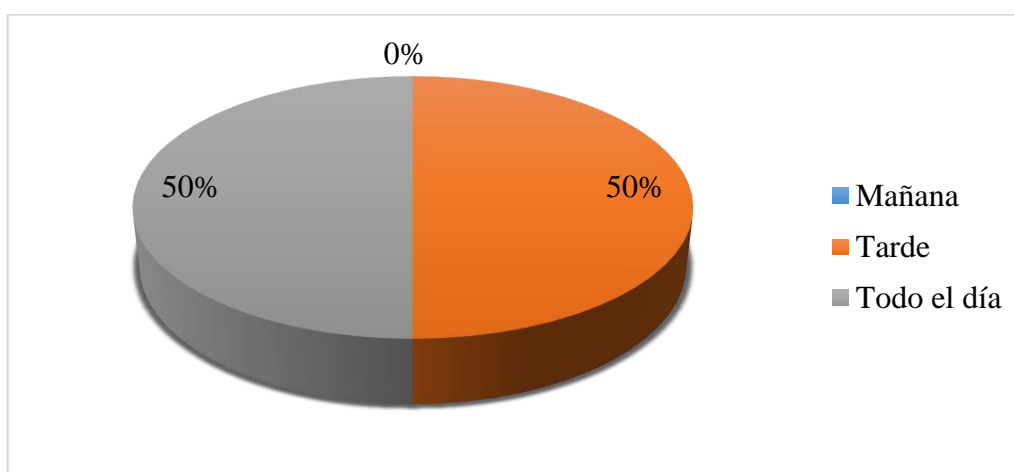


Gráfico 13: Horario de Atención

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La mitad de los propietarios de papelerías de la parroquia de Andrade Marín consideran permanecen abiertas al público todo el día, mientras que la otra mitad lo hacen únicamente en el horario vespertino. Pero se ha identificado que ninguna papelería atiende por la mañana debida que no existe una afluencia considerable de clientes.

14. ¿Qué nivel de competencia considera usted que existe en la zona?

Tabla 23

Nivel de Competencia de la Zona

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	1	25%
Medio	3	75%
Bajo	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

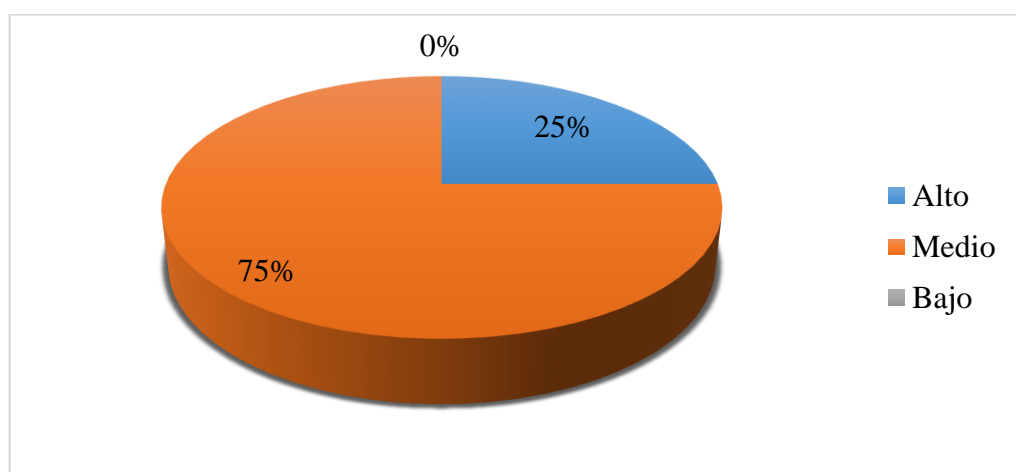


Gráfico 14: Nivel de Competencia de la Zona

Fuente: Encuesta a Propietario de Papelerías de Andrade Marín

Elaborado por: Autoras

Análisis:

En este punto se puede destacar que la gran mayoría de los propietarios de las papelerías afirman que en la parroquia de Andrade Marín se presenta una competencia media pues cada una se ha llegado a consolidar y atraer sus propia clientela por la atención que ofrecen así también por los productos que comercializa, mientras que el porcentaje restante manifiesta que para su papelería la competencia es alta pues por su reciente apertura del establecimiento.

1.8. Matriz AOOD

Tabla 24
Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
1. Afluencia de Estudiantes	1. Papelerías Posicionadas.
2. Existencia de Instituciones Educativas	2. No aceptación de ciertos segmentos de mercado al producto
3. Proveedores	3. Planes de marketing costosos de la competencia.
4. Redes Sociales para la comunicación con los clientes.	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
1. Competencia con baja diversificación de productos.	1. No tener aceptación.
2. Alta demanda de útiles escolares.	2. Incremento de modalidad de estudio Virtual.
3. Deficiencia en la calidad del servicio.	3. Incremento de la competencia
4. Irregularidad en horarios de atención.	

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: Autoras

1.9. Identificación de oportunidad de Inversión

En base a los resultados obtenidos del diagnóstico situacional se identifica la oportunidad de apertura de una nueva papelería en la parroquia de Andrade Marín.

Se debe considerar que la papelería disponga de una diversidad de productos, puesto que la competencia existente no cuenta con este aspecto, de tal manera que cumplan las expectativas de los clientes, y ayuden a los estudiantes en el cumplimiento de sus tareas.

Las papelerías de la zona son competencia directa ya que ofrecen servicios adicionales, pero estos son básicos y limitados, por cual el emprendimiento plantea aumentar la cartera de servicios dando un valor agregado de la personalización de estos.

Tras la observación directa de los establecimientos existentes, se evidencia una irregularidad en los horarios de atención, provocando que la ciudadanía se traslade a papelerías de la parroquia de Atuntaqui a adquirir los productos y servicios necesarios.

Finalmente, existe una gran oportunidad de inversión por la viabilidad, es decir el acceso a permisos de funcionamiento para este tipo de emprendimiento.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La Empresa

2.1.1. Definición

Si bien la empresa considera a inversionistas, empresarios e individuos capacitados que se unen con el objetivo de producir bienes y servicios que satisfacen una o varias necesidades de los individuos en el mercado que opera. Por lo cual Según Munch (2014) “La empresa es la unidad económico-social en la cual a través del capital, el trabajo y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad” (pág. 191).

2.1.2. Importancia

Si bien las empresas son esenciales para el desarrollo económico. Según Munch (2014) su importancia de creación recae en:

- *Crean fuentes de trabajo.*
- *Satisfacen las necesidades de la sociedad al producir bienes y servicios socialmente necesarios.*
- *Promueven el desarrollo económico y social al fomentar la inversión.*
- *Son una fuente de ingreso para el sector público mediante la recaudación de impuestos.*
- *Propician la investigación y el desarrollo tecnológico.*
- *Proporcionan rendimientos a los inversionistas (pág. 191).*

2.1.3. Elementos de la Empresa

Dentro de toda empresa debe contar con ciertos elementos fundamentales para desarrollar su respectiva actividad, dentro de ellos según Morueco (2014) menciona:

Para el funcionamiento de la empresa es indispensable contar con un Empresario el cual es una Persona física o jurídica que gestiona y/o dirige la empresa y por lo tanto asume los posibles riesgos que se puedan derivar por ejercer dicha actividad, así también debe contar con Trabajadores que prestan sus servicios a la empresa a cambio de una contraprestación o redistribución económica o en especie denominada salario. Es fundamental dentro de la empresa un capital que se encuentra formado por el conjunto de bienes que permiten al empresario obtener el objetivo deseado.

Las empresas ejercen al menos una actividad reconocida y registrada, en la cual se engloba todos los procesos, técnicas, maquinas, etc., necesarios para la producción; para el abastecimiento de las empresas existen los Proveedores los cuales proporcionan la materia prima necesaria para la producción y comercialización que llevará a cabo la empresa. Finalmente existen los Clientes a quienes se les comercializa los productos terminados por la empresa (pág. 3).

2.1.4. Clasificación de las empresas

a) Según su objetivo

Con ánimo de lucro

“Con el desarrollo de su objetivo social pretenden una utilidad” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 3).

Sin ánimo de lucro

“El objeto social se fundamenta en la prestación de un servicio específico, como salud educación y otros” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 3).

Otras

“Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad. Sin embargo, desde el punto de vista legal, no se encuentran constituidas como sociedades” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 3).

b) Según su procedencia del capital

Empresas privadas

“Se consideran aquellas que se constituyen con aportes de personas naturales o jurídicas privadas” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 4).

Empresas oficiales o públicas

Las empresas públicas son aquellas que tan solo reciben aportes del estado.

Empresas de economía mixta

Las empresas mixtas son aquellas que reciben aportes tanto de entidades privadas como del estado.

c) Según su actividad económica

Empresas agropecuarias

Según los autores Coral y Gudiño (2014) “considera a las empresas agropecuarias como aquellas que producen bienes agrícolas y pecuarios en grandes cantidades” (pág. 4).

Empresas mineras

“Las empresas mineras son consideradas aquellas que tienen como objetivo principal la explotación de los recursos del subsuelo” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 4).

Empresas industriales

“Son las que se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 4).

Empresas comerciales

“Son las que se dedican a la compra y venta de productos; estas colocan en los mercados a los productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, con lo que obtiene una ganancia” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014).

Empresas de servicios

“Son las que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014).

d) Según el número de propietarios**Personas naturales**

Estas empresas son aquellas que tienen tan solo un propietario, y este es su representante legal.

Personas jurídicas

“Es una persona ficticia capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente” (Coral Delgado & Gudiño Dávila, 2014, pág. 4).

Empresas unipersonales

Una empresa unipersonal se constituye de una persona natural o jurídica que debe reunir algunos aspectos legales para ejercer cualquier actividad económica.

Las sociedades

Las sociedades a diferencia de las empresas unipersonales, son aquellas que se constituyen de personas denominadas como socios que aportan recursos para el desarrollo de la actividad mercantil.

e) Según el ámbito

Empresas nacionales

“Aquellas empresas que desarrollan toda su actividad dentro del país de origen” (Morueco, 2014).

Empresas multinacionales

“Aquellas empresas que desarrollan toda su actividad en varios países al mismo tiempo” (Morueco, 2014).

f) Según el tamaño

Gran empresa

“Se consideran en el Ecuador una empresa grande aquellas que sus ventas anuales superan \$5000000,00 y cuentan con 200 personas en adelante” (INEC, 2015).

Medianas empresas

“Las medianas empresas pueden ser: Mediana B son aquellas que sus ventas anuales van entre los \$2000000,00 y \$5000000,00 y cuentan de entre 100 y 199 personas. Y la Mediana A son aquellas que sus ventas anuales se encuentran entre \$ 1000000,00 y \$2000000,00 y cuentan de entre 50 y 99 personas” (INEC, 2015).

Pequeñas empresas

“Las empresas pequeñas son aquellas que sus ventas anuales están entre \$100000,00 y \$1000000,00 y cuenta con mínimo 10 personas y máximo 49 personas” (INEC, 2015).

Microempresas

“Las Microempresas son aquellas que sus ventas anuales son menores de \$100000,00 y cuentan con mínimo un persona y máximo 9 personas en la entidad” (INEC, 2015). Dentro del emprendimiento la microempresa que se plantea crear es la siguiente:

Papelería

Una papelería es el establecimiento en el cual se oferta y exhiben artículos de escritura y aquellos concernientes al papel, para los estudiantes, oficinistas, dueños de negocios, y otros interesados que requieren de estos productos.

2.2. Papelería

La Papelería como tal se considera dentro del grupo de las microempresas la cual ofrecen productos y servicios que son demandados por los estudiantes ya sea de primaria, secundaria y superior así también como los oficinistas de todo tipo.

Por lo cual, si se da apertura de una papelería brinda la oportunidad que los habitantes cercanos a la misma, obtenga productos referentes al ámbito escolar y oficinista permitiendo que los estudiantes desarrollen las actividades escolares y laborales de la mejor manera.

2.2.1. La papelería como empresa comercial

Se dedica a la venta y distribución de suministros de oficina, útiles escolares y material didáctico, de modo que los clientes puedan conseguir el material de apoyo para desarrollar sus actividades sin inconvenientes.

2.2.2. Elementos

Producto

Según el autor Flórez Uribe (2015) menciona que:

El producto es el bien a comercializar, por tanto, teniendo en cuenta el fenómeno de la globalización que se vive en la actualidad, se deben desarrollar productos con altos niveles de innovación y calidad. Para satisfacer las necesidades del cliente, es importante tener presente las características, usos, atributos, ventajas y beneficios que prestará los productos. (pág. 98)

Es indispensable que cada empresa realice sus productos pensando siempre en satisfacer las necesidades del cliente, es decir ofrecer algo nuevo que diferencia a la competencia directa.

Línea de productos de una Papelería

- Suministros de computadoras
- Suministros electrónicos como calculadoras, sumadoras, entre otros.
- Suministros de oficina para empresas, profesionales y público en general.
- Útiles escolares para todo nivel de educación.
- Dibujos para colorear.
- Regalos.

Servicio al cliente

Morueco (2014) menciona que “el servicio al cliente es el conjunto de acciones todas ellas llevadas a cabo y diseñadas por parte de la empresa vendedora, cuyo fin es obtener la satisfacción del cliente” (pág. 292).

Cabe destacar que la empresa no solo debe enfocarse en dar un buen trato al cliente, sino también ofrecer estímulos o servicios conjuntos a las acciones realizadas que permitan obtener los resultados deseados.

Importancia

El servicio al cliente es un aspecto con gran relevancia dentro de las empresas, ya que transmitir y proyectar confianza, calidad, buen trato, amabilidad, entre otros, permite favorecer la fidelidad del cliente, evidenciándolo posteriormente en el aumento de las ventas.

Aspectos de un buen servicio

Las empresas establecen estrategias acordes al servicio que prestan a los clientes, las cuales según Morueco (2014) se basan en:

- ***Demanda del servicio.*** Para establecer la demanda se usan encuestas que permitan conocer la calidad del servicio ofrecido; además es importante conocer el servicio de la competencia para mejorarlo o ser pioneros en nuevos servicios dentro del sector de la empresa.
- ***Cantidad y Calidad.*** Se analiza la cantidad y calidad de las demandas de los clientes.
- ***Estrategia.*** En base a los datos obtenidos se decide el precio del producto o servicio y el tipo de servicio posventa que se ofrecerá al cliente (pág. 293).

3. Línea de servicios de una Papelería

- Venta y distribución de productos.

- Servicio de anillado.
- Servicio de espiralado.
- Servicio de emplastado.
- Servicio de copiadora.

Comercialización

“Es el término que se emplea para definir todo tipo de actividades y métodos que emplea la empresa con el objetivo de vender sus productos” (Santiago, 2015).

Además según Flórez Uribe (2015) “menciona que la importancia del estudio de comercialización variará dependiendo del producto de que se trate, si es de consumo final, intermedio o de capital; o si se trata de productos agrícolas, industriales, mineros, etc.” (pág. 153)

2.3. Papelerías en la parroquia de Andrade Marín

Ante la investigación realizada no se ha encontrado fuentes bibliográficas donde se encuentre plasmado las características, de precios, productos, horarios o formas de pago entre otras de cada una de las papelerías existente actualmente en la parroquia de Andrade Marín. Por ello se ha optado por una investigación de campo, es decir una observación directa, de ello se ha obtenido lo siguiente:

2.3.1. Papelería y Bazar

Tiempo de funcionamiento

El establecimiento fue creado en el año 2017, bajo la denominación “Papelería y Bazar”, y su representante legal es la Sra. Antonieta Ruiz. La idea surge tras el deseo de formar su propio

negocio e inicia sus actividades económicas al obtener su jubilación como docente de una institución educativa.

Características

Se ubica en las Calles Gral. Enríquez y Bolívar Vinuesa esquina; sus instalaciones son pequeñas con vitrinas sencillas y poco ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo y su personal se reduce a un solo trabajador quien cumple todas las funciones que requiere el establecimiento.

Productos y Servicios

Las líneas de productos que oferta la papelería se limitan a artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares y papeles y foma en pliegos grandes. El servicio al cliente se considera regular, pero no presta servicios adicionales.

Horario de Atención

Sus instalaciones están a disposición de sus clientes en horario vespertino; pero se ha observado que generalmente existe atención irregular.

2.3.2. Papelería Stefan

Tiempo de funcionamiento

El establecimiento fue creado en el año 1995, bajo la denominación “Papelería Stefan”, y su representante legal es la Sra. Esperanza Ávila. La microempresa surge de la idea de crear un negocio propio que genere ingresos económicos para el sustento de su familia.

Características

Se ubica en las Calles Gral. Enríquez y Ayacucho; sus instalaciones son moderadamente amplias, sus muebles y vitrinas son adecuadas y están estéticamente ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo, además otorga crédito a personas allegadas y su personal está conformado por dos trabajadores que son la propietaria quien desempeña las funciones de administradora y un vendedor.

Productos y Servicios

Las líneas de productos que oferta la papelería son variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y foma en pliegos grandes, artículos de cómputo, suministros de oficina, artículos navideños y de regalo. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora y emplastado.

Horario de Atención

El establecimiento brinda atención al cliente en horario fijo de 17:00 pm hasta las 22:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana atienden a partir de las 19:00 pm hasta las 22:00 pm.

2.3.3. Papelería Rosita

Tiempo de funcionamiento

El establecimiento fue creado en el año 1774, bajo la denominación “Papelería Rosita”, y su representante legal es la Sra. Rosa Muñoz. La microempresa fue la pionera en la parroquia pues la constituyó tras la necesidad de las personas de tener este tipo de negocio en su localidad.

Características

Se ubica en las Calles Gral. Enríquez y Dalmau; sus instalaciones son pequeñas a simple vista, en cuanto a sus vitrinas son rústicas. Además se pudo observar que una habitación de su domicilio es utilizada como bodega. La forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo, además otorga crédito a personas allegadas y su personal está conformado por dos trabajadores que son la propietaria quien desempeña las funciones de administradora y un vendedor.

Productos y Servicios

Las líneas de productos que oferta la papelería son regularmente variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y fomaí en pliegos grandes, artículos de cómputo, suministros de oficina, artículos navideños y de regalo. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora e impresiones.

Horario de Atención

El establecimiento brinda atención al cliente en horario permanente de 08:00 am hasta las 22:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana.

2.3.4. Papelería Nova

Tiempo de funcionamiento

El establecimiento fue creado en el año 2012, bajo la denominación “Papelería Nova”, y su representante legal es el Sr. Rubén López. La microempresa surge de la idea obtener un ingreso extra para su familia.

Características

Se ubica en las Calles Gral. Enríquez y Jorge Montalvo; sus instalaciones pequeñas y limitadas, cuenta con vitrinas adecuadas y ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo y su personal se reduce a un solo trabajador que es el propietario quien desempeña las funciones que requiere el establecimiento.

Productos y Servicios

Las líneas de productos que oferta la papelería son medianamente variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y fomaí en pliegos grandes, artículos de cómputo y suministros de oficina. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora, emplastado, tutorías académicas y cyber.

Horario de Atención

El establecimiento brinda atención al cliente en horario fijo de 8:00 am a 13:00pm y de 16:00 pm a 20:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana atiende en horario vespertino.

Tras la investigación de campo da cada una de las papelerías existentes en la parroquia de Andrade Marín, se puede añadir que en cuanto al proyecto en desarrollo se pretende ampliar y mejorar tanto sus características como su oferta de productos y servicios es decir, instalaciones confortables, muebles y vitrinas apropiadas; en cuanto a sus productos a ofertar se lograra obtener la mayor variedad en líneas. Además en cuanto a servicios se ofrecerá un forrado, membretado, elaboración de caratulas, elaboración de cajas de regalo personalizados, servicio de copiado, anillados, impresiones, así también instalar una máquina de café express. En cuanto a la atención al cliente se optará por ser permanente ofreciendo beneficios como descuentos, regalos por compras y en ocasiones 2x1 en productos seleccionados.

2.4. Estudio Técnico

2.4.1 Tamaño del proyecto

Prieto (2009) afirma que “el tamaño del proyecto es la capacidad de producción en un determinado periodo de tiempo de funcionamiento. Se considera óptimo cuando produce el más bajo costo unitario o la rentabilidad más alta”. (pág. 100)

2.4.2. Localización del proyecto

Córdoba (2011) describió que “localización del proyecto es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo”. (pág. 112)

El ubicar el proyecto en un lugar estratégico, permitirá que este sea exitoso.

Etapas en el estudio de localización

2.4.3. Macro localización

La macro localización de los proyectos según Córdoba (2011) se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (pág. 119)

Esta localización se debe presentar en un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

2.4.4. Micro localización

La micro localización de los proyectos según Córdoba (2011) se refiere a que éste indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización de la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operara. (pág. 120)

Esta localización integra elementos como los costos de fletes de insumos así como también su disponibilidad y leyes y reglamentos. Su análisis se relaciona con los estudios de costos y análisis de rentabilidad.

2.5. Propuesta administrativa

2.5.1. Misión

“La misión es la razón de ser de la organización, aquello para lo que existe y justifica que siga existiendo” (Mazuela Llanos, 2012, pág. 34).

Nos permite determinar objetivos y formular estrategias para la empresa.

2.5.2. Visión

“La visión es el punto de comienzo para articular la jerarquía de metas de una empresa. Determina a donde se quiere llegar en el futuro” (Martinez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012, pág. 21).

2.5.3. Valores

“Son los ideales y principios colectivos que guían las reflexiones y las actuaciones de un individuo o grupo de individuos. Son los ejes de conducta de la empresa y están íntimamente

relacionados con los propósitos de la misma” (Martinez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012, pág. 23).

2.5.4. Políticas

“Las políticas determinan las intenciones de la dirección y construyen principios orientados que contribuyan a que la empresa pueda seguir un camino planeado para conseguir los objetivos” (Melgar Callejas, 2009, pág. 13).

Las políticas deben redactarse en un lenguaje claro y sencillo para la fácil comprensión de todas las personas. La deficiencia en su formulación generará errores en la administración de la empresa y consigo el incumplimiento de los objetivos.

2.5.5. Estructura organizacional

“La estructura organizacional se define como la suma de las formas en las cuales una organización divide sus labores en distintas actividades y luego las coordina. Con frecuencia se refiere como organigrama” (Black Porter, 2006, pág. 230).

2.5.6. Estructura funcional

“La estructura funcional es un diseño organizacional que agrupa especialidades organizacionales similares o relacionadas. Es el enfoque funcional hacia la departamentalización aplicado a toda la organización” (Robbins, 2005, pág. 244).

2.6. Estudio financiero

2.6.1. Capital de Trabajo

“El capital de trabajo es la capacidad líquida que necesita una organización para afrontar los gastos operativos que aseguren su funcionamiento y representa el flujo financiero a corto plazo,

participando en el estudio de la estructura financiera” (Córdoba Padilla, Gestión financiera, 2012, pág. 188).

$$\text{FORMULA K=CAPITAL DE TRABAJO} = \frac{\text{Costo Total}}{356 \text{ días}} * \text{Periodo de Desfase}$$

Es un elemento de gran importancia en el progreso de las empresas, ya que permite medir el nivel de solvencia y genera un margen de seguridad para las expectativas de los gerentes.

2.6.2. Ingresos

“Ingresos son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, que no tenga su origen en aportaciones de cualquier tipo de los socios o propietarios” (Arqueo Montaña, 2012, pág. 108).

La contrapartida de los ingresos se evidencia en el aumento de valor de los activos o disminución de los pasivos.

2.6.3 Egresos

“Egresos son decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, que no tenga su origen en distribuciones de cualquier tipo a los socios o propietarios, en su condición de tales” (Arqueo Montaña, 2012, pág. 108).

La contrapartida de los egresos se evidencia en la disminución de valor de los activos o aumento de los pasivos. Hay que destacar que estos valores no son reembolsables.

2.6.4. Costos

“Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes y servicios que se adquieren. En el momento de la adquisición se incurre en el costo” (García Colín, 2008, pág. 9).

Los costos generan beneficios presentes o futuros, estos son valores que se reembolsan al vender los productos o prestar un servicio.

2.6.5. Punto de Equilibrio

“Es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir la utilidad operativa es cero” (Foster, Horngren, & Data, 2007, pág. 65).

El análisis de este indicador es importante ya que permite determinar la cantidad de producción que deben vender para evitar una pérdida.

2.7. Estudio de impactos

Impactos

“El impacto está compuesto por los efectos a mediano y largo plazo que tiene un proyecto o programa para la población objetivo y para el entorno, sean estos efectos o consecuencias deseadas (planificadas) o sean no deseadas” (Bello, 2009).

Al realizar la evaluación de los impactos de un proyecto se determina si estos fueron positivos o negativos, además de clasificarlos entre económicos, sociales, ambientales o tecnológicos, dependiendo del tipo de proyecto.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El movimiento económico de la parroquia de Andrade Marín ha crecido notablemente en los últimos años, y para identificar la oportunidad de dar apertura a una papelería con servicios personalizados es importante realizar el estudio de mercado; pues mediante este se puede determinar la demanda potencial en la zona, identificar la actual oferta de las papelerías aledañas, la fijación de precios en productos y servicios, analizar las posibles estrategias de mercado así también conocer las posibles clientes.

El estudio de mercado, permitirá conocer la viabilidad comercial del negocio de papelería, es decir si las características y especificaciones del servicio o producto a ofrecer corresponden a las que desea comprar el cliente. Considerando también variables claves como ubicación de venta, precio que están dispuestos a pagar por cada suministro de papelería, hábitos de compra, gustos y preferencias del cliente. Para ello es indispensable realizar investigaciones de campo y la utilización de información secundaria las cuales permitirán desarrollar estrategias claves para el desarrollo del emprendimiento.

La información necesaria se recolectó a través de la utilización de herramientas de apoyo tales como encuestas, ficha de observación y la revisión de datos estadísticos.

3.2. Objetivos

3.2.1. Objetivo General

Determinar la oferta, la demanda, el precio, los clientes y la comercialización del negocio de papelería, que permita identificar el mejor mercado para el mismo.

3.2.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar la demanda potencial de artículos de papelería en la parroquia de Andrade Marín.
- b) Identificar la actual oferta de artículos de papelería en la parroquia de Andrade Marín en base a un análisis de gustos y preferencias.
- c) Fijar el precio de los productos y servicios que se espera ofertar en el negocio de papelería.
- d) Definir las estrategias comercialización que empleará el nuevo negocio.
- e) Identificar el tipo de cliente que estaría dispuesto a comprar suministros de papelería en la parroquia de Andrade Marín.

3.3. Variables de Mercado

A continuación se muestra las variables que permiten el cumplimiento de los objetivos específicos del estudio de mercado.

- a) Demanda
- b) Oferta
- c) Precio
- d) Comercialización
- e) Cliente

3.4. Indicadores o Subaspectos

3.4.1. Demanda

- a) Población

- b) Estimación del mercado
- c) Segmentación de mercado
- d) Gastos en suministros de papelería
- e) Frecuencia de compra

3.4.2. Oferta

- a) Análisis de la competencia
- b) Estimación de la oferta
- c) Proveedores

3.4.3. Precio

- a) Precios de la competencia
- b) Margen de utilidad
- c) Precios de proveedores

3.4.4. Comercialización

- a) Estrategias de venta
- b) Estrategias de precio
- c) Publicidad y promoción

3.4.5. Cliente

- a) Capacidad de pago

b) Ingresos

c) Nivel de instrucción

d) Ocupación

.

3.5. Matriz de Relación de Mercado

Tabla 25

Matriz de Relación de Mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TIPO DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	FUENTE DE INFORMACIÓN
Determinar la demanda potencial de artículos de papelería en la parroquia de Andrade Marín.	Demanda	Población Estimación del mercado Segmentación de mercado Gastos en suministros de papelería Frecuencia de compra	Primaria Secundaria	Revisión documental Encuesta	Actualización Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Antonio Ante (2012-2030) Cuestionario dirigido a la población de la parroquia de Andrade Marín.
Identificar la actual oferta de artículos de papelería en la parroquia de Andrade Marín en base a un análisis de gustos y preferencias.	Oferta	Análisis de la competencia Estimación de la oferta Proveedores	Primaria	Entrevista	Cuestionario dirigido a los propietarios de los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín
Analizar y fijar el precio de los productos y servicios que se pretende ofertar en el negocio de papelería.	Precio	Precios de la competencia Margen de utilidad Precios de proveedores	Primaria	Entrevista	Cuestionario dirigido a los propietarios de los negocios de papelería de la parroquia de Andrade Marín
Definir las estrategias de mercado y comercialización que empleará la nueva entidad.	Comercialización	Estrategias de venta Estrategias de precio Publicidad y promoción	Primaria	Encuesta	Cuestionario dirigido a la población de la parroquia de Andrade Marín.
Identificar el tipo de cliente que estaría dispuesto a comprar suministros de papelería en la parroquia de Andrade Marín.	Cliente	Capacidad de pago Ingresos Nivel de instrucción Ocupación	Primaria	Encuesta	Cuestionario dirigido a la población de la parroquia de Andrade Marín.

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Autoras

3.6. Determinación de la Muestra

3.6.1. Población

Para el desarrollo del proyecto se considera como referencia la PEA (Población económicamente activa) de la parroquia de Andrade Marín, tomando el dato estadístico del CNE (Consejo Nacional Electoral del Ecuador) del mes abril del 2017 el cual menciona haber 3.992 personas comprendidas en edad de 16 a 65 años en la misma.

Tabla 26

Población Económicamente Activa

Organización territorial Parroquia	Población
Atuntaqui-Andrade Marín Urbano	21286
Atuntaqui-Andrade Marín Rural	2013
Población comprendidos entre 16 a 65	3992

Fuente: CNE Censo 2010

Elaborado por: Autoras

Para la investigación se consideró la población de 3992 personas que están comprendidos entre los 16 a 65 años.

3.6.2. Cálculo de la Muestra

Para determinar la muestra con la que el proyecto debe trabajar en el estudio de mercado se considera la población que se definió anteriormente, el tamaño de la muestra se determina mediante Expresión de cálculo:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Universo o población

Z = 1,96 Nivel de confiabilidad de la muestra

P = Probabilidad de éxito, o proporción esperada (0,5)

Q = Probabilidad de fracaso (0,5)

e = 0,05 Margen de error

Reemplazando los datos en la fórmula su resultado sería el siguiente:

$$n = \frac{(1,96)^2 * (3992) * (0,25)}{(3992 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * (0,25)}$$

$$n = \frac{3833,9168}{9,9775 + 0,9604}$$

$$n = \frac{3833,9168}{10,9379}$$

$$n = 355,09$$

$$n = 355 \text{ Personas Encuestadas}$$

3.7. Criterio de Segmentación

Para llevar a cabo el análisis y tabulación de las encuestas realizadas en la población de Andrade Marín se consideró la categoría Padres/Familia dentro de la cual se analizó en cuatro grupos que se muestra a continuación:

3.7.1. Padres de familia con carga estudiantil:

Agrupar a las personas encuestadas que ayuda a analizar los posibles compradores directos del negocio en cuestión, ya que se consideran personas económicamente activas.

3.7.2. Padres de familia estudiante y con carga estudiantil:

Dentro de este grupo también considera compradores directos del negocio en cuestión, además de que cuentan con poder adquisitivo para realizar la adquisición.

3.7.3. Padres de familia sin carga estudiantil:

Este grupo se refiere a personas encuestadas que adquieren suministros de papelería con poca frecuencia pero ayudan a identificar el gusto y referencias que la población prefiere al momento de adquirir los productos de papelería.

3.7.4. Otros:

Para este grupo consideran a estudiantes, trabajadores públicos y privados, quienes tienen una actividad propia, entre otros quienes tienen capacidad de adquisición y que además ayudan a identificar los gustos y preferencias al momento de adquirir suministros de papelería y posibles servicios adicionales a ofertar.

3.8. Distribución de la muestra según el criterio de segmentación

Una vez aplicada la encuesta al número de personas según la muestra calculada en la parroquia Andrade Marín, se identificó la siguiente distribución de los encuestados de acuerdo a cada segmento estudiado:

Tabla 27**Distribución de la muestra**

SEGMENTO	FRECUENCIA
Padres de familia con carga estudiantil	224
Padres de familia estudiante y con carga estudiantil	34
Padres de familia sin carga estudiantil	24
Otros	73
TOTAL	355

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

3.9. Análisis e Interpretación de resultados de la Encuesta de Mercado

Segmento I: Padres de Familia con Carga Estudiantil

1. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 28

Número de Hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	0	0%
1	40	18%
2	92	41%
Más De 3	92	41%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

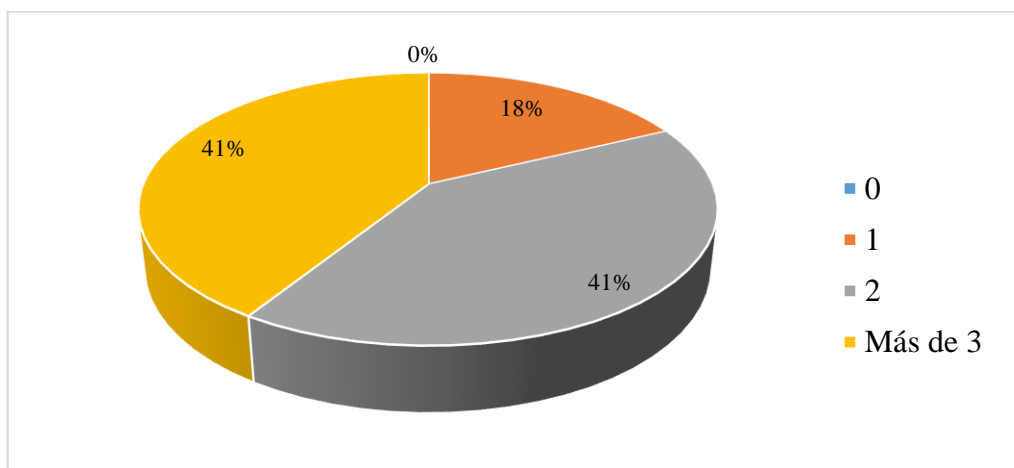


Gráfico 15: Número de Hijos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se ha evidenciado que los Padres de familia con carga estudiantil hay una gran parte entre la edad de 32 a 39 años siendo en su mayoría trabajadores privados, de ellos casi la mitad de los encuestados tiene 2 hijos, mientras otra parte de la encuestados tiende a tener 3 y más hijos. Y una mínima cantidad de pobladores tiene un hijo.

2. ¿De ellos cuántos estudian?

Tabla 29

Número de Hijos que estudian

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	0	0%
1	124	55%
2	38	17%
Más De 3	62	28%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

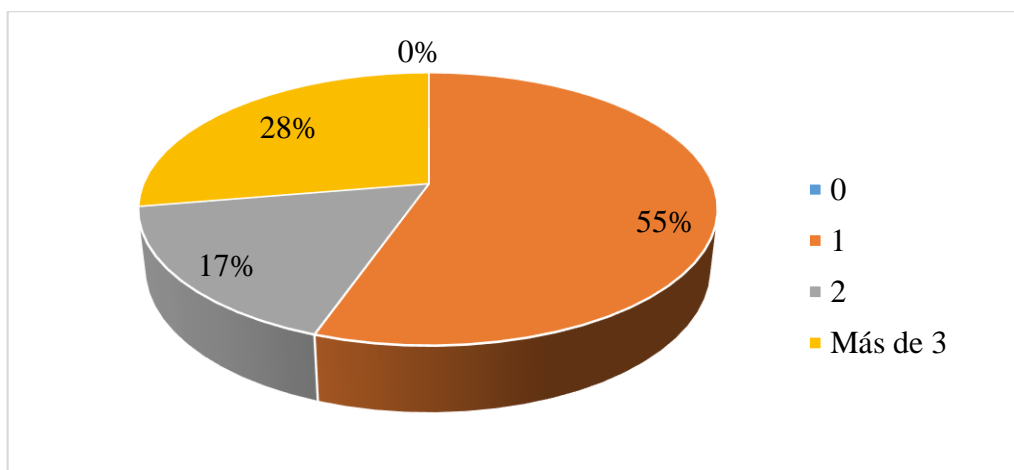


Gráfico 16: Número de Hijos que estudian

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

Análisis:

De los hijos de los padres de familia con carga estudiantil en la parroquia de Andrade Marín más de la mitad de sus hijos estudian, otra parte de encuestados aseguraron tener a 3 o más hijos estudiando y en mínimo porcentaje tienen estudiando a 2 hijos. Se puede evidenciar que en un mayor porcentaje cuentan con un hijo estudiando es decir se preocupan en la educación de sus hijos siendo beneficioso para el proyecto en cuestión.

3. ¿Cuáles son los productos de una papelería que más adquiere?

Tabla 30

Productos de papelería más adquiridos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Artículos de oficina	60	27%
Artículos de escritura	136	61%
Artículos de cómputo	106	47%
Artículos para archivo	114	51%
Artículos escolares diversos	136	61%
Artículos para regalo	54	24%
Artículos navideños	88	39%
Libros y formas contables	104	46%
Papeles y fomai en pliego grande	142	63%
Cuadernos, blocks y libretas	150	67%
Papeles carta y oficio	104	46%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

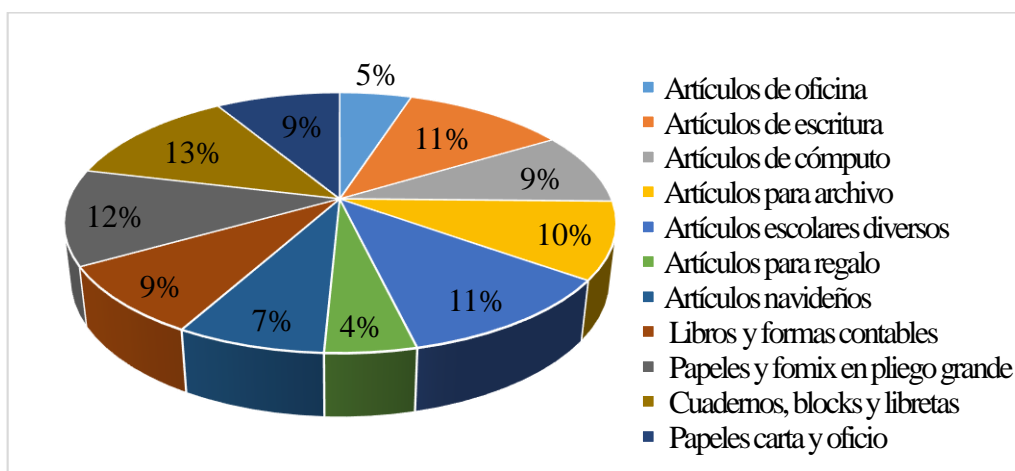


Gráfico 17: Productos de papelería más adquiridos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se ha observado que los padres de familia con carga estudiantil en la parroquia de Andrade Marín adquieren con preferencia una mayor cantidad de cuadernos y libretas, además de papeles y fomai, artículos de escritura y escolares diversos. Mientras que en menor cantidad adquieren artículos de oficina y de regalo.

4. ¿Con qué frecuencia compra los productos de una papelería?

Tabla 31

Frecuencia de compra

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diario	14	6%
Semanal	78	35%
Quincenal	76	34%
Mensual	52	23%
Anual	4	2%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

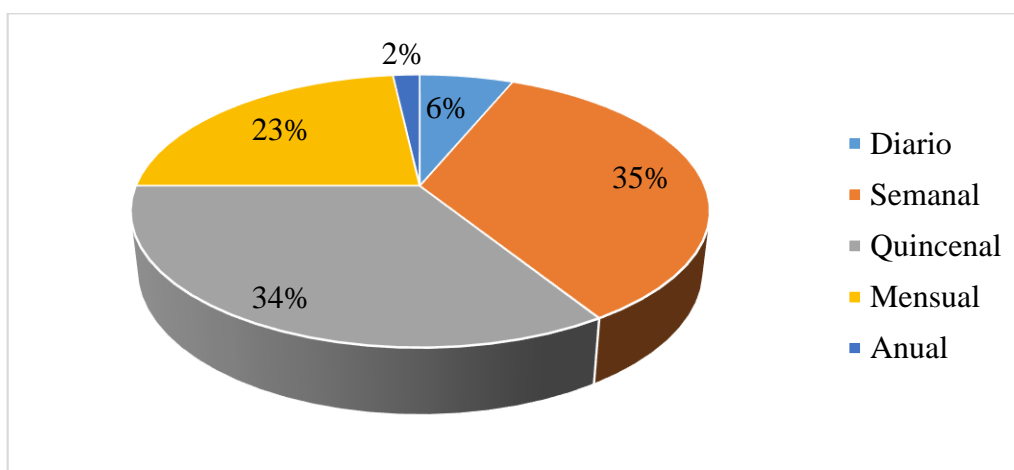


Gráfico 18: Frecuencia de compra

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se evidencia que un buen número de compradores acuden semanalmente y quincenalmente a una papelería, mientras que en menor cantidad lo hace anualmente. Es decir que se ha evidenciado que los padres de familia con carga estudiantil en la parroquia de Andrade Marín tienen una frecuencia de compra mayor semanal y quincenal para adquirir suministros propios de la papelería. Y un porcentaje mínimo de padres de familia se acercan a adquirir diario y anualmente.

5. ¿Cuánto gasta semanalmente en la compra de productos de papelería?

Tabla 32

Gasto semanal en compra de productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos De 5usd	58	26%
Entre 6 Y 10usd	102	46%
Entre 11 Y 15usd	52	23%
Más De 16usd	12	5%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

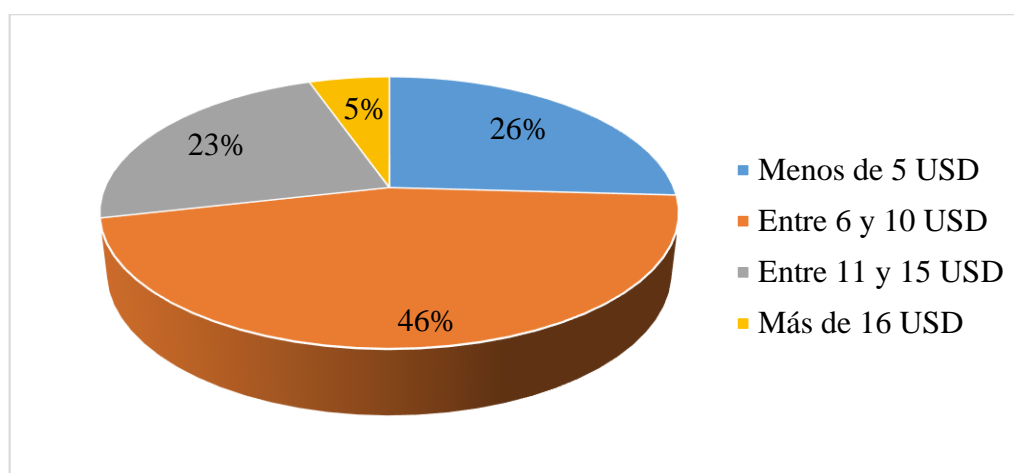


Gráfico 19: Gasto semanal en compra de productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Casi la mitad de padres de familia con carga estudiantil gasta entre \$6 y \$10 dólares semanalmente en productos de papelería es decir, que los padres de familia con carga estudiantil de la parroquia de Andrade Marín gasta en su mayoría semanalmente hasta \$10 dólares adquiriendo suministros de papelería, así también un porcentaje significativo menciona que gastan hasta \$5 dólares semanalmente.

6. ¿Qué época del año usted gasta más en útiles escolares para sus hijos?

Tabla 33

Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Agosto	22	10%
Septiembre	178	79%
Octubre	24	11%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

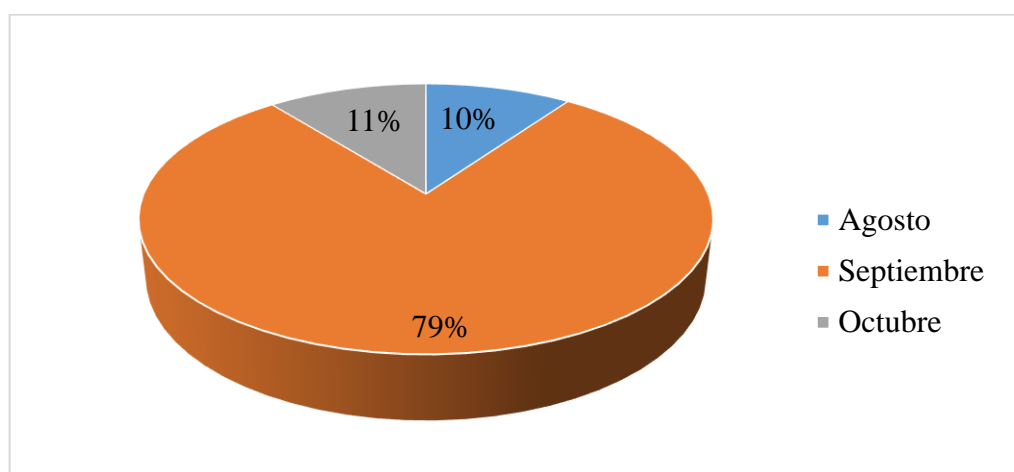


Gráfico 20: Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La mayoría de padres de familia con carga estudiantil tiene un mayor gasto en el mes de septiembre a diferencia que en agosto y octubre. Se puede analizar que los padres de familia con carga estudiantil de la parroquia de Andrade Marín tienden a gastar más en el mes de septiembre debido al inicio de clases en unidades educativas en la región sierra así también en instituciones universitarias. En un mínimo porcentaje de padres de familia gasta en los meses de agosto y octubre.

7. ¿Qué aspectos considera necesarios al comprar productos de una papelería?

Tabla 34

Aspectos necesarios al comprar productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Precio	70	31%
Calidad	86	38%
Atención al Cliente	76	34%
Ubicación de la papelería	16	7%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

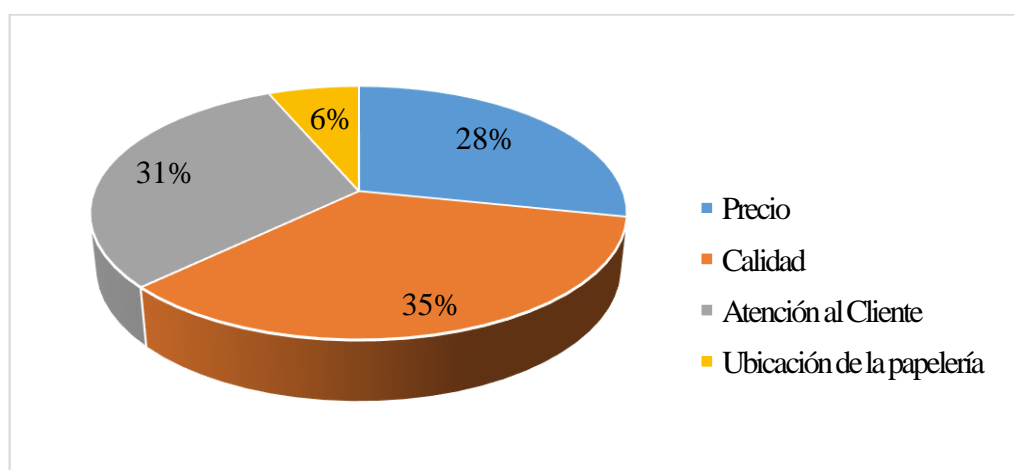


Gráfico 21: Aspectos necesarios al comprar productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los padres de familia con carga estudiantil aprecian la calidad, a diferencia de la ubicación de la papelería. Es decir que los padres de familia en la parroquia de Andrade Marín al visitar una papelería tiene un interés relevante por la calidad de los productos que comercializan, así también un porcentaje significativo de los padres de familia valoran la atención al cliente y el precio. Mientras que un aspecto no tan significativo es la ubicación de la papelería.

8. ¿Qué marca prefiere al momento de comprar productos de papelería?

Tabla 35

Marca preferida al comprar productos de papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Norma	160	71%
Estilo	50	22%
Ideal	0	0%
Papelesa	4	2%
Escribe	10	4%
Maped	0	0%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

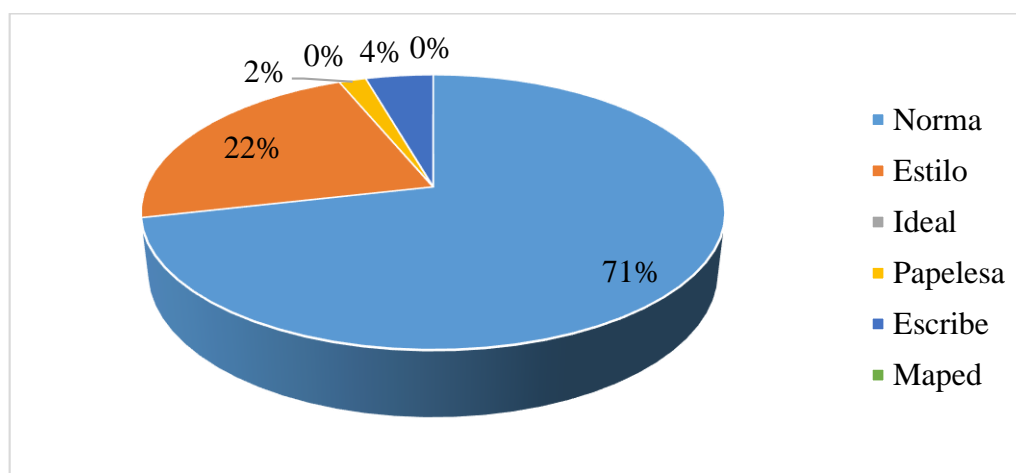


Gráfico 22: Marca preferida al comprar productos de papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se identifica que la mayoría de padres de familia con carga estudiantil prefieren los productos de la marca Norma, mientras que una menor cantidad prefiere la marca Estilo, Escribe y Papelesa, y nadie opta por las marcas Ideal y Maped. Lo que representa que la papelería deberá contar con productos de las marcas más demandadas para poder cubrir las necesidades y expectativas de este segmento.

9. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer?

Tabla 36

Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	216	96%
No	8	4%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

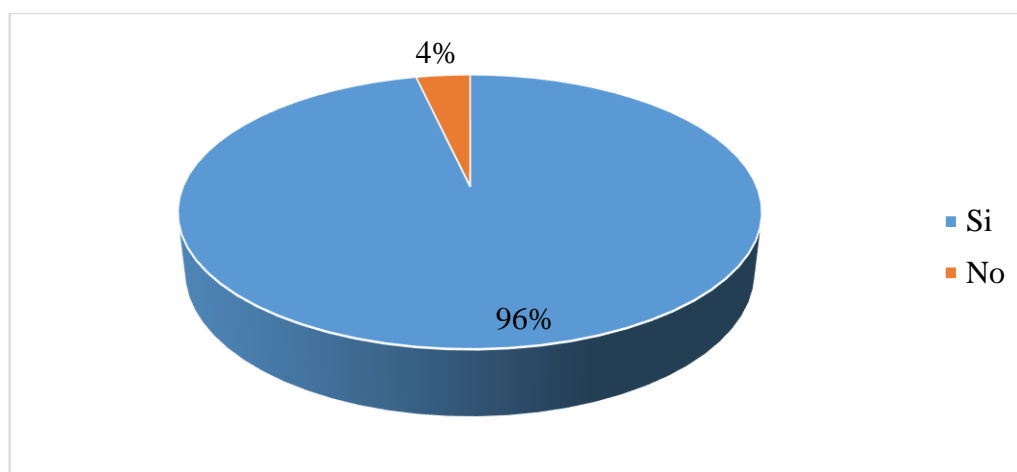


Gráfico 23: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las personas encuestadas de la parroquia Andrade Marín, en su mayoría afirman que estarían dispuestos a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer en el mencionado sector, mientras que una menor cantidad de personas mencionan que no adquirirán productos en la papelería, demostrando que del segmento estudiado se tendría una visible demanda para el emprendimiento..

10. ¿Según su criterio marque cuales servicios adicionales personalizados le gustaría que ofrezca una papelería?

Tabla 37

Servicios adicionales personalizados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Membretado	46	21%
Forrado	118	53%
Elaboración de carátulas	86	38%
Cajas de regalo personalizadas con material reciclable	18	8%
Servicio de Café Express	30	13%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

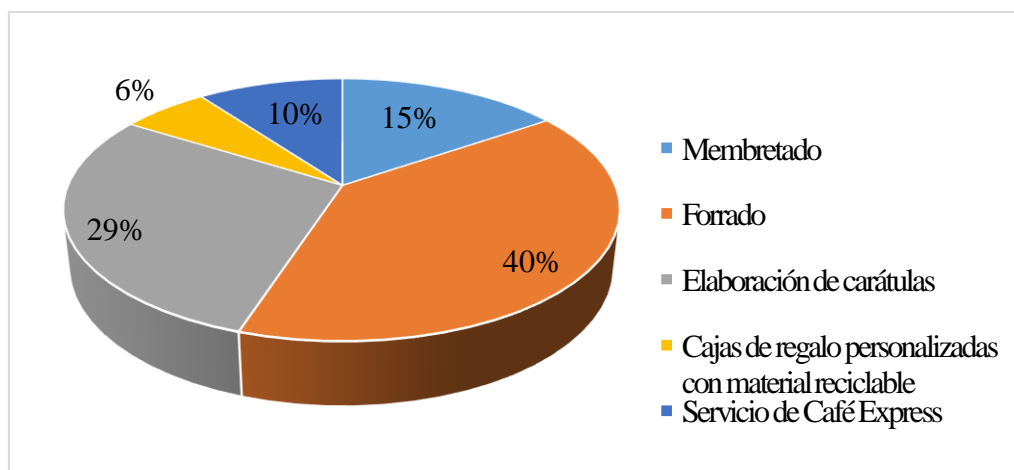


Gráfico 24: Servicios adicionales personalizados

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Más de la mitad de padres de familia les gustaría el servicio de forrado y Elaboración de caratulas, mientras que en menor cantidad desearían el servicio de membretado, servicio de café express y cajas de regalo personalizadas con material reciclable. Es decir que la mayoría de padres de familia con carga estudiantil en la parroquia de Andrade Marín aprecian los servicios de Forrado, Elaboración de productos, mientras que no tiene mucho interés por el servicio de cajas de regalo personalizadas y el servicio de café express.

11. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una papelería?

Tabla 38

Medio para conocer una papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Volantes	38	17%
Radio	26	12%
Red Social	68	30%
Visita al local	78	35%
Referencia de amigos	14	6%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

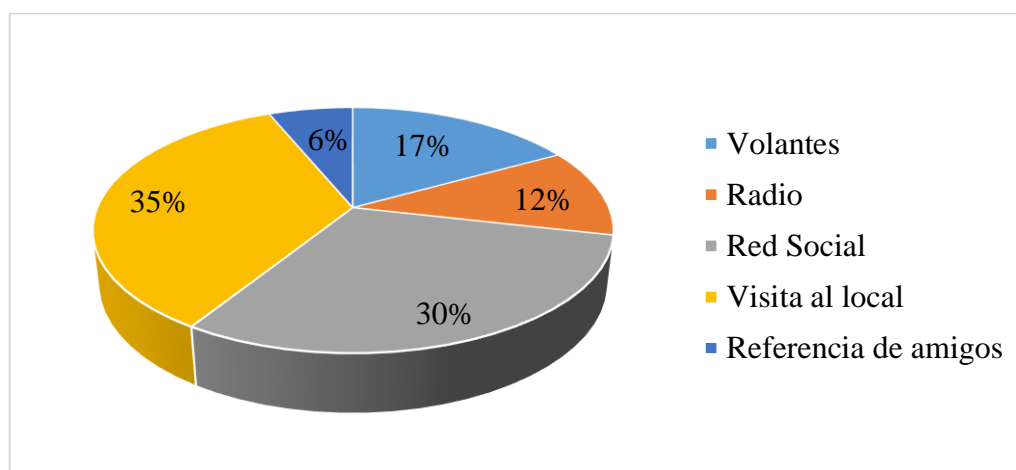


Gráfico 25: Medio para conocer una papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede analizar que los padres de familia con carga estudiantil tiene un gran interés conocer la papelería a través de una visita local. Otro grupo les gustaría enterarse por medio de redes sociales, mientras que en poco porcentaje les gustaría enterarse por volantes, por la radio o por referencia de amigos.

12. ¿Cuál es la promoción que más le gustaría beneficiarse?

Tabla 39

Promoción que le gustaría beneficiarse

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	130	58%
2x1 en productos seleccionados	52	23%
Regalos por sus compras	40	18%
Otros	2	1%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

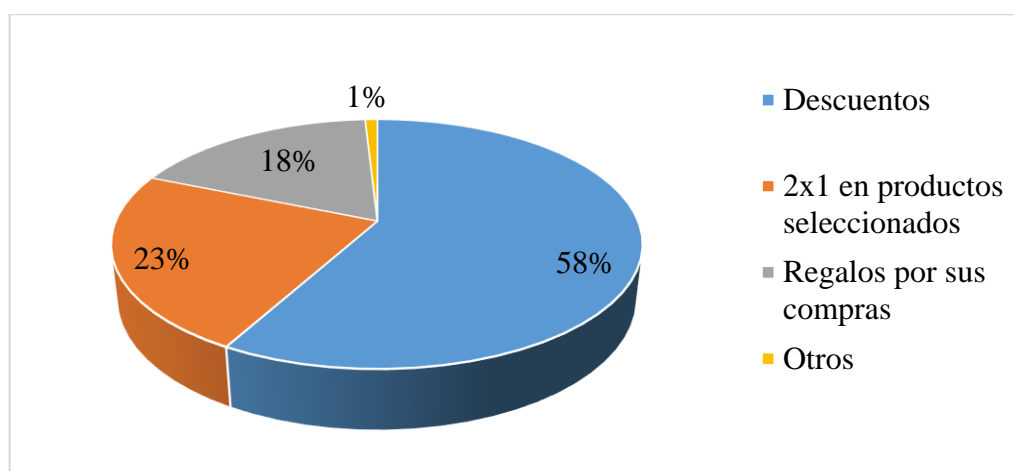


Gráfico 26: Promoción que le gustaría beneficiarse

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Con estos datos se evidencia que a la mayoría de los padres de familia con carga estudiantil de la parroquia de Andrade Marín al momento de su compra les gustaría obtener el beneficio de descuentos en sus compras así también el beneficio del 2x1 en productos seleccionados. Mientras que un pequeño grupo de padres de familia aprecian mucho el regalo por sus compras.

13. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la papelería?

Tabla 40

Horario de atención de la papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Lun-Vie 7am-1pm y 3pm-8pm / Sab-Dom 2pm-7pm	124	55%
Lun-Vie 7am-8pm / Sab-Dom 5pm-9pm	60	27%
Lun-Vie 7am-3pm y 5pm-10pm / Sab-Dom 3pm-8pm	40	18%
Total	224	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

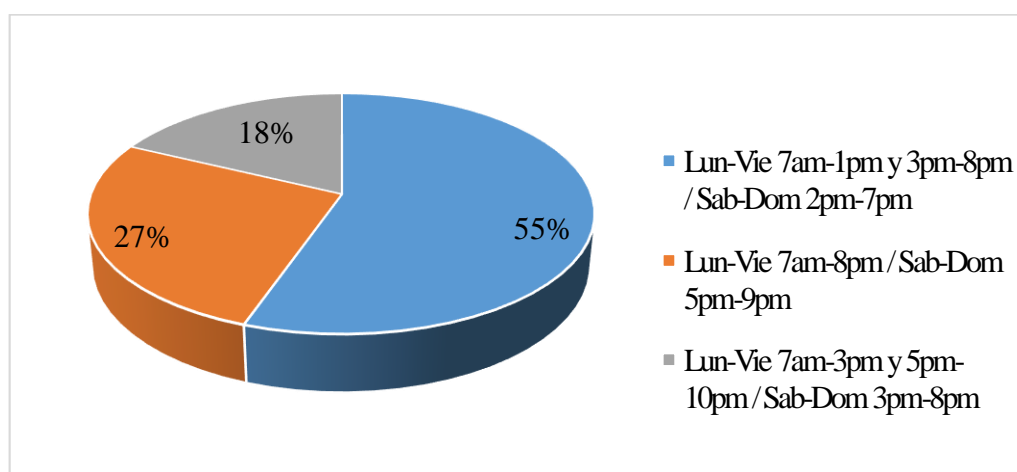


Gráfico 27: Horario de atención de la papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se evidencio que la mayoría de padres de familia les gustaría que el horario de atención sea con hora de almuerzo para descansar y en la noche también, a diferencia que otro grupo les gustaría que siempre esté disponible al público.

Segmento II: Padres de Familia Estudiantes y con Carga Estudiantil

1. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 41

Número de Hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	0	0%
1	14	41%
2	14	41%
Más de 3	6	18%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

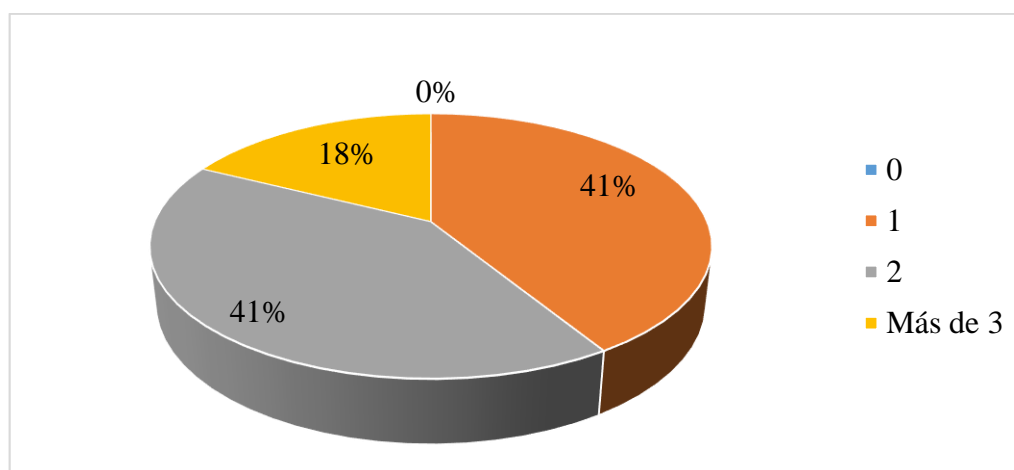


Gráfico 28: Número de Hijos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De las alternativas expuestas, se evidencia que los padres de familia estudiantes de la parroquia de Andrade Marín que tienen en su mayoría edad entre 32 a 39 años y son trabajadores privados, donde la mayoría tiene de uno a dos hijos a su cargo, mientras que un porcentaje menor tiene más de 3 hijos.

2. ¿De ellos cuántos estudian?

Tabla 42

Número de Hijos que estudian

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	0	0%
1	24	71%
2	8	24%
Más de 3	2	6%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

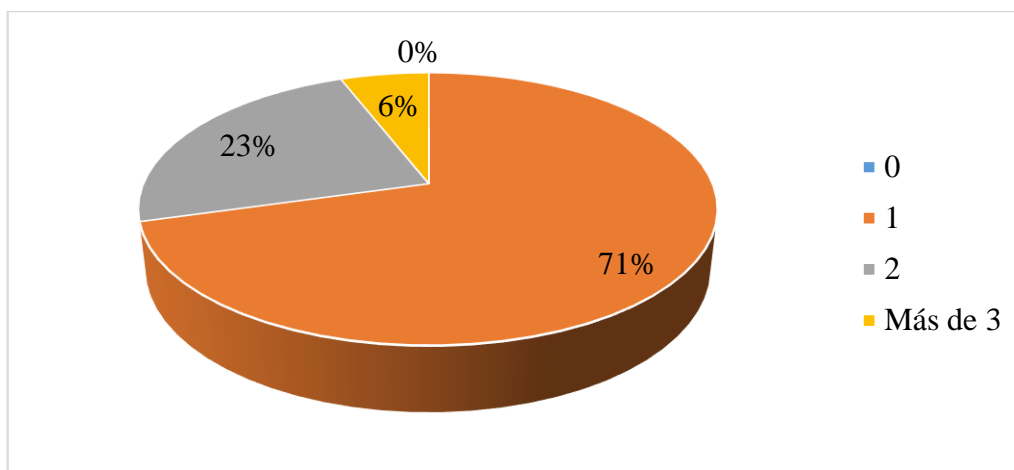


Gráfico 29: Número de Hijos que estudian

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los padres de familia estudiantes, en su mayoría tienen a un hijo estudiando, en menores porcentajes tienen a dos o más de tres hijos en alguna institución educativa. Esta información permite un escenario de oportunidad para la papelería, puesto que todos tienen una gran demanda de suministros escolares para ellos mismos y sus hijos durante todo el año lectivo, considerando además que en temporada escolar se incrementa significativamente la cifra de clientes.

3. ¿Cuáles son los productos de una papelería que más adquiere?

Tabla 43

Productos de papelería más adquiridos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Artículos de oficina	12	35%
Artículos de escritura	16	47%
Artículos de cómputo	18	53%
Artículos para archivo	22	65%
Artículos escolares diversos	20	59%
Artículos para regalo	16	47%
Artículos navideños	16	47%
Libros y formas contables	12	35%
Papeles y fomai en pliego grande	20	59%
Cuadernos, blocks y libretas	20	59%
Papeles carta y oficio	18	53%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

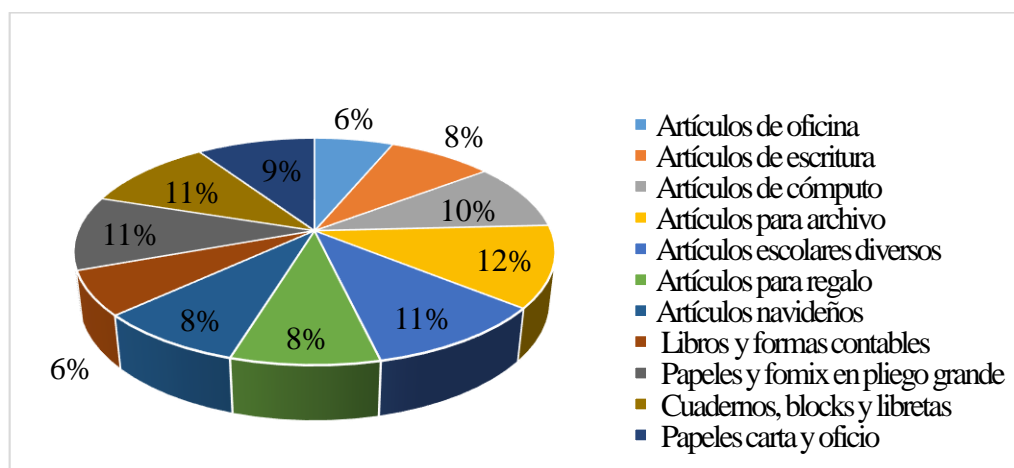


Gráfico 30: Productos de papelería más adquiridos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los padres de familia estudiantes investigados adquieren diferentes productos en una papelería, destacando en su mayoría los artículos de cómputo, artículos escolares, artículos para archivo, papeles y fomai en pliegos grandes, cuadernos, block, libretas y papeles carta y oficio. Mismos que tienen alta frecuencia de compra durante el año lectivo.

4. ¿Con qué frecuencia compra los productos de una papelería?

Tabla 44
Frecuencia de compra

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diario	0	0%
Semanal	8	24%
Quincenal	12	35%
Mensual	12	35%
Anual	2	6%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

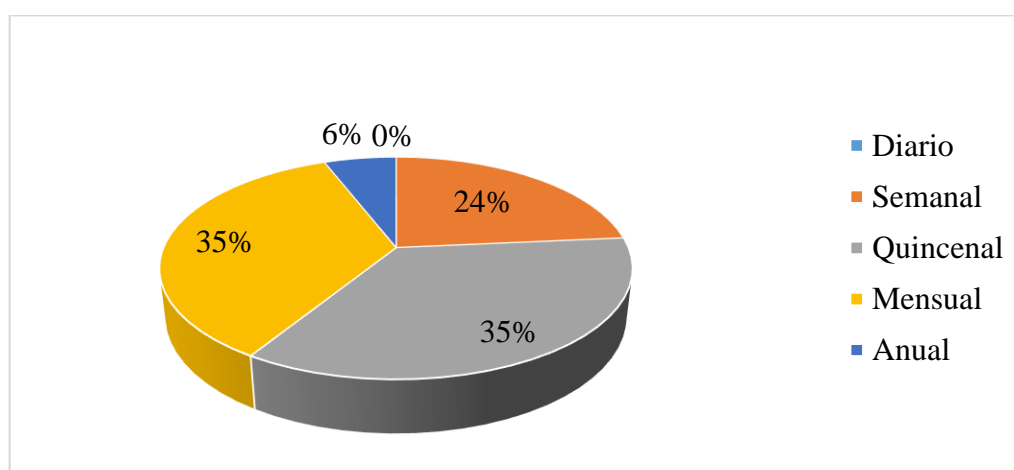


Gráfico 31: Frecuencia de compra
Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede determinar, que los padres de familia estudiantes realizan compras de productos de papelería con alta frecuencia quincenal y mensual, pero ésta disminuye en compras semanales y anuales, descartando la opción de compras diarias. Se evidencia que es un grupo de clientes que hacen uso de estos productos de manera eventual, lo que se traduce en una pequeña demanda para la papelería.

5. ¿Cuánto gasta semanalmente en la compra de productos de papelería?

Tabla 45

Gasto semanal en compra de productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5usd	8	24%
Entre 6 y 10usd	12	35%
Entre 11 y 15usd	12	35%
Más de 16usd	2	6%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

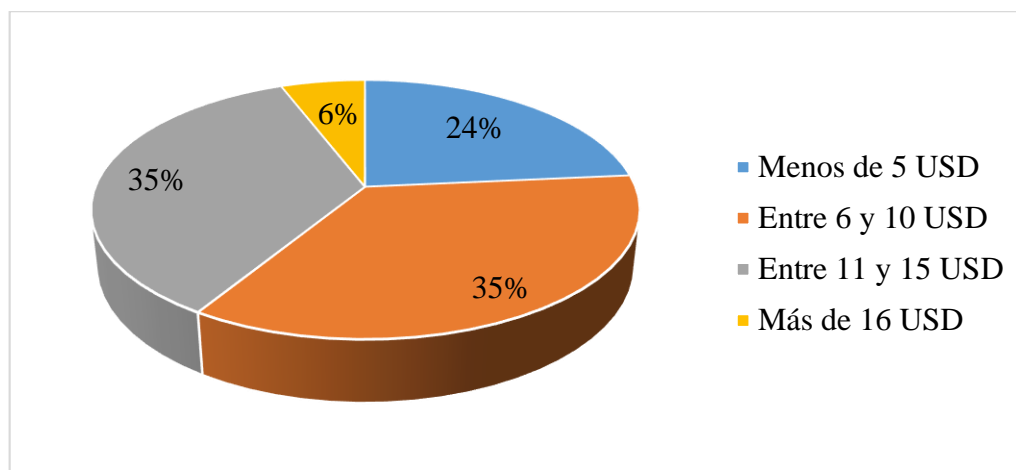


Gráfico 32: Gasto semanal en compra de productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Luego de recoger los datos se puede descifrar que, de los padres de familia estudiantes gasta 6 y 10 dólares, un porcentaje igual gasta entre 11 y 15 dólares, mientras que porcentajes menores gastan menos de 5 dólares y más de 16 dólares en productos de papelería semanalmente. Se puede determinar que mediante este grupo la papelería podría obtener buenos réditos económicos.

6. ¿Qué época del año usted gasta más en útiles escolares para sus hijos?

Tabla 46

Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Agosto	2	6%
Septiembre	24	71%
Octubre	8	24%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

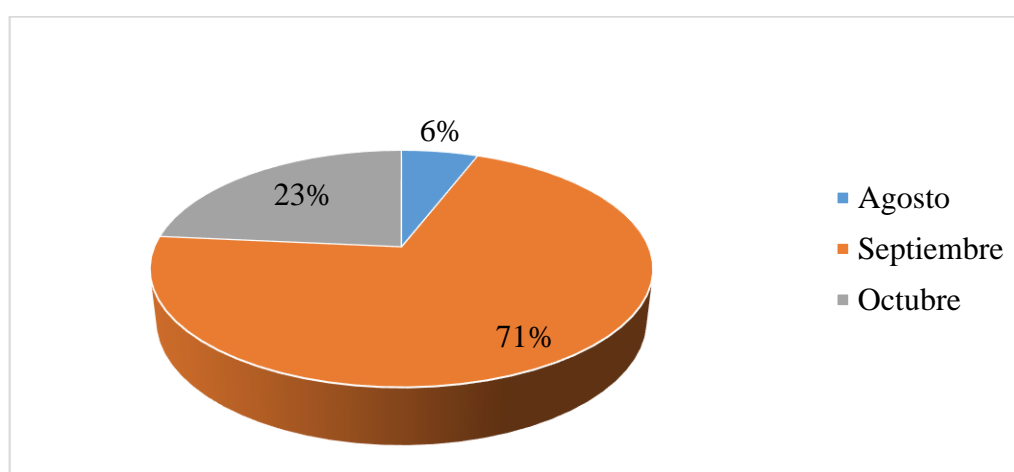


Gráfico 33: Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede observar, que los padres de familia estudiantes realizan un gasto mayor en productos de papelería en el mes de septiembre, debido a que es el periodo en cual sus hijos inician clases, por el mismo motivo existe un porcentaje menor que manifiesta gastar más en el mes de agosto, y se evidencia un porcentaje de personas que gasta en el mes de octubre pues inicia el periodo académico en sus instituciones y además aquellos que tienen hijos en preescolar.

7. ¿Qué aspectos considera necesarios al comprar productos de una papelería?

Tabla 47

Aspectos necesarios al comprar productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Precio	14	41%
Calidad	16	47%
Atención al cliente	22	65%
Ubicación de la papelería	2	6%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

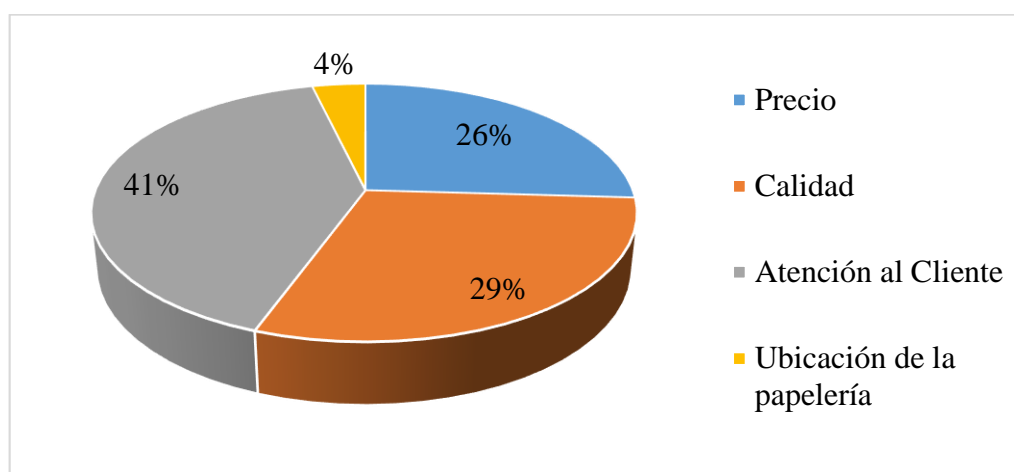


Gráfico 34: Aspectos necesarios al comprar productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De acuerdo a la compra de productos e implementos que brinde la papelería, los padres de familia estudiantes, en gran parte, consideran que la atención al cliente es el aspecto primordial, pues requieren de un servicio rápido, agradable y cómodo; seguido en menores porcentajes dieron a conocer que la calidad, el precio y la ubicación de la papelería son aspectos que influyen en la elección de un establecimiento al momento de adquirir productos.

8. ¿Qué marca prefiere al momento de comprar productos de papelería?

Tabla 48

Marca preferida al comprar productos de papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Norma	20	59%
Estilo	4	12%
Ideal	2	6%
Papelesa	4	12%
Escribe	4	12%
Maped	0	0%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

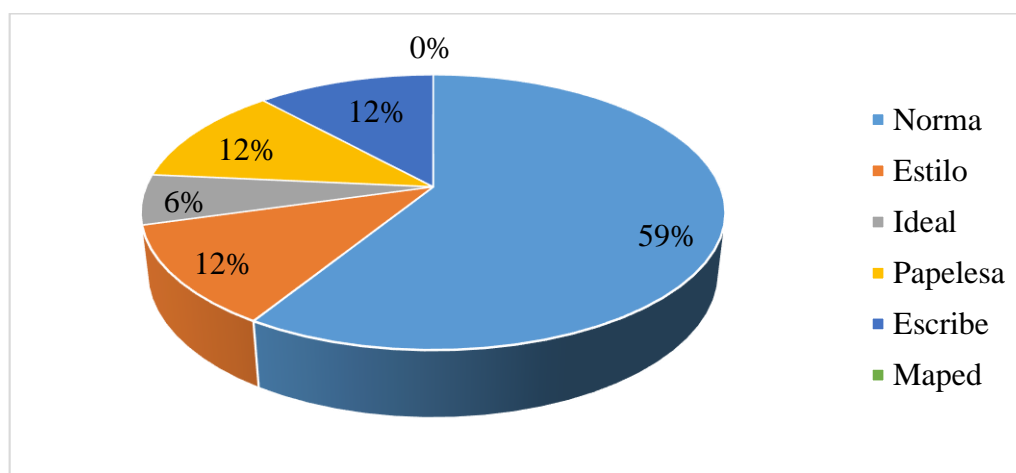


Gráfico 35: Marca preferida al comprar productos de papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se identifica que la mayoría de padres de familia estudiantes y con carga estudiantil prefieren los productos de la marca Norma, mientras que una menor cantidad prefiere las marcas Estilo, Escribe, Ideal y Papelesa, y nadie opta por la marca Maped. Lo que representa que la papelería deberá contar con productos de las marcas más demandadas para poder cubrir las necesidades y expectativas de este segmento.

9. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer?

Tabla 49

Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	76%
No	8	24%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

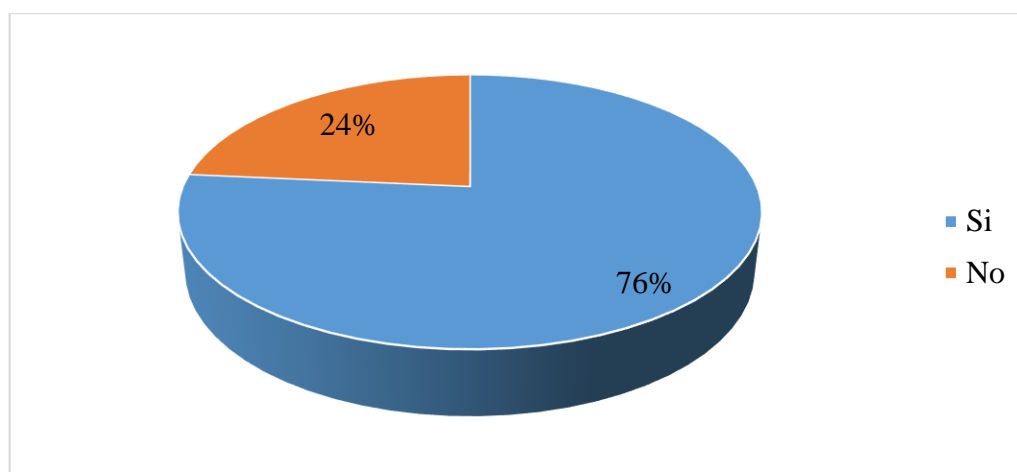


Gráfico 36: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las personas encuestadas de la parroquia Andrade Marín dentro del segmento de padres de familia estudiantes con carga estudiantil, en su mayoría afirman que estarían dispuestos a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer en el mencionado sector, mientras que una menor cantidad de personas mencionan que no adquirirán productos en la papelería, demostrando que del segmento estudiado se tendría una importante demanda para el emprendimiento.

10. ¿Según su criterio marque cuales servicios adicionales personalizados le gustaría que ofrezca una papelería?

Tabla 50

Servicios adicionales personalizados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Membretado	4	12%
Forrado	14	41%
Elaboración de carátulas	12	35%
Cajas de regalo personalizadas con material reciclable	6	18%
Servicio de café Express	4	12%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

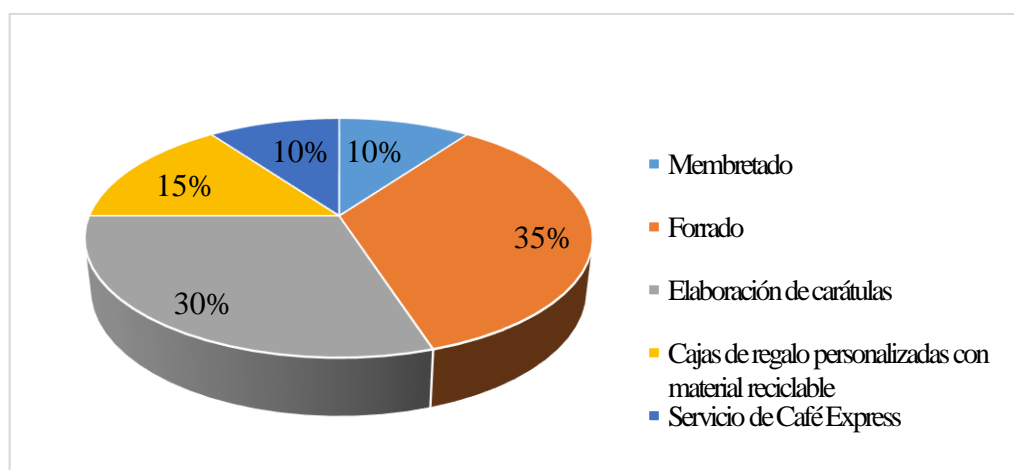


Gráfico 37: Servicios adicionales personalizados

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

En la implementación de servicios adicionales en una papelería, es destacable, que la mayor parte de los padres de familia estudiantes les gustaría que se ofertara los servicios de forrado y elaboración de carátulas. Las cajas de regalo personalizadas, el membretado y el servicio de café Express son el resto de servicios demandados en menor porcentaje. Los datos resultan interesantes para la papelería, ya que busca un elemento diferencial de las demás papelerías de la zona.

11. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una papelería?

Tabla 51

Medio para conocer una papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Volantes	4	12%
Radio	6	18%
Red social	12	35%
Visita al local	10	29%
Referencia de amigos	2	6%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

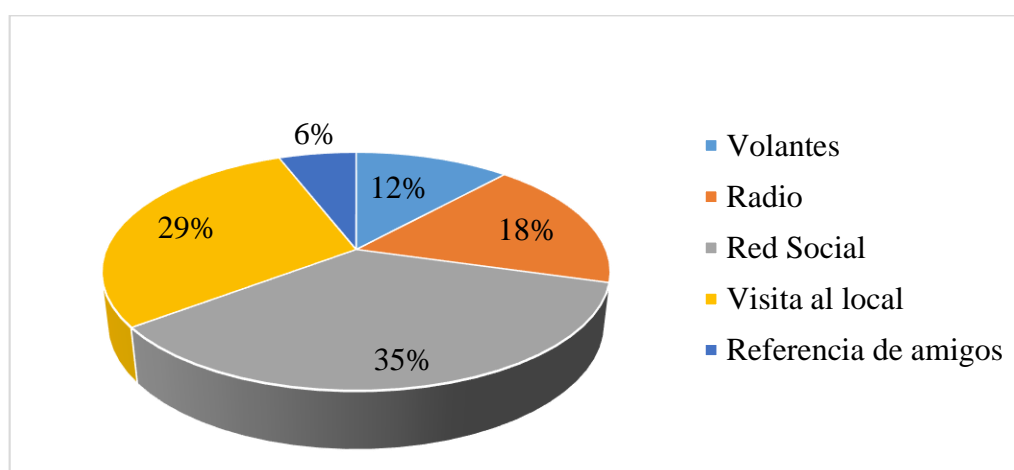


Gráfico 38: Medio para conocer una papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Con respecto al mejor medio para conocer una papelería, gran parte de los padres de familia estudiantes están de acuerdo que el establecimiento sea promocionado por la red social y mediante visitas al local, de la misma manera existe un pequeño porcentaje que le gustaría que sea promocionado en radio, volantes y en base a referencia de amigos. Por ello, al usar las características propias de cada medio permitirán llegar a los sentidos y provocar emociones o sensaciones que fijen la experiencia de compra.

12. ¿Cuál es la promoción que más le gustaría beneficiarse?

Tabla 52

Promoción que le gustaría beneficiarse

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	16	47%
2x1 en productos seleccionados	8	24%
Regalos por sus compras	4	12%
Otros	6	18%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

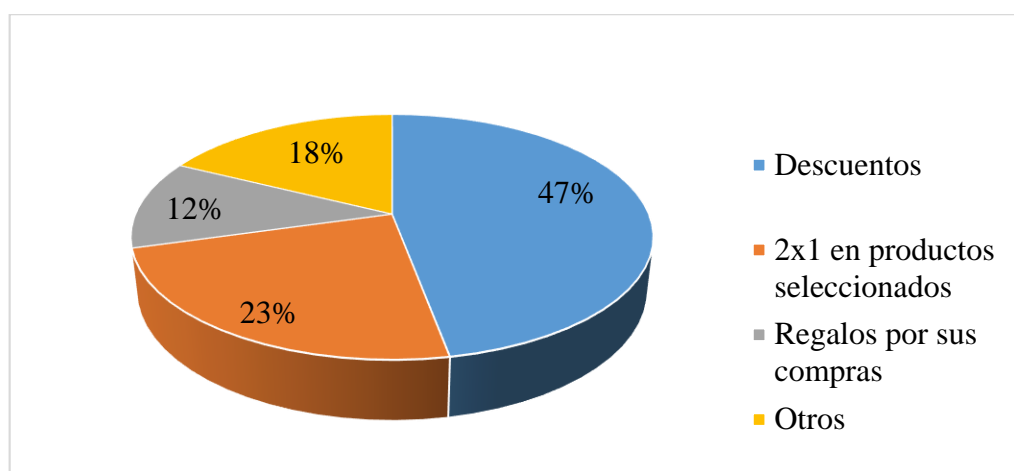


Gráfico 39: Promoción que le gustaría beneficiarse

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Luego de recoger los datos se puede descifrar que, la mayoría de los padres de familia estudiantes les gustaría que en la papelería apliquen la promoción de descuentos por la compra de productos, porcentajes menores le gustaría beneficiarse de la promoción de 2x1 en productos seleccionados, regalos por sus compras y otras promociones o incentivos en productos y servicios que el establecimiento esté dispuesto a brindar a los clientes y mediante ellos motivarlos a decidirse por su adquisición.

13. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la papelería?

Tabla 53

Horario de atención de la papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Lun-vie 7am-1pm y 3pm-8pm / sab-dom 2pm-7pm	18	53%
Lun-vie 7am-8pm / sab-dom 5pm-9pm	12	35%
Lun-vie 7am-3pm y 5pm-10pm / sab-dom 3pm-8pm	4	12%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

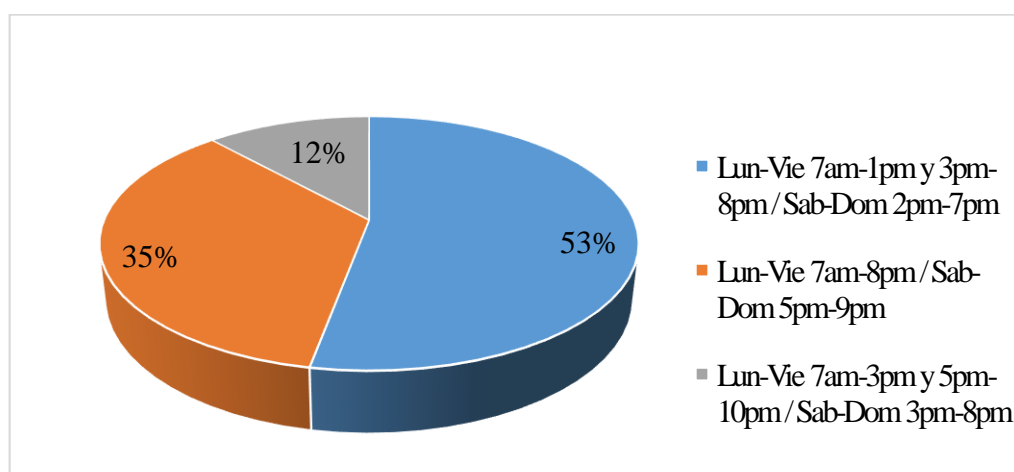


Gráfico 40: Horario de atención de la papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Según los datos obtenidos, podemos observar que gran parte de los padres de familia estudiantes manifiesta que la atención de la papelería debería ser de lunes a viernes en horario de 7am a 1pm y de 3pm a 8pm con fines de semana de 2pm a 7pm, a diferencia de un porcentaje menor que le gustaría la atención de lunes a viernes en horario de 7am a 8pm con fines de semana de 5pm a 9pm, y un mínimo porcentaje menciona que le gustaría el horario de lunes a viernes de 7am a 3pm y de 5pm a 10pm con fines de semana de 3pm a 8pm.

Segmento III: Padres de Familia sin Carga Estudiantil

1. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 54

Número de Hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	0	0%
1	12	50%
2	4	17%
Más de 3	8	33%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

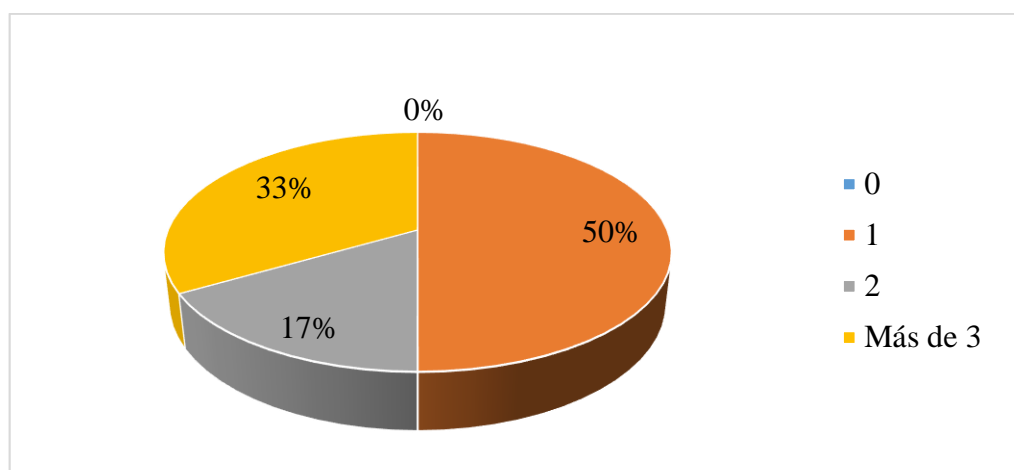


Gráfico 41: Número de Hijos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De las alternativas expuestas, se evidencia que los padres de familia sin carga estudiantil de la parroquia de Andrade Marín, que en su mayoría tienen edad entre 24 a 31 años y son trabajadores privados, los cuales en su mayoría tiene un solo hijo a su cargo.

2. ¿De ellos cuántos estudian?

Tabla 55

Número de Hijos que estudian

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	24	100%
1	0	0%
2	0	0%
Más de 3	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

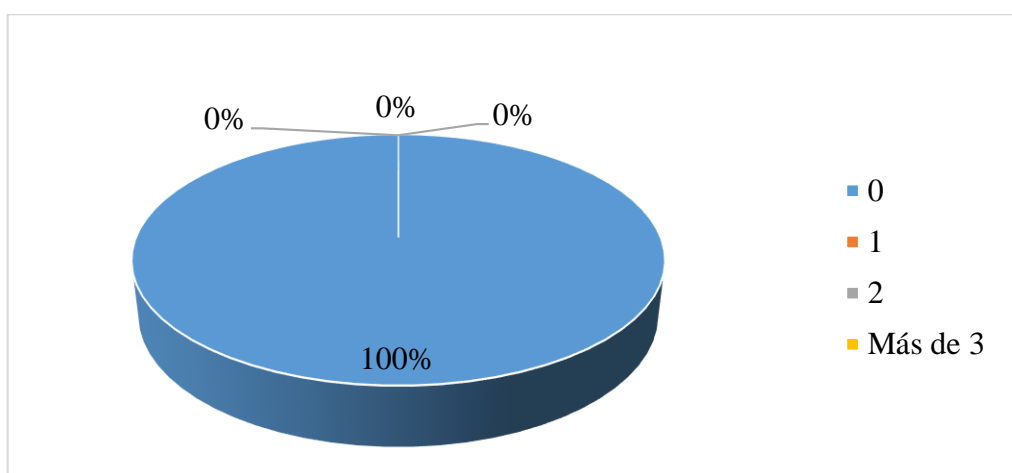


Gráfico 42: Número de Hijos que estudian

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

En base a los datos obtenidos, se puede identificar que es un grupo de personas que son padres de familia pero con hijos menores a tres años de edad, por lo cual, aún no asisten a ninguna institución educativa. Es decir no tienen carga estudiantil y la demanda de productos de papelería se enfocaría por la actividad económica del padre de familia únicamente.

3. ¿Cuáles son los productos de una papelería que más adquiere?

Tabla 56

Productos de papelería más adquiridos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Artículos de oficina	4	17%
Artículos de escritura	8	33%
Artículos de cómputo	6	25%
Artículos para archivo	6	25%
Artículos escolares diversos	6	25%
Artículos para regalo	8	33%
Artículos navideños	8	33%
Libros y formas contables	8	33%
Papeles y fomai en pliego grande	6	25%
Cuadernos, blocks y libretas	12	50%
Papeles carta y oficio	10	42%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

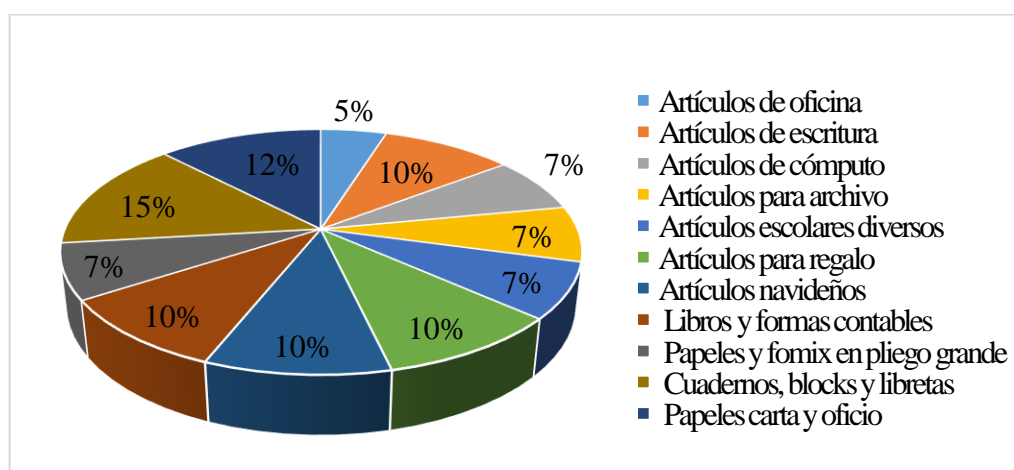


Gráfico 43: Productos de papelería más adquiridos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los padres de familia sin carga estudiantil investigados, adquieren diferentes productos en una papelería, destacando en su mayoría cuadernos, blocks, libretas, papeles carta y oficio, libros y formas contables y artículos de escritura; mismos que los utilizan en su actividad laboral y otros los destinan para entretenimiento de sus hijos.

4. ¿Con qué frecuencia compra los productos de una papelería?

Tabla 57

Frecuencia de compra

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diario	2	8%
Semanal	0	0%
Quincenal	14	58%
Mensual	4	17%
Anual	4	17%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

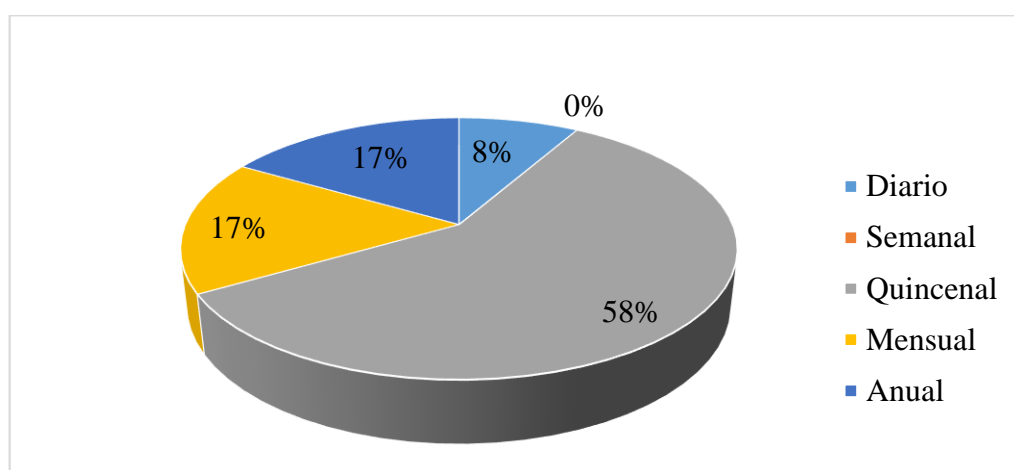


Gráfico 44: Frecuencia de compra

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede determinar, que gran parte de los padres de familia sin carga estudiantil realizan compras de productos de papelería quincenalmente, menores porcentajes lo hacen diario, mensual y anualmente, descartando la opción de compras semanales. Se evidencia que es un grupo de clientes que hacen uso de estos productos de forma permanente, lo que significa una oportunidad para la papelería.

5. ¿Cuánto gasta semanalmente en la compra de productos de papelería?

Tabla 58

Gasto semanal en compra de productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5usd	6	25%
Entre 6 y 10usd	14	59%
Entre 11 y 15usd	2	8%
Más de 16usd	2	8%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

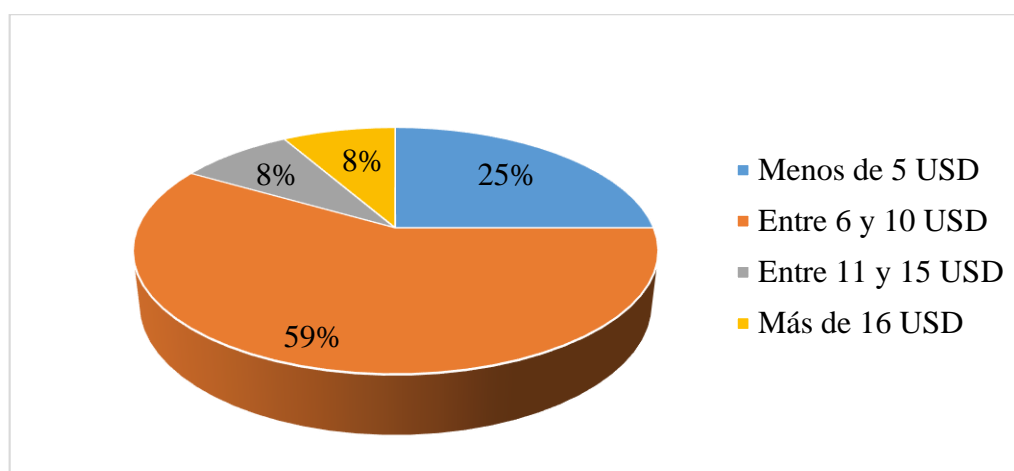


Gráfico 45: Gasto semanal en compra de productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Luego de recoger los datos se puede descifrar que, los padres de familia sin carga estudiantil gastan semanalmente entre 6 y 10 dólares. Esta información se puede traducir en oportunidad para el emprendimiento.

6. ¿Qué época del año usted gasta más en útiles escolares para sus hijos?

Tabla 59

Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Agosto	8	33%
Septiembre	8	33%
Octubre	8	33%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

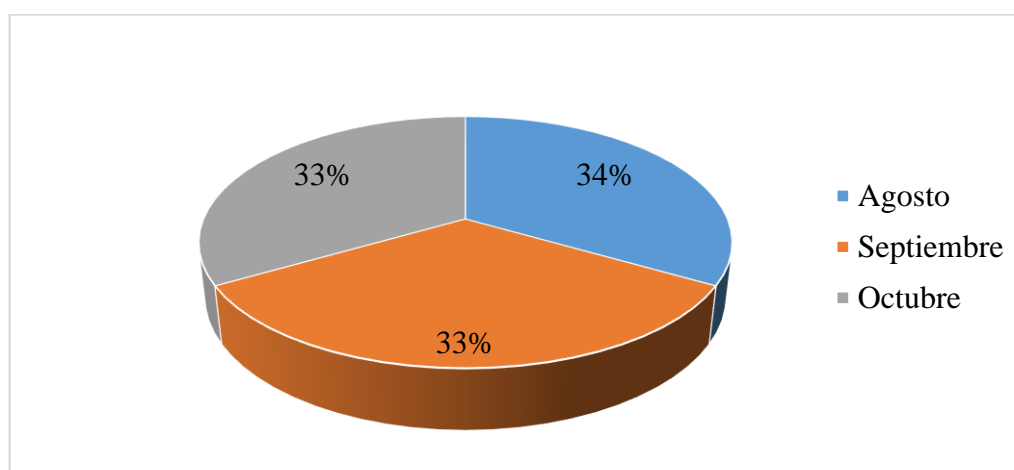


Gráfico 46: Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede observar, que los padres de familia sin carga estudiantil realizan gastos iguales en los meses agosto, septiembre y octubre, debido a que sus hijos aún no están estudiando por lo que sus gastos en productos de papelería no se incrementan considerablemente en un mes específico.

7. ¿Qué aspectos considera necesarios al comprar productos de una papelería?

Tabla 60

Aspectos necesarios al comprar productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Precio	12	50%
Calidad	11	46%
Atención al cliente	12	50%
Ubicación de la papelería	2	8%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

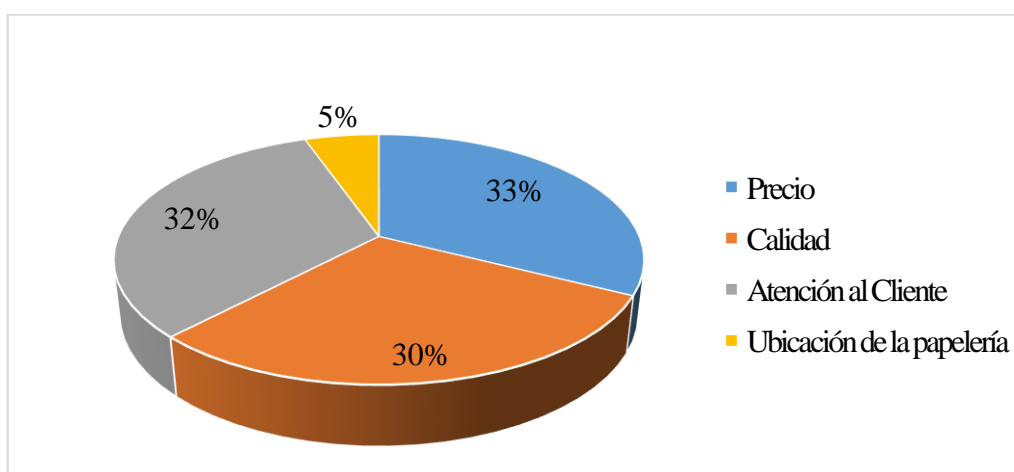


Gráfico 47: Aspectos necesarios al comprar productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De acuerdo a la compra de productos e implementos que brinde la papelería, los padres de familia sin carga estudiantil, consideran que el precio, la calidad y la atención al cliente son los aspectos primordiales, pues requieren de un servicio rápido, agradable y cómodo, además con productos excelentes a precios accesibles; mientras que un porcentaje menor dieron a conocer que la ubicación es el aspecto que influye en la elección de una papelería.

8. ¿Qué marca prefiere al momento de comprar productos de papelería?

Tabla 61

Marca preferida al comprar productos de papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Norma	20	83%
Estilo	4	17%
Ideal	0	0%
Papelesa	0	0%
Escribe	0	0%
Maped	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

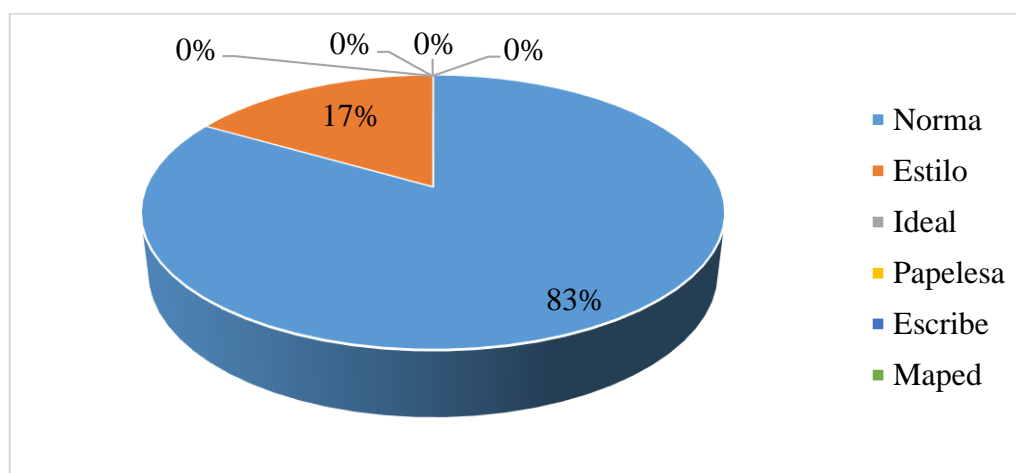


Gráfico 48: Marca preferida al comprar productos de papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se identifica que la mayoría de padres de familia sin carga estudiantil prefieren los productos de la marca Norma, mientras que una menor cantidad prefiere la marca Estilo y nadie opta por las marcas Ideal, Papelesa, Escribe y Maped. Lo que representa que la papelería deberá contar con productos de las marcas más demandadas para poder cubrir las necesidades y expectativas de este segmento.

9. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer?

Tabla 62

Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	92%
No	2	8%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

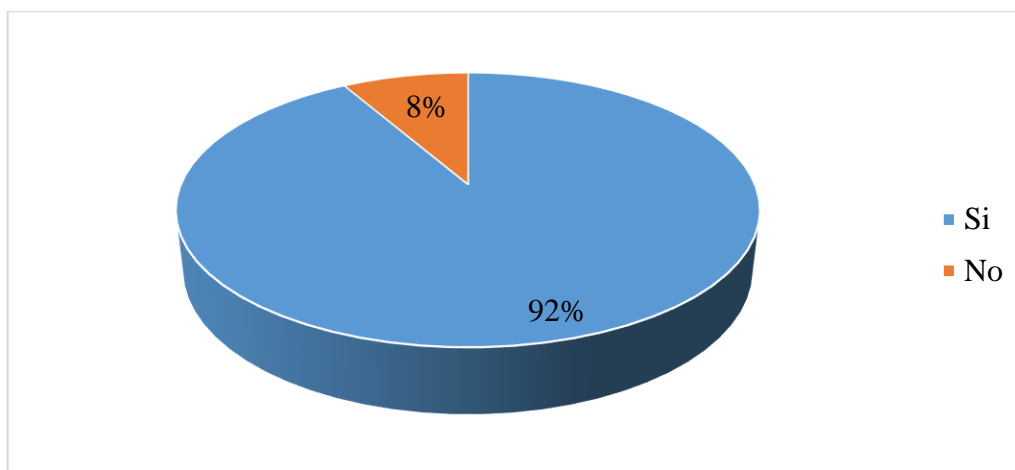


Gráfico 49: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las personas encuestadas de la parroquia Andrade Marín del segmento de padres de familia sin carga estudiantil, en su mayoría afirman que estarían dispuestos a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer en el mencionado sector, mientras que una mínima cantidad de personas mencionan que no adquirirán productos en la papelería, demostrando que del segmento estudiado se tendría una visible demanda para el emprendimiento.

10. ¿Según su criterio marque cuales servicios adicionales personalizados le gustaría que ofrezca una papelería?

Tabla 63

Servicios adicionales personalizados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Membretado	8	33%
Forado	12	50%
Elaboración de carátulas	4	17%
Cajas de regalo personalizadas con material reciclable	12	50%
Servicio de café Express	4	17%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

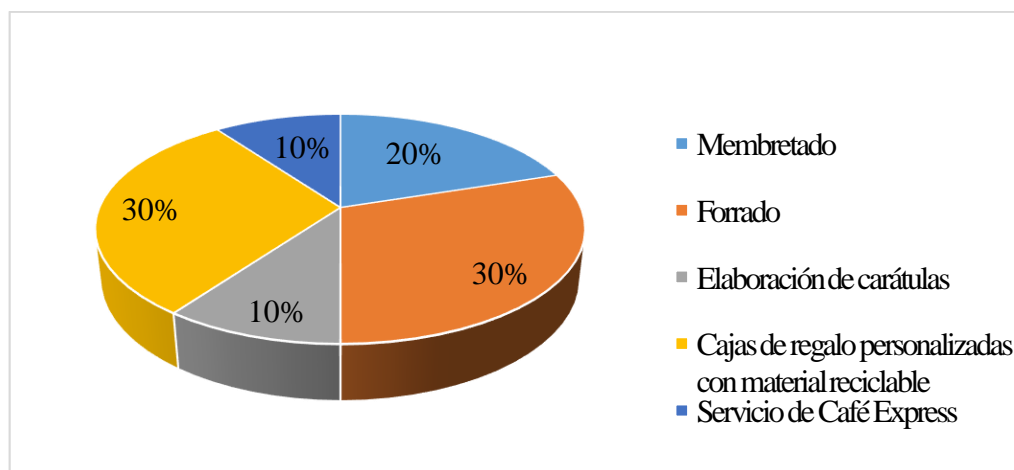


Gráfico 50: Servicios adicionales personalizados

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

En la implementación de servicios adicionales en una papelería, es destacable, pues la mayoría de los padres de familia sin carga estudiantil les gustaría que se ofertara los servicios de forrado y cajas de regalo personalizadas. Los datos resultan interesantes para la papelería, ya que busca un elemento diferencial de las demás papelerías de la zona.

11. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una papelería?

Tabla 64

Medio para conocer una papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Volantes	2	8%
Radio	4	17%
Red social	8	33%
Visita al local	6	25%
Referencia de amigos	4	17%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

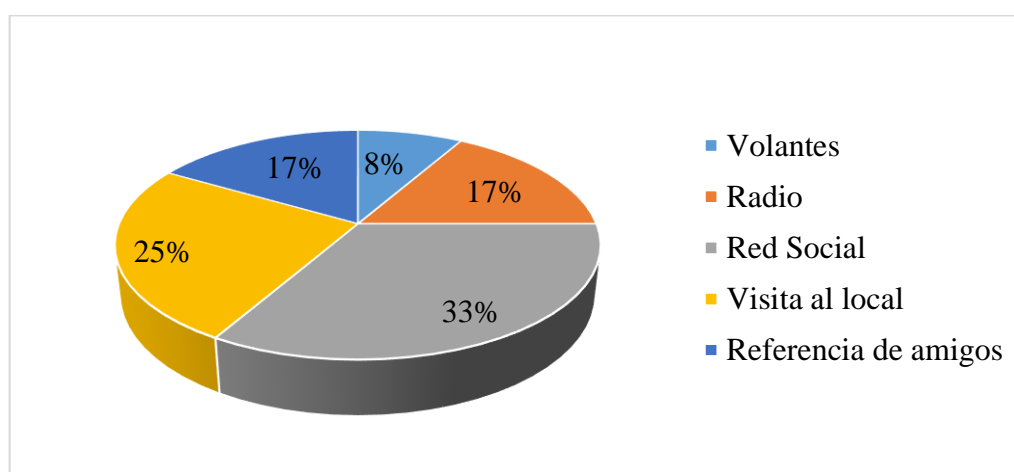


Gráfico 51: Medio para conocer una papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Con respecto al mejor medio para conocer una papelería, gran parte de los padres de familia sin carga estudiantil están de acuerdo que el establecimiento sea promocionado por la red social y mediante visitas al local, de la misma manera existe un pequeño porcentaje que le gustaría que sea promocionado en radio, volantes y en base a referencia de amigos. Se deben usar las características de los medios apropiadamente para llegar a los clientes y provocar emociones de compra.

12. ¿Cuál es la promoción que más le gustaría beneficiarse?

Tabla 65

Promoción que le gustaría beneficiarse

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	12	50%
2x1 en productos seleccionados	8	33%
Regalos por sus compras	4	17%
Otros	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

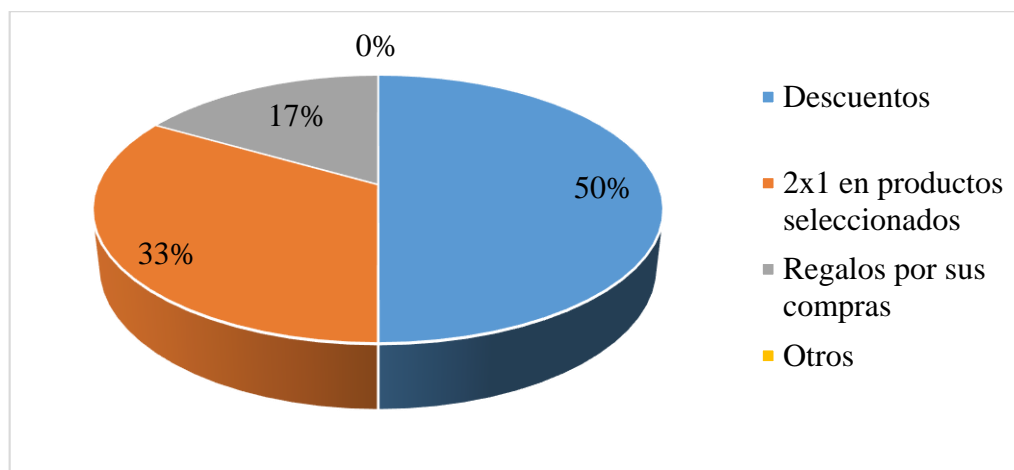


Gráfico 52: Promoción que le gustaría beneficiarse

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Luego de recoger los datos se puede descifrar que, la mitad de los padres de familia sin carga estudiantil investigados, les gustaría que en la papelería apliquen la promoción de descuentos por la compra de productos, porcentajes menores le gustaría beneficiarse de la promoción de 2x1 en productos seleccionados y regalos por sus compras. El establecimiento deberá estar dispuesto a brindar a los clientes incentivos y mediante ellos motivarlos a decidirse por su adquisición.

13. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la papelería?

Tabla 66

Horario de atención de la papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Lun-vie 7am-1pm y 3pm-8pm / sab-dom 2pm-7pm	8	33%
Lun-vie 7am-8pm / sab-dom 5pm-9pm	12	50%
Lun-vie 7am-3pm y 5pm-10pm / sab-dom 3pm-8pm	4	17%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

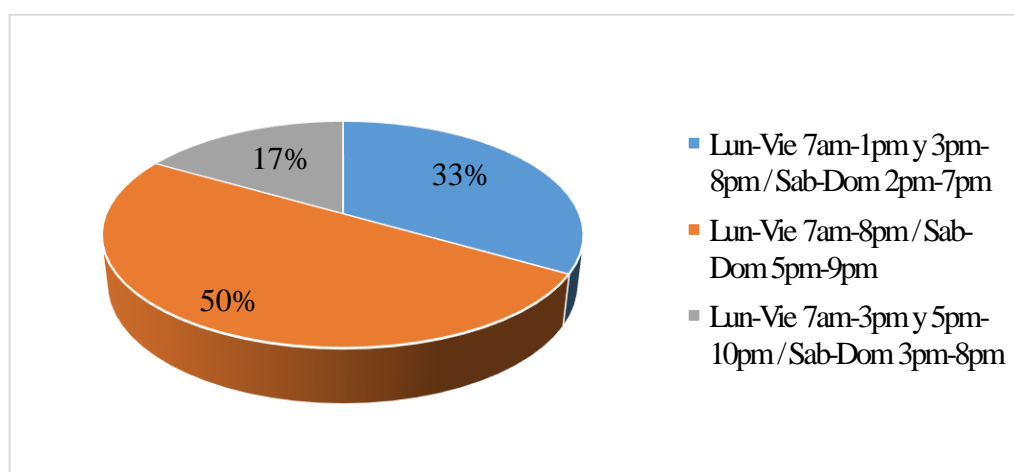


Gráfico 53: Horario de atención de la papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Según los datos obtenidos, podemos observar que la mitad de los padres de familia sin carga estudiantil encuestados, manifiesta que la atención de la papelería debería ser de lunes a viernes en horario de 7am a 8pm con fines de semana de 5pm a 9pm, a diferencia de un porcentaje menor que le gustaría la atención de lunes a viernes en horario de 7am a 1pm y de 3pm a 8pm con fines de semana de 2pm a 7pm, y un mínimo porcentaje menciona que le gustaría el horario de lunes a viernes de 7am a 3pm y de 5pm a 10pm con fines de semana de 3pm a 8pm.

Segmento IV: Otros

1. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 67

Número de Hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	73	100%
1	0	0%
2	0	0%
Más De 3	0	0%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

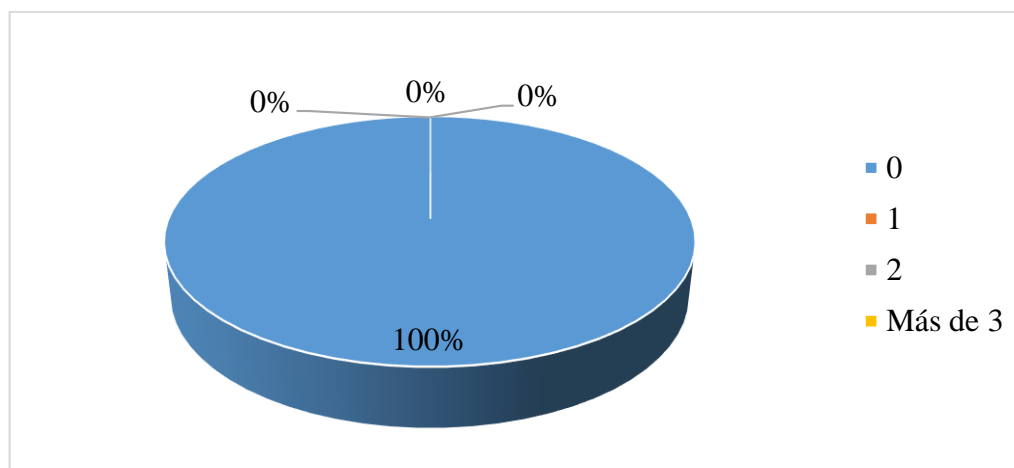


Gráfico 54: Número de Hijos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede analizar que dentro de este grupo se encuentra quienes no cuentan con hijos pero acuden a adquirir suministros de papelería. Entre los encuestados se evidencia la diversidad de edad, por lo cual su mayoría son estudiantes siendo beneficioso para la investigación

2. ¿De ellos cuántos estudia?

Tabla 68

Número de Hijos que estudian

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0	73	100%
1	0	0%
2	0	0%
Más De 3	0	0%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

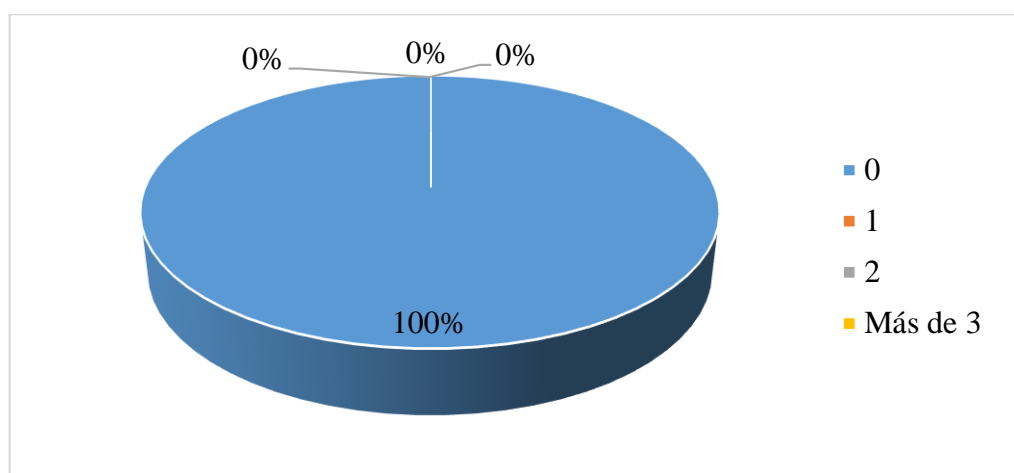


Gráfico 55: Número de Hijos que estudian

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se puede analizar que dentro de este grupo se encuentra quienes no cuentan con hijos pero acuden a adquirir suministros de papelería. Debido que se encuentran un grupo de estudiantes, trabajadores privados entre otros.

3. ¿Cuáles son los productos de una papelería que más adquiere?

Tabla 69

Productos de papelería más adquiridos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Artículos de oficina	24	33%
Artículos de escritura	44	60%
Artículos de cómputo	26	36%
Artículos para archivo	30	41%
Artículos escolares diversos	44	60%
Artículos para regalo	24	33%
Artículos navideños	22	30%
Libros y formas contables	28	38%
Papeles y fomai en pliego grande	50	68%
Cuadernos, blocks y libretas	54	74%
Papeles carta y oficio	28	38%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

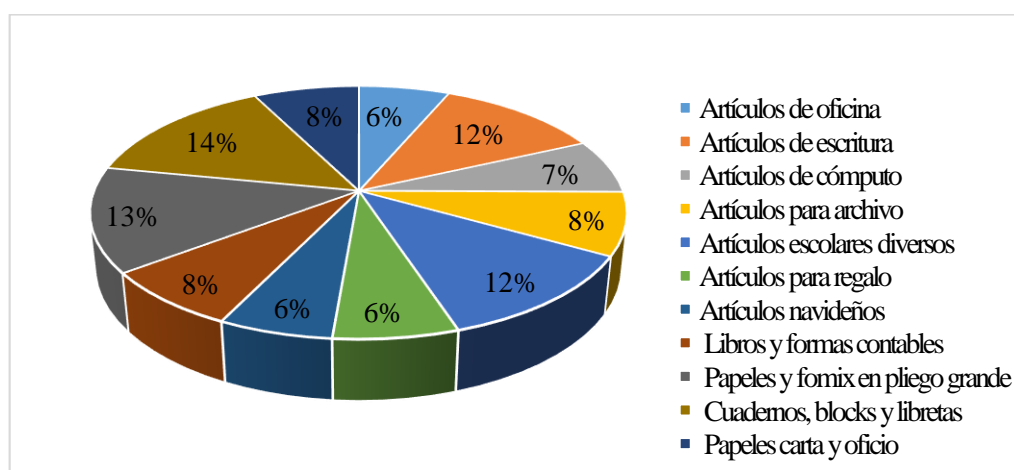


Gráfico 56: Productos de papelería más adquiridos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Existe un gran consumo en cuadernos, libretas, papeles, fomai, artículos de escritura y escolares diversos, mientras que en bajo porcentaje adquieren artículos navideños. se puede observar que en su mayoría adquieren con frecuencia cuadernos, libretas, papeles, fomai artículos de escritura y escolares diversos; mientras que en un mínimo porcentaje adquieren artículos navideños, de regalo, artículos de cómputo y de oficina.

4. ¿Con qué frecuencia compra los productos de una papelería?

Tabla 70
Frecuencia de compra

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diario	1	1%
Semanal	20	27%
Quincenal	24	33%
Mensual	18	25%
Anual	10	14%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

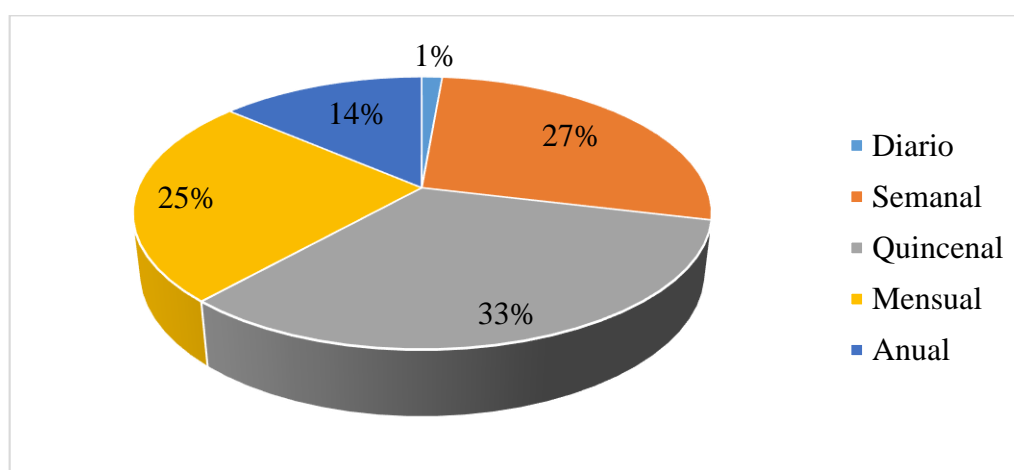


Gráfico 57: Frecuencia de compra
Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras

Análisis:

Quienes han sido encuestados acuden a una papelería en su mayoría quincenalmente y semanalmente, también un porcentaje significativo adquiere productos de manera mensual, un mínimo porcentaje lo hace de manera anual, y finalmente un porcentaje poco significativo lo hace de manera diaria para la adquisición de suministros de papelería.

5. ¿Cuánto gasta semanalmente en la compra de productos de papelería?

Tabla 71

Gasto semanal en compra de productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos De 5usd	34	47%
Entre 6 Y 10usd	28	38%
Entre 11 Y 15usd	3	4%
Más De 16usd	8	11%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

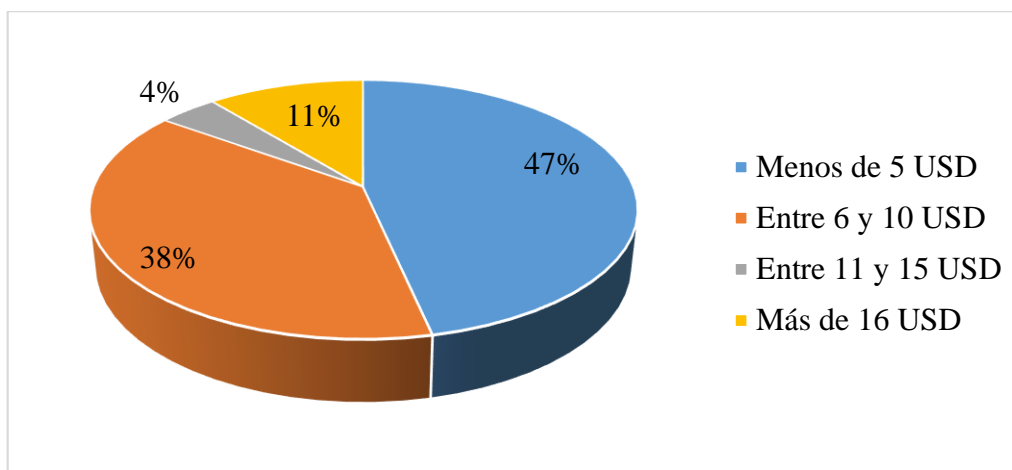


Gráfico 58: Gasto semanal en compra de productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La mayoría de personas puede gastar hasta \$5 dólares semanalmente, así también otro grupo significativo menciona que podría gastar hasta \$10 dólares mensuales, otro grupo también importante menciona que gastaría más de \$16 dólares, siendo esto positivo para el proyecto en cuestión.

6. ¿Qué época del año usted gasta más en útiles escolares para sus hijos?

Tabla 72

Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Agosto	3	4%
Septiembre	52	71%
Octubre	18	25%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

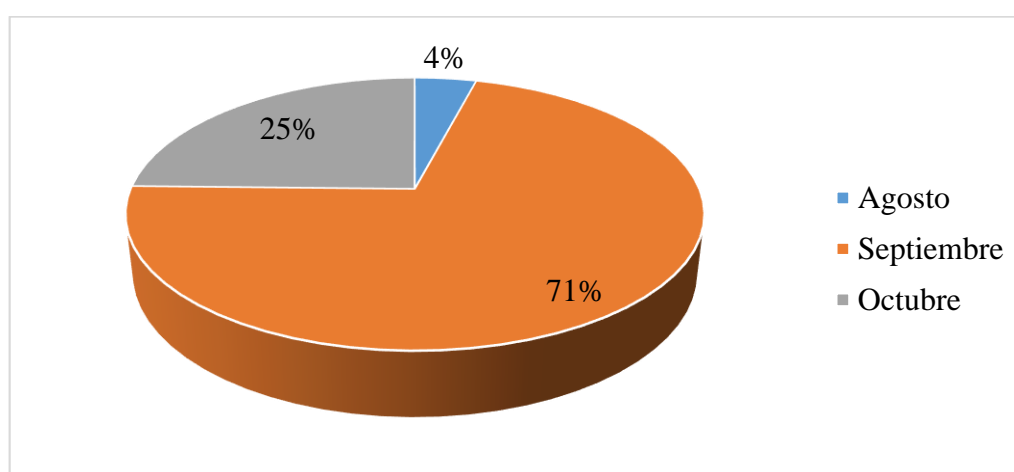


Gráfico 59: Época del año con mayor gasto en útiles escolares

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

De acuerdo a los encuestados el mes que más se gasta es en septiembre debido al inicio de clases en unidades educativas en la región sierra así también en instituciones universitarias. En un mínimo porcentaje de padres de familia gasta en los meses de agosto y octubre.

7. ¿Qué aspectos considera necesarios al comprar productos de una papelería?

Tabla 73

Aspectos necesarios al comprar productos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Precio	20	27%
Calidad	40	55%
Atención al Cliente	14	19%
Ubicación de la Papelería	10	14%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

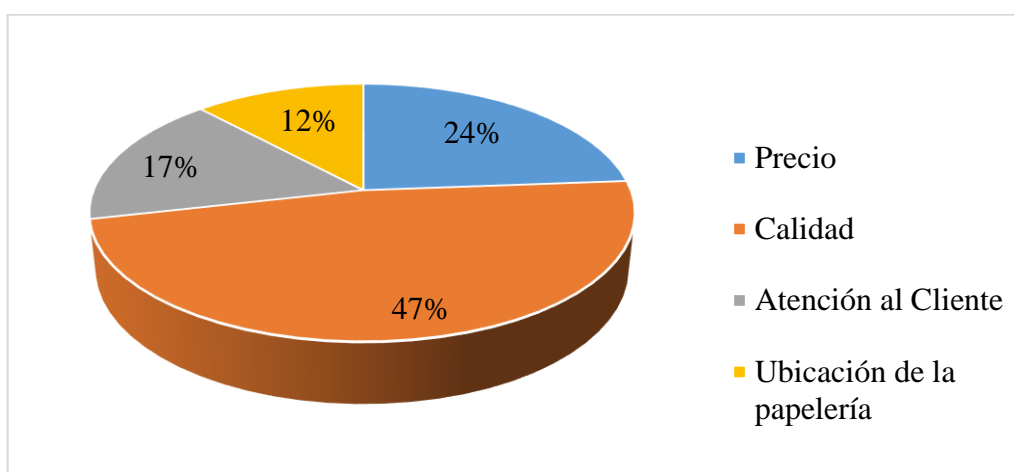


Gráfico 60: Aspectos necesarios al comprar productos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se considera que la mayoría de las personas encuestadas tiene preferencia en la calidad y el precio al momento de adquirir productos de una papelería, mientras que un porcentaje poco significativo considera que la atención al cliente y la ubicación de la papelería no es tan importante al momento de la compra.

8. ¿Qué marca prefiere al momento de comprar productos de papelería?

Tabla 74

Marca preferida al comprar productos de papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Norma	50	68%
Estilo	14	19%
Ideal	2	3%
Papelesa	2	3%
Escribe	4	5%
Maped	1	1%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

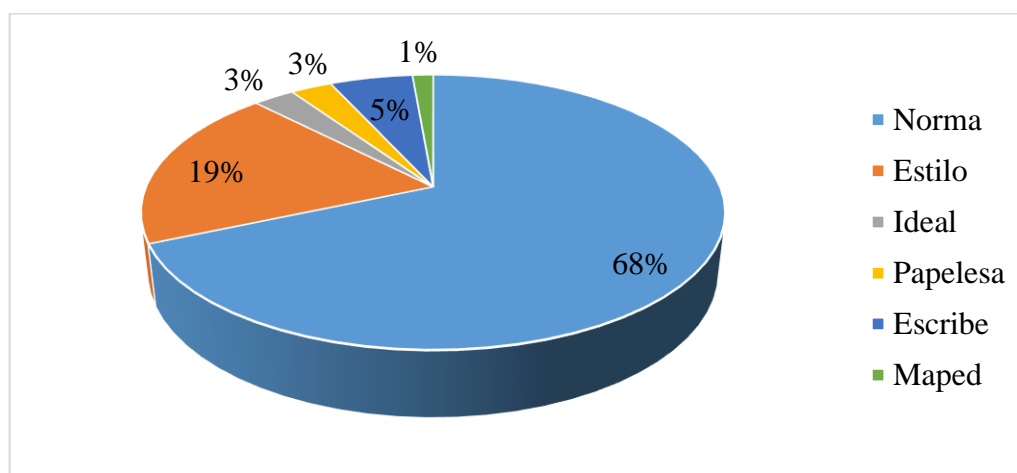


Gráfico 61: Marca preferida al comprar productos de papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se identifica que la mayoría del segmento otros prefieren los productos de la marca Norma, mientras que una menor cantidad prefiere la marca Estilo y un mínimo grupo opta por las marcas Ideal, Papelesa y Maped. Lo que representa que la papelería deberá contar con productos de las marcas más demandadas para poder cubrir las necesidades y expectativas de este segmento.

9. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer?

Tabla 75

Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	58	79%
No	15	21%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

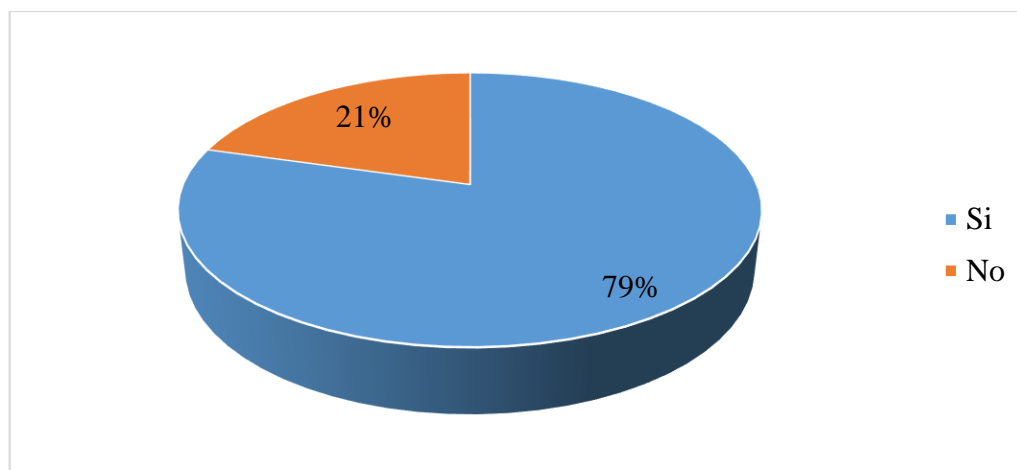


Gráfico 62: Disposición del cliente a comprar productos en la papelería a establecer

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Las personas encuestadas de la parroquia Andrade Marín del segmento otros, en su mayoría afirman que estarían dispuestos a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer en el mencionado sector, mientras que una menor cantidad de personas mencionan que no adquirirán productos en la papelería, demostrando que del segmento estudiado se tendría una visible demanda para el emprendimiento

10. ¿Según su criterio marque cuales servicios adicionales personalizados le gustaría que ofrezca una papelería?

Tabla 76

Servicios adicionales personalizados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Membretado	14	19%
Forrado	41	56%
Elaboración de carátulas	26	36%
Cajas de regalo personalizadas con material reciclable	14	19%
Servicio de Café Express	6	8%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

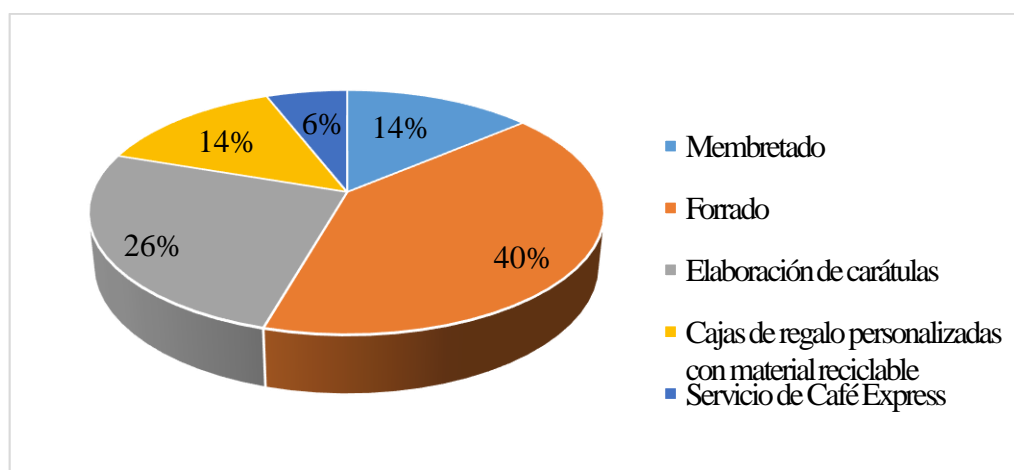


Gráfico 63: Servicios adicionales personalizados

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Los encuestados de la parroquia de Andrade Marín tienen un gran interés por el servicios de Forrado y elaboración de caratulas, y en poco interés en los servicios de membretado, cajas de regalo personalizados y el servicio de café express.

11. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una papelería?

Tabla 77

Medio para conocer una papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Volantes	18	25%
Radio	7	10%
Red Social	26	36%
Visita al local	14	19%
Referencia de amigos	8	11%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

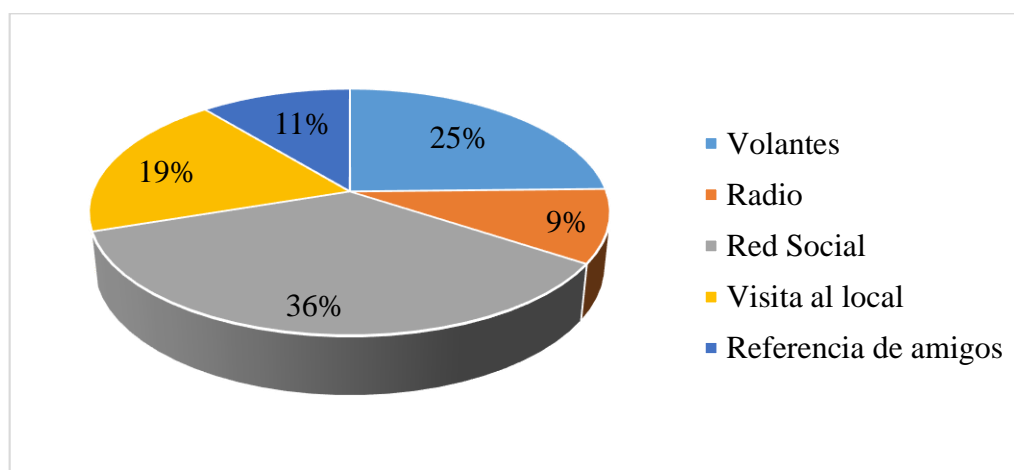


Gráfico 64: Medio para conocer una papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se evidenció que los encuestados de la parroquia de Andrade Marín tienen un manejo constante de redes sociales por lo cual es el mejor medio para dar a conocer la papelería, además les gustaría informarse por volantes pues existe una gran afluencia de gente por la tarde y noche. Un grupo pequeño de encuestados les gustaría conocer por medio de la radio, pues en su trabajo es muy utilizado.

12. ¿Cuál es la promoción que más le gustaría beneficiarse?

Tabla 78

Promoción que le gustaría beneficiarse

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	24	33%
2x1 en productos seleccionados	34	47%
Regalos por sus compras	15	21%
Otros	0	0%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

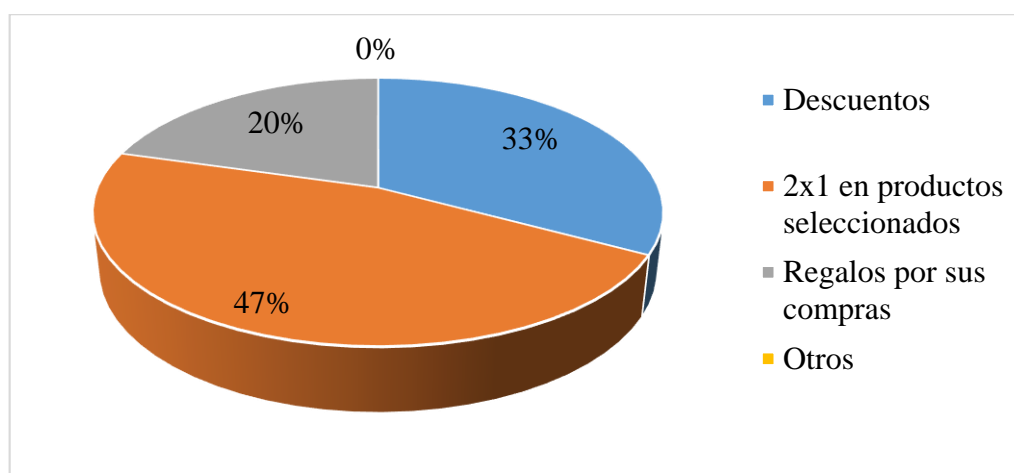


Gráfico 65: Promoción que le gustaría beneficiarse

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

La mayoría de los encuestados de la parroquia de Andrade Marín aprecian el beneficio del 2x1 en productos seleccionados, otro grupo significativo menciona que les gustaría los descuentos por compras, y finalmente un grupo pequeño prefieren regalos por sus compras.

13. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la papelería?

Tabla 79

Horario de atención de la papelería

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Lun-Vie 7am-1pm Y 3pm-8pm / Sab-Dom 2pm-7pm	42	58%
Lun-Vie 7am-8pm / Sab-Dom 5pm-9pm	28	38%
Lun-Vie 7am-3pm Y 5pm-10pm / Sab-Dom 3pm-8pm	3	4%
Total	73	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

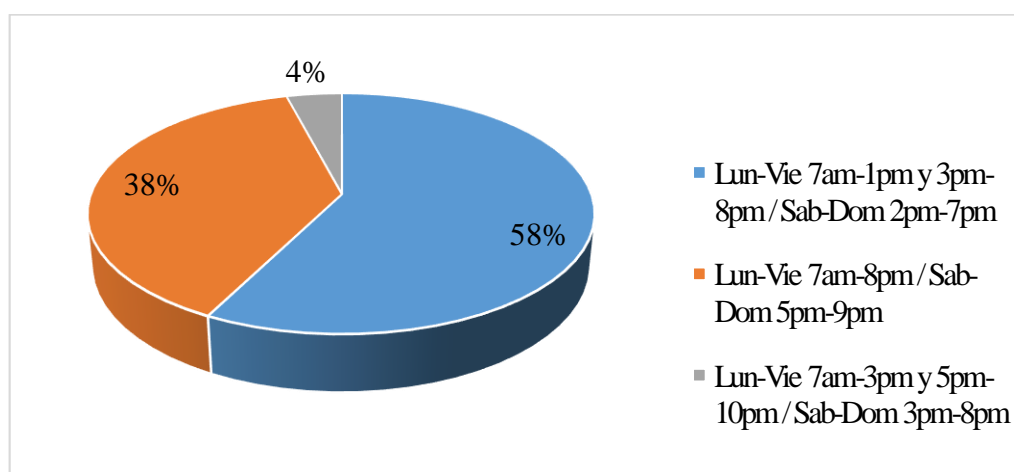


Gráfico 66: Horario de atención de la papelería

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras

Análisis:

Se pudo analizar que la mayoría de encuestados de la parroquia de Andrade Marín prefieren una atención desde muy temprano, además hay un grupo significativo de encuestados que prefieren una atención permanente sin descanso de almuerzo, mientras que un grupo pequeño de encuestados prefieren que la atención sea más en la tarde.

3.10. Conclusiones

A continuación se detallan las conclusiones de las encuestas realizadas a los cuatro segmentos Padres de familia con carga estudiantil, Padres de familia estudiantes y con carga estudiantil, Padres de familia sin carga estudiantil y Otros:

- 1) En la parroquia de Andrade Marín los padres de familia tienen en promedio dos hijos, a excepción del segmento Otros que no tienen ningún hijo. Dentro de los cuales solo un hijo se encuentra estudiando.
- 2) Se ha observado que los segmentos analizados demandan en su mayoría cuadernos, libretas, artículos escolares, artículos de escritura y de oficina, papeles y fomaí en pliegos, por lo cual la papelería debe abastecer de estos suministros preferentemente.
- 3) La frecuencia de compra de productos de papelería de los clientes en la parroquia de Andrade Marín, en su mayoría es quincenal y mensual, y en un porcentaje significativo realizan compras de manera semanal. Realizando un gasto promedio semanal de entre \$6 y \$10 dólares considerándose una oportunidad para el emprendimiento.
- 4) Al momento de visitar una papelería los clientes tiene un interés relevante por la calidad de los productos que comercializan precios cómodos, así como la atención al cliente pues requieren de un servicio rápido, agradable y cómodo.
- 5) En la implementación de servicios adicionales en una papelería, la mayoría de encuestados les gustaría que se ofertara los servicios de forrado, elaboración de carátulas y cajas de regalo personalizadas. Así también como obtener el beneficio de descuentos en sus compras así también el beneficio del 2x1 en productos seleccionados y regalos por su compra.

6) El mejor medio para conocer una papelería en la parroquia de Andrade Marín son las redes sociales debido al manejo constante que actualmente se tiene, además otras opción que les gustaría informarse seria a través de una visita al local y volantes pues existe una gran afluencia de gente por la tarde y noche.

3.11. Descripción del producto o servicio

La nueva microempresa se dedicará a comercializar todo tipo de productos y servicios dirigidos a estudiantes, oficinistas y demás interesados, que demandan diariamente suministros de oficina, útiles escolares y papelería.

Las líneas de productos y servicios que la microempresa se enfocará en comercializar son los siguientes:

3.11.1. Líneas de productos y servicios

a) Productos

- Suministros de Oficina: Agendas y notas, accesorios de oficina, archivadores y separadores, grapadoras y perforadoras y máquinas.
- Tecnología: Almacenamiento.
- Útiles Escolares: Cuadernos, carpetas y folders, escritura, arte y manualidades, dibujo técnico, didácticos y cartucheras.
- Bazar: Lentejuelas, ojos móviles y limpiapipas.
- Papel: Cartulinas, cartón, papel continuo, papel para fotocopia e impresiones y formatos.

b) Servicios

- Anillado
- Espiralado

- Copias
- Impresiones
- Forrado
- Membretado
- Elaboración de carátulas
- Cajas de regalo personalizadas con material reciclable
- Café Express

3.11.2. Características de los productos y servicios

Las características principales de los productos y servicios que se dedicará a ofertar la papelería son las siguientes:

- Amplia diversidad en las líneas de productos.
- Productos y servicios de calidad.
- Precios altamente competitivos.
- Servicios totalmente personalizados.

3.11.3. Ventajas de los productos y servicios

Se puede considerar los siguientes aspectos que la papelería tendrá sobre la competencia, los cuales serán muy relevantes para concretar las compras de los clientes, entonces se tiene:

- Más opciones de productos entre los cuales el cliente puede elegir.
- Nuevos servicios personalizados para estudiantes.
- Disponibilidad total de los productos y servicios.
- Facilidad al realizar transacciones con la organización.

3.11.4. Beneficios de los productos y servicios

Los clientes que realicen sus compras en la papelería gozarán de varios beneficios, entre los cuales se pueden citar:

- Servicios enfocados en excelente atención al cliente.
- Productos a precios totalmente accesibles.
- Descuentos y promociones en compras.
- Ambiente agradable.
- Tener todos los implementos de papelería al alcance de su mano.

3.11.5. Presentación de los productos y servicios

Los productos vienen en sus propios empaques y presentaciones, por lo cual, en la papelería únicamente se los acomoda en vitrinas y estanterías de forma que llamen la atención y sean visibles ante los clientes, para que estos puedan apreciar sus características y los adquieran.

Ilustración 1

Presentación de los productos



Fuente: (Ideas Invertir Dinero, 2018)

3.11.6. Forma de comercialización de los productos y servicios

La papelería para comercializar sus productos y servicios implementará el canal directo, debido a que la microempresa comprará mercadería a empresas distribuidoras de insumos escolares y posteriormente hacer la entrega directa a los clientes.

COMERCIALIZACIÓN



3.12. Identificación del Precio

De acuerdo a la información del estudio de mercado se determina la capacidad de pago semanal de las personas encuestadas en productos de papelería, lo cual se detalla a continuación:

Segmento I: Padres de familia con carga estudiantil

El 46% de los encuestados está en capacidad de pagar entre \$6 y \$10 dólares.

El 26% de los encuestados está en capacidad de pagar menos de 5 dólares.

El 23% de los encuestados está en capacidad de pagar entre 11 y 15 dólares.

El 5% de los encuestados está en capacidad de pagar más de 16 dólares.

Segmento II: Padres de familia estudiantes y con carga estudiantil

El 35% de los encuestados está en capacidad de pagar entre \$6 y \$10 dólares.

El 35% de los encuestados está en capacidad de pagar entre 11 y 15 dólares.

El 24% de los encuestados está en capacidad de pagar menos de 5 dólares.

El 6% de los encuestados está en capacidad de pagar más de 16 dólares.

Segmento III: Padres de familia sin carga estudiantil

El 59% de las personas investigadas está en capacidad de pagar entre 6 y 10 dólares.

El 25% de los encuestados está en capacidad de pagar menos de 5 dólares.

El 8% de los encuestados está en capacidad de pagar entre 11 y 15 dólares.

El 8% de los encuestados está en capacidad de pagar más de 16 dólares.

Segmento IV: Otros

El 47% de los encuestados está en capacidad de pagar menos de 5 dólares.

El 38% de los encuestados está en capacidad de pagar entre 6 y 10 dólares.

El 11% de los encuestados está en capacidad de pagar más de 16 dólares.

El 4% de los encuestados está en capacidad de pagar entre 11 y 15 dólares.

3.13. Identificación del Cliente**Segmento I: Padres de familia con carga estudiantil**

Adquieren en mayor cantidad de cuadernos y libretas, además de papeles y fomaí, artículos de escritura y escolares diversos. Mientras que en menor cantidad adquieren artículos de oficina y de regalo. Tienen una frecuencia de compra mayor semanal y quincenal para adquirir suministros propios de la papelería. Y un porcentaje mínimo se acercan a adquirir diario y anualmente considerando que gastan más en el mes de septiembre debido al inicio de clases en unidades educativas en la región sierra.

Preferencia de compra con la marca Norma en cuanto a cuadernos y hojas, y un porcentaje significativo en la marca Estilo, en cuanto a bolígrafos, marcadores y lápices prefieren la marca BIC, así también un porcentaje algo significativo también lo adquieren en la marca Staedtler.

Al visitar una papelería tiene un interés relevante por la calidad de los productos que comercializan, así también un porcentaje significativo aprecian la atención al cliente y el precio, mientras que un aspecto no tan significativo es la ubicación de la papelería.

Aprecian los servicios de Forrado, elaboración de caratulas así también les gustaría obtener el beneficio de descuentos en sus compras y el beneficio del 2x1 en productos seleccionados.

Les gustaría conocer la papelería a través de una visita local y otro grupo les gustaría enterarse por medio de redes sociales.

Segmento II: Padres de familia estudiantes y con carga estudiantil

Adquieren en su mayoría los artículos de cómputo, artículos escolares, artículos para archivo, papeles y foma en pliegos grandes, cuadernos, block, libretas y papeles carta y oficio. Realizando sus compras con alta frecuencia quincenal y mensual, pero ésta disminuye en compras semanales y anuales, descartando la opción de compras diarias. Un gasto mayor en productos de papelería es en el mes de septiembre, debido a que es el periodo en cual sus hijos inician clases.

Tienen preferencia en la marca Norma al adquirir cuadernos y hojas, cantidades menores prefieren las marcas Estilo, Papelesa y Escribe. Y prefieren la marca Bic en bolígrafos, marcadores y lápices, cantidades menores les gusta la marca Maped, Carioca, Staedtler.

Consideran que la atención al cliente es el aspecto primordial, pues requieren de un servicio rápido, agradable y cómodo; en menor porcentaje dieron a conocer que la calidad, el precio y

la ubicación de la papelería son aspectos que influyen en la elección de un establecimiento al momento de adquirir productos. Prefieren que la papelería sea promocionada por la red social y mediante visitas al local.

Les gustaría que se ofertara los servicios de forrado y elaboración de carátulas, y que la papelería aplique la promoción de descuentos por la compra de productos.

Segmento III: Padres de familia sin carga estudiantil

Adquieren diferentes productos en una papelería, destacando en su mayoría cuadernos, blocks, libretas, papeles carta y oficio, libros y formas contables y artículos de escritura; mismos que los utilizan en su actividad laboral y otros los destinan para entretenimiento de sus hijos. Realizando sus compras de productos de papelería quincenalmente, menores porcentajes lo hacen diario, mensual y anualmente, descartando la opción de compras semanales. Se consideran que sus gastos tienden a ser constantes durante el año.

Prefieren la marca Norma al adquirir cuadernos y hojas prefieren, y la marca BIC en bolígrafos, marcadores y lápices.

Consideran que el precio, la calidad y la atención al cliente respectivamente son los aspectos primordiales al momento de visitar una papelería.

Les gustaría que la papelería ofertara los servicios de forrado y cajas de regalo personalizadas, y que además apliquen la promoción de descuentos por la compra de productos.

Prefieren que la papelería sea promocionada por la red social y mediante visitas al local, de la misma manera existe un pequeño porcentaje que le gustaría que sea promocionado en radio, volantes y en base a referencia de amigos.

Segmento IV: Otros

Adquieren con frecuencia cuadernos, libretas, papeles, fomaí artículos de escritura y escolares diversos; mientras que en un mínimo porcentaje adquieren artículos navideños, de regalo, artículos de cómputo y de oficina.

En cuanto a marcas de Cuadernos y hojas la mayoría prefiere Norma, un porcentaje también significativo prefieren la marca Estilo, a diferencia de bolígrafos y lápices tiene una preferencia por la marca BIC así también por la marca Staedtler.

Tienen preferencia en la calidad y el precio al momento de adquirir productos de una papelería, mientras que un porcentaje poco significativo considera que la atención al cliente y la ubicación de la papelería no es tan importante al momento de la compra.

Tienen un gran interés por el servicios de Forrado y elaboración de caratulas, y en poco interés en los servicios de membretado, cajas de regalo personalizados y el servicio de café express. Además aprecian el beneficio del 2x1 en productos seleccionados, otro grupo significativo menciona que les gustaría los descuentos por compras.

Les gustaría mucho conocer a la papelería por redes sociales, además menciona que les gustaría interesarse por volantes pues existe una gran afluencia de gente por la tarde y noche.

3.14. Determinación de la Oferta

En la parroquia de Andrade Marín donde se pretende dar apertura a la papelería se realizó una observación directa a la competencia y considerando ciertos aspectos que se plasma en la ficha de observación Anexo N° 5, se pudo obtener la siguiente información:

Papelería y Bazar

Este establecimiento es esquinero, sus instalaciones son pequeñas con vitrinas sencillas y poco ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo y solo una persona atiende a la clientela. En cuanto a sus líneas de productos que oferta la papelería se limitan a artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares y papeles y fomaí en pliegos grandes. El servicio al cliente se considera regular, pero no presta servicios adicionales.

Sus instalaciones están a disposición de sus clientes en horario vespertino; pero se ha observado que generalmente existe atención irregular.

Papelería Stefan

Su ubicación es central, sus instalaciones son moderadamente amplias, sus muebles y vitrinas son adecuadas y están estéticamente ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo, además otorga crédito a personas allegadas y su personal está conformado por dos trabajadores que son la propietaria quien desempeña las funciones de administradora y un vendedor. En cuanto a sus las líneas de productos que oferta la papelería son variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y fomaí en pliegos grandes, artículos de cómputo, suministros de oficina, artículos navideños y de regalo. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora y emplastado.

Según lo observado su horario de atención al cliente no es regular por la mañana, mientras que en la tarde su horario es regular desde de 17:00 pm hasta las 22:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana atienden en la mañana y a partir de las 19:00 pm hasta las 22:00 pm.

Papelería Rosita

Sus instalaciones son pequeñas a simple vista, en cuanto a sus vitrinas son rústicas. Además se pudo observar que una habitación de su domicilio es utilizada como bodega. La forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo, además otorga crédito a personas allegadas y su personal está conformado por dos trabajadores que son la propietaria quien desempeña las funciones de administradora y un vendedor. En cuanto a sus líneas de productos que oferta la papelería son regularmente variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y fomaí en pliegos grandes, artículos de cómputo, suministros de oficina, artículos navideños y de regalo. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora e impresiones.

El establecimiento brinda atención al cliente en horario permanente de 08:00 am hasta las 21:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana ya que el local se encuentra en su propia vivienda.

Papelería Nova

En cuanto a sus instalaciones son pequeñas y limitadas, cuenta con vitrinas adecuadas y ordenadas, la forma de pago habitual de sus clientes es en efectivo y su personal se reduce a un solo trabajador que es el propietario quien desempeña las funciones que requiere el establecimiento. Sus líneas de productos que oferta la papelería son medianamente variadas destacando artículos de escritura, cuadernos y libretas, artículos escolares, papeles y fomaí en pliegos grandes, artículos de cómputo y suministros de oficina. El servicio al cliente se considera bueno y confiable, y presta servicios adicionales de anillado, copiadora, emplastado, tutorías académicas y cyber.

El establecimiento brinda atención al cliente en horario fijo de 8:00 am a 13:00pm y de 16:00 pm a 20:00 pm de lunes a viernes, y fines de semana atiende en horario vespertino.

3.15. Descripción de la demanda

La demanda fue identificada una vez realizado el estudio de mercado, en el cual a través de la aplicación de la encuesta de acuerdo al cálculo de la muestra de la población de Andrade Marín, se determinó la cantidad de dinero que gastan en la adquisición de productos respecto a las líneas de útiles escolares, suministros de oficina, papel, tecnología y bazar de la papelería, así también la frecuencia con que los pobladores los solicitan. Permitiendo conocer los gustos y preferencias de los pobladores.

3.15.1. Cuantificación de la demanda

Para la cuantificación de la demanda se consideró los datos obtenidos en el cálculo de la muestra, pues una vez considerada el universo de 3992 personas y aplicando a las 355 personas encuestas según la muestra, a través de una regla de tres simple se puede obtener el universo para cada segmento encuestado, tabulado y analizado.

Tabla 80
Población por Segmento

SEGMENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	POBLACION
Padres de familia con carga estudiantil	224	63,10%	2519
Padres de familia estudiante y con carga estudiantil	34	9,58%	382
Padres de familia sin carga estudiantil	24	6,76%	270
Otros	73	20,56%	821
TOTAL	355	100%	3992

A continuación se muestra la posible demanda por cada segmento, esto se realizó en base a la pregunta 9 de la encuesta realizada a la población de Andrade Marín:

Tabla 81

Demanda Segmento 1

SEGMENTO	Respuesta	PORCENTAJE	POBLACION
Padres de familia con carga estudiantil	SI	96%	2418
	NO	4%	101
TOTAL	355	100%	2519

Tabla 82

Demanda Segmento II

SEGMENTO	Respuesta	PORCENTAJE	POBLACION
Padres de familia estudiante y con carga estudiantil	SI	76%	290
	NO	24%	92
TOTAL	355	100%	382

Tabla 83

Demanda Segmento III

SEGMENTO	Respuesta	PORCENTAJE	POBLACION
Padres de familia sin carga estudiantil	SI	92%	248
	NO	8%	22
TOTAL	355	100%	270

Tabla 84

Demanda Segmento IV

SEGMENTO	Respuesta	PORCENTAJE	POBLACION
Otros	SI	82%	673
	NO	18%	148
TOTAL	355	100%	821

Una vez calculando la demanda de cada una de los segmentos obtener que la posible demanda del emprendimiento es un total de 3960 de las personas.

3.16 Recuperación del Capital

Para el cálculo de la recuperación del capital se realizó las operaciones correspondientes siendo un total de 11 meses con 6 días el tiempo en recuperar la inversión esto muestra en el Anexo

3.17. Estrategias de comercialización

- Realizar convenio cooperativo con la Unidad Educativa Antonio Ante ya que es la institución que se encuentran cerca de la papelería.
- Trabajar con acumulación de puntos por tres compras mayores a 5 dólares, mismos que se podrán canjear por regalos promocionales, a través de una tarjeta de cliente frecuente.
- Realizar publicidad de la papelería mediante volantes, red social y radio, ya que son los más apreciados por los segmentos investigados.
- Crear una página en las redes sociales y alentar a los clientes a seguir sus actualizaciones, de esta manera la papelería será recomendada de una persona a otra tras convertirse en seguidor.
- Contratar personal capacitado para la temporada escolar y promocionar los servicios de forrado y membretado por la compra de las listas de útiles completas, de manera que se puedan aumentar las ventas.
- Crear un sorteo o un concurso entre los clientes de la papelería en temporada escolar.
- Participar en ferias escolares para dar a conocer los productos y servicios de la papelería.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción.

El estudio técnico tiene como objeto establecer la función óptima de comercialización de productos y prestación de servicios de una papelería, además mobiliario, procesos y localización estratégica de la microempresa.

4.2. Localización del proyecto.

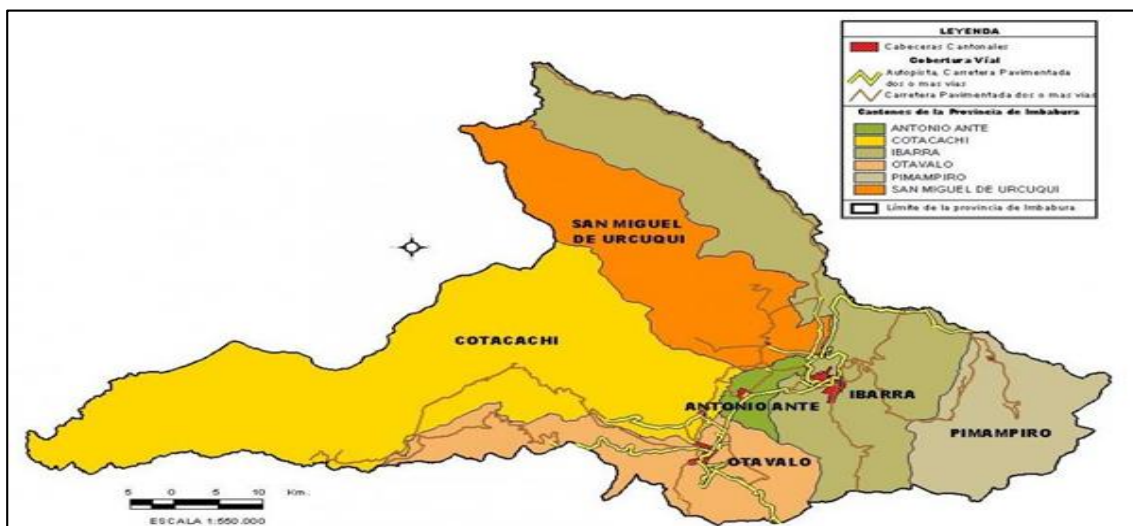
La localización estratégica de la microempresa, se determinó mediante un análisis macro y micro localización y así escoger la opción adecuada para el cliente.

4.2.1. Macrolocalización.

La papelería se encontrará ubicada en Ecuador, en la provincia de Imbabura, en la región Sierra, cantón Antonio Ante, parroquia de Andrade Marín.

Ilustración 2

Mapa de la Provincia de Imbabura



Fuente: (Visitando la Provincia de Imbabura Cantón Otavalo, 2018)

4.2.2. Microlocalización.

La Papelería estará ubicada en la parroquia Andrade Marín del cantón Antonio Ante, en el barrio Central, en la calle General Enríquez y Abdón Calderón.

Ilustración 3

Mapa de Microlocalización



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps>

4.2.3. Factores a considerar para la ubicación de la microempresa.

El proceso para determinar el lugar adecuado para ubicar la microempresa comercializadora de productos y servicios de papelería, inicia con la descripción de las alternativas de localización del emprendimiento.

En base a la investigación de campo se determina que los posibles lugares para la implementación de la nueva microempresa en la parroquia de Andrade Marín son los siguientes:

Tabla 85**Posibles sectores de ubicación**

Posibles sectores a ubicar	
Barrio Central	A
Barrio la Dolorosa	B
Sector panamericana	C
Barrio Junín	D

Elaborado por: Autoras

Una vez identificado los posibles sectores para la ubicación de la empresa, a continuación se determina los factores más significativos que inciden en la decisión de la ubicación correcta de la empresa. En la siguiente tabla se presenta el análisis de los factores para determinar el sector más adecuado para ubicar a la papelería en la parroquia de Andrade Marín, para cada alternativa se evalúa sobre los 10 puntos:

Calificaciones para elección:

1 = Péximo, 2 = Malo, 3 = Malo, 4 =Regular, 5 = Regular, 6 = Bueno, 7 = Bueno, 8 = Muy Bueno, 9 = Excelente, 10 = Óptimo

Tabla 86**Factores de decisión**

Factores de decisión	Ponderación	A	B	C	D
Facilidad de acceso	10%	9	8,5	8,5	7
Disponibilidad de servicios básicos	18%	10	10	10	9
Seguridad	8%	9	8	8	7
Ubicación Comercial	16%	9	7	7	6
Movimiento peatonal	20%	7	8	7	5
Facilidad de transporte	4%	9	9	9	6
Zona Poblada	7%	7	8	7	5
Cultura de compra y consumo	8%	8	7	7	5
Mercado meta	9%	8	6	6	7
Total	100%	76	71,5	69,5	57

Fuente: Investigación directa

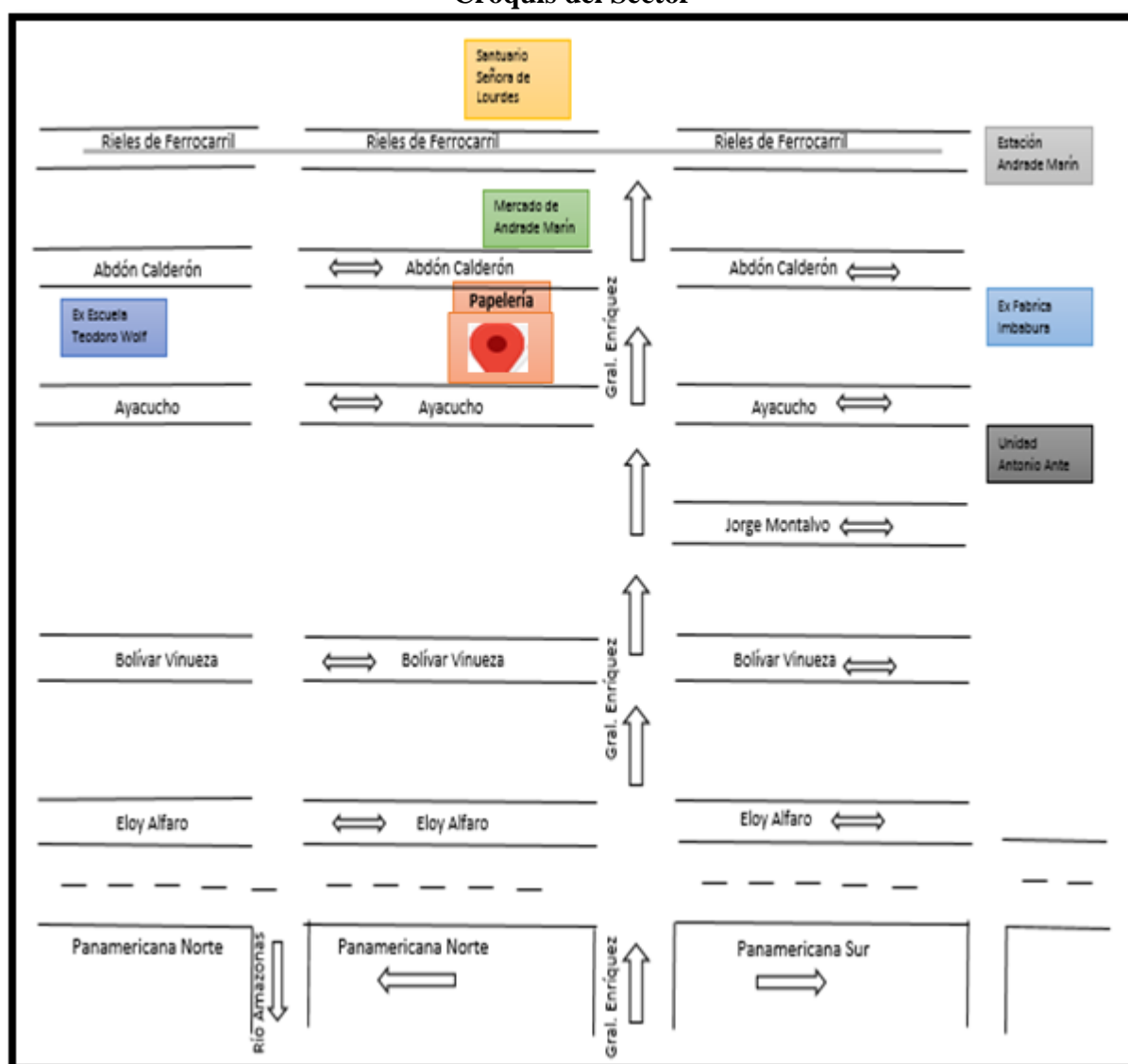
Elaborado por: Autoras

Tras el análisis de los diferentes factores, se ha identificado que la ubicación estratégica para la papelería es en el Barrio Central, de la parroquia de Andrade Marín en las calles General Enríquez y Abdón Calderón. Pues se considera un sector altamente seguro, con gran movilidad peatonal y una zona comercial, además se encuentra cerca de instituciones educativas y lo fundamental que existe un lugar disponible para la ubicación del local.

a) Croquis del sector.

Ilustración 4

Croquis del Sector



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autoras

4.3. Distribución del almacén.

4.3.1. Terreno y área del almacén

El área del local cuenta con 27,5 m² distribuidos de tal manera que permita el correcto desarrollo de las actividades comerciales de la papelería. A continuación se muestra la distribución del espacio en metros cuadrados.

Tabla 87
Distribución de la Papelería en m2

Sección/ área	Cantidad	Superficie (m2)
Administrativa	1	3
Caja	1	2,25
Atención al Cliente	1	11
Bodega	1	5,25
Baño	1	3
Sala de espera	1	3
Total		27,5

Elaborado por: Autoras

4.3.2. Distribución.

De acuerdo a las secciones anteriormente nombradas se muestra a continuación las actividades, materiales y/o equipos que sean necesarios para realizar la actividad comercial.

Tabla 88
Distribución del Almacén

Sección/ Área	Actividades, materiales y/o equipos
Administrativa	Se contara con una sección responsable de supervisar las labores asignadas, toma de decisiones, crear valor agregado a los productos y servicios. Para realizar las actividades contara con una computadora.
Cajera	Área designada para receiptar el dinero de las ventas, así también se entregara su debida facturación con la ayuda de una caja registradora.
Atención al cliente	Muestra y venta de los productos, asesora a los clientes y oferta los servicios de la papelería.
Bodega	Lugar destinado para almacenar mercadería de la papelería hasta su posterior venta.

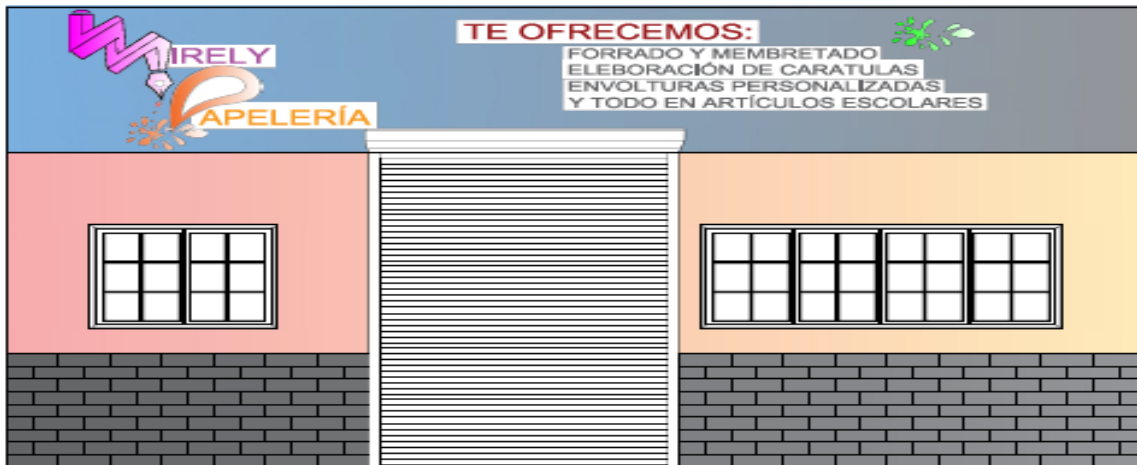
Elaborado por: Autoras

4.3.3. Infraestructura.

a) Fachada frontal de la Papelería

Ilustración 5

Fachada frontal Papelería

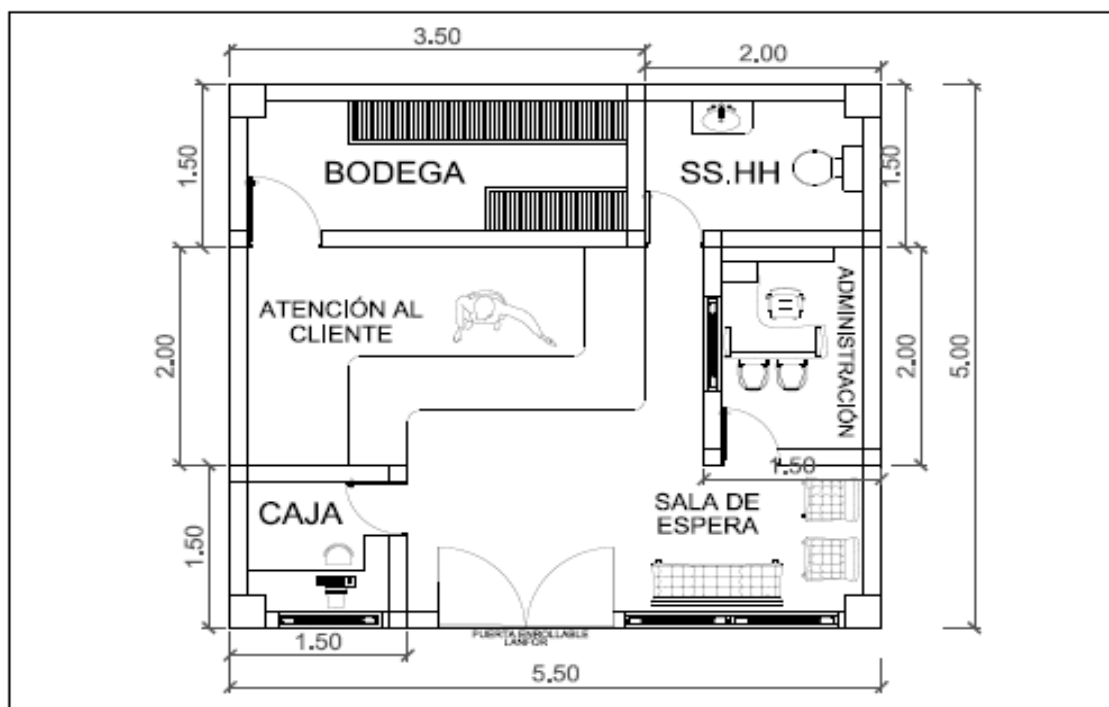


Elaborado por: Autoras

b) Plano de la Papelería

Ilustración 6

Plano Papelería



Elaborado por: Autoras

4.4. Mobiliario, equipos y maquinaria necesarios.

4.4.1. Muebles y enseres.

Para la correcta gestión de las actividades de la microempresa se requiere adquirir los siguientes muebles y enseres:

Tabla 89

Unidades de Muebles y Enseres

Detalle	Cantidad
Escritorio ejecutivo	1
Sillón ejecutivo	1
Sillas	2
Vitrinas	4
Estanterías	3
Archivador	1

Elaborado por: Autoras

4.4.2. Equipo de cómputo.

Para brindar el servicio de copias, impresiones y escaneado es necesario que se tenga a disposición un equipo de computación adecuado, el cual se detalla a continuación:

Tabla 90

Unidades de Equipo de cómputo

Detalle	Cantidad
Computadora	1
Caja registradora	1
Impresora-Copiadora con escáner	1

Elaborado por: Autoras

4.4.3. Equipo de oficina.

Será indispensable contar con un equipo de oficina en la microempresa, pues permitirá que el trabajo se facilite, por ello, se contará con lo siguiente:

Tabla 91**Unidades de Equipo de Oficina**

Detalle	Cantidad
Teléfono	1

Elaborado por: Autoras

4.4.4. Maquinaria y Equipo

Para la correcta operatividad de la papelería y eficiencia en sus servicios, es necesario que se adquiera herramientas óptimas para que los resultados sean satisfactorios para el cliente. Las cuales se detallan a continuación:

Tabla 92**Unidades de Maquinaria y equipo**

Detalle	Cantidad
Plastificador Office Life A4	1
Guillotina A3 Metálica	1
Perforadora Anilladora	1

Elaborado por: Autoras

4.5. Recurso humano.

La nueva papelería requiere personal capacitado y con experiencia para ejecutar las actividades que demanden las áreas de la microempresa, garantizando de esta manera un trabajo productivo. Para el emprendimiento se requerirá contratar el siguiente personal:

Tabla 93**Recurso Humano**

Descripción	Cantidad
Administrador	1
Auxiliar Contable	1
Cajero/a	1
Vendedor	1
Total	4

Elaborado por: Autoras

4.6. Flujoograma del proceso de comercialización de artículos de la Microempresa

Las etapas básicas del proceso de comercialización a realizarse dentro de la papelería para optimizar tiempo y atender al cliente de manera satisfactoria es el siguiente:

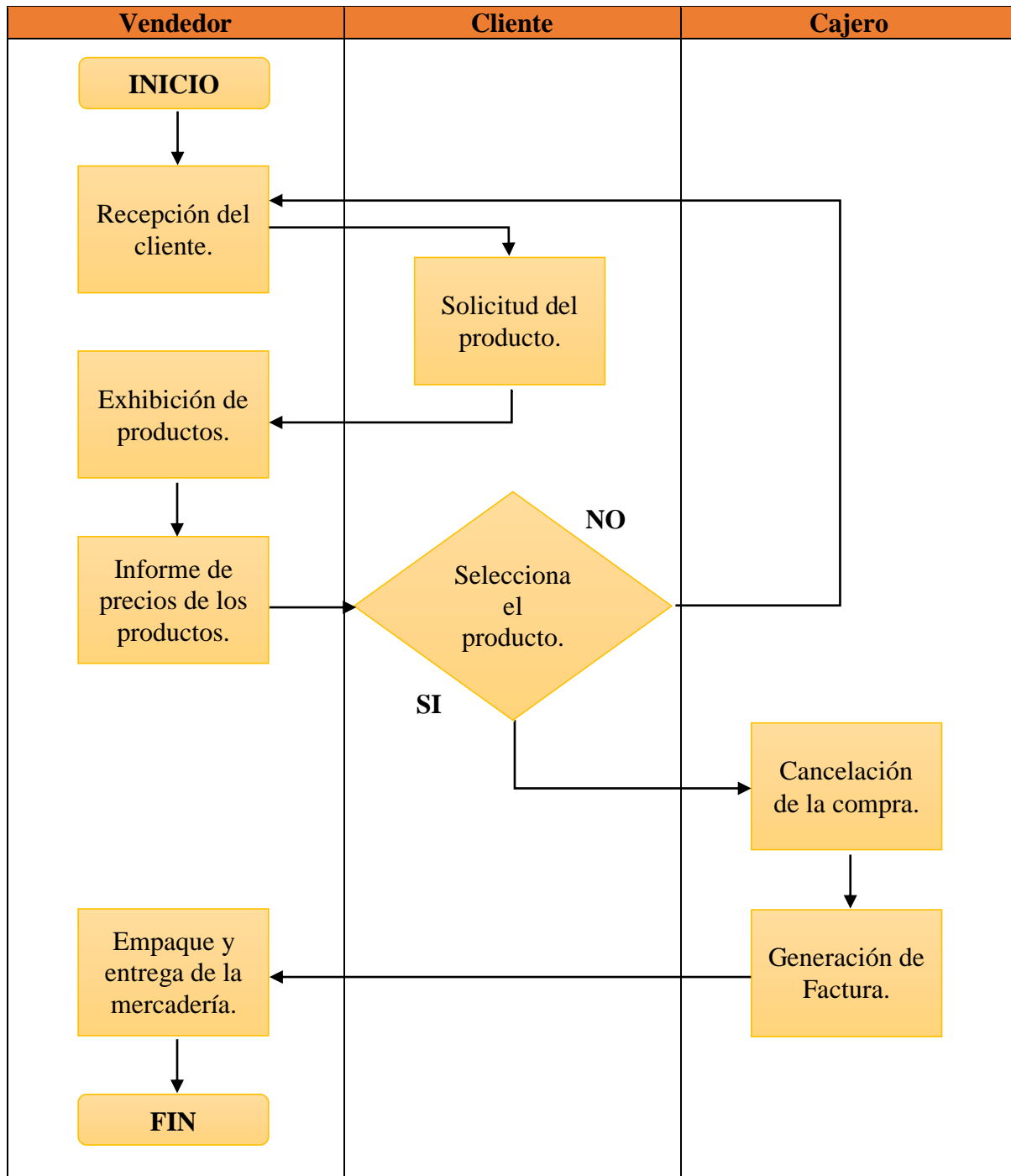


Gráfico 67: Flujoograma de Procesos

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autoras

4.6.1. Descripción del proceso de comercialización de artículos de la Microempresa

El proceso de comercialización que se realizará en la papelería se fundamenta en lo siguiente:

- a) Inicio: comprende en iniciar la relación vendedor-cliente.
- b) Recepción del cliente: el vendedor brinda un cordial saludo de bienvenida, para luego continuar en la atención a lo que el cliente solicite. (Tiempo 1 minuto).
- c) Solicitud del producto: el cliente realiza el pedido de los productos que necesite. (Tiempo 1 minuto).
- d) Exhibición de productos: el vendedor se encarga de mostrar los productos acorde a la solicitud del cliente, para ello debe actuar con agilidad. (Tiempo 2 minutos).
- e) Informe de precios de productos: mientras el cliente seleccione los productos de su agrado, el vendedor indicará los precios de cada uno de ellos. (Tiempo 3 minutos).
- f) Selección del producto: el cliente selecciona el producto de su preferencia, para ello es necesario que el vendedor lo motive a la decisión de compra, presentando los beneficios del producto, caso contrario el proceso habrá terminado. (Tiempo 1 minuto).
- g) Cancelación de la compra: la cajera realiza el cobro del valor registrado en la factura. (Tiempo 30 segundos).
- h) Generación de factura: la cajera procede a realizar la factura correspondiente a la venta del producto. (Tiempo 1 minuto).
- i) Empaque y entrega del producto: el vendedor procede a empaclar el producto vendido y entrega al cliente con un agradecimiento y saludo cordial de despedida. (Tiempo 30 segundos).
- f) Fin: término del proceso de venta.

CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. Presentación

En el presente capítulo se desarrolla los aspectos económicos operativos de la papelería “MIRELY”, los cuales determinaron la viabilidad del negocio, pues presenta el uso eficiente de recursos disponibles estimados al primer año de actividad.

5.1.1. Objetivo General

Realizar un estudio económico que permita determinar la viabilidad de la papelería “MIRELY” a través del presupuesto operacional, presupuesto de caja y el punto de equilibrio.

5.1.2 Objetivos Específicos

- a) Determinar la inversión fija del negocio.
- b) Determinar el capital de Trabajo.
- c) Calcular la amortización del financiamiento externo.
- d) Determinar el presupuesto de ingresos y compras, estimado a 12 meses.
- e) Realizar los estados financieros correspondientes de la papelería “MIRELY”.
- f) Calcular el Punto de equilibrio
- g) Determinar el presupuesto de caja

5.2. Inversión Inicial

5.2.1 Inversión Fija

Para el inicio de las actividades comerciales de la papelería “MIRELY”, se consideró una inversión fija entre recursos tangibles e intangibles de \$2.115,00 dólares, los cuales se encuentran repartidos en los siguientes elementos esenciales:

a) Adecuación

Los arreglos que se realizarán al local acordes a las necesidades de la papelería “MIRELY” se desglosan en pintura y estucado a las paredes, así también la iluminación, teniendo éstos un costo:

Tabla 94

Adecuaciones

Rubro	M2	V. Unitario	V. Total
Adecuaciones	27,5	2,00	55,00
Total			55,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

b) Muebles y Enseres

Para la correcta gestión de las actividades de la microempresa se requiere adquirir los siguientes muebles y enseres con sus respectivos costos unitarios:

Tabla 95

Muebles y Enseres

Activo	Cantidad	V. unitario	V. Total
Escritorio ejecutivo	1	59,00	59,00
Sillón ejecutivo	1	28,00	28,00
Sillas	2	10,00	20,00
Vitrinas	4	70,00	280,00
Estanterías	3	95,00	285,00

Archivador	1	65,00	65,00
Total			737,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

c) Equipo de Cómputo

El servicio de copias, impresiones y escaneado es necesario que se tenga a disposición un equipo de computación adecuado, el cual se detalla a continuación:

Tabla 96

Equipo de Computo

Activo	Cantidad	V.unitario	V. Total
Computadora	1	250,00	250,00
Caja registradora	1	400,00	400,00
Impresora-copiadora con escáner	1	450,00	450,00
Total			1100,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

d) Equipo de Oficina

Para facilitar el trabajo se contará con lo siguiente:

Tabla 97

Equipo de Oficina

Activo	Cantidad	V.unitario	V. Total
Teléfono	1	15,00	15,00
Total			15,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

e) Maquinaria y Equipo

Una correcta operatividad de la papelería y eficiencia en sus servicios, es necesario que se adquiera herramientas óptimas como:

Tabla 98
Maquinaria y Equipo

Activo	Cantidad	V.unitario	V. Total
Plastificador office life a4	1	25,00	25,00
Guillotina a3 metálica	1	38,00	38,00
Perforadora anilladora	1	75,00	75,00
Total			138,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

f) Gasto de constitución y organización

La papelería para su constitución necesita incurrir en varios gastos, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 99
Gasto de Constitución

Activo	Cantidad	V.unitario	V. Total
Gastos de constitución total	1	20,00	20,00
Permisos de funcionamiento	2	25,00	50,00
Total			70,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

5.2.2. Capital de Trabajo

Según Córdoba (2012) “El capital de trabajo es la capacidad líquida que necesita una organización para afrontar los gastos operativos que aseguren su funcionamiento y representa el flujo financiero a corto plazo, participando en el estudio de la estructura financiera” (pág. 188). En el caso del emprendimiento en cuestión se consideró el costo de mercadería como elemento principal, el costo de Mano de Obra y los costos indirectos tales como arriendo, servicios básicos, teléfono, útiles de aseo

El capital de trabajo del cual dispone la papelería “MIRELY” es equivalente al valor de \$3.613,62 dólares, mismo que se lo ha establecido para que empiece a funcionar las

operaciones corrientes del negocio en el periodo de un mes, considerando los siguientes aspectos:

a) Inventario de mercadería

Son los bienes tangibles que se disponen para la venta en el curso ordinario del negocio a los clientes satisfaciendo las necesidades de los mismos. Para la adquisición de los productos se realiza la compra a los proveedores a un cierto costo, luego de ello ingresa a la papelería donde incurren otros costos indirectos como de transporte y de mano de obra. Por lo tanto obtenemos el costo real que asume la papelería al adquirir de cada producto. Esto se puede apreciar en el

Anexo 6

b) Gastos Operativos

Dentro de los gastos para mantener la operatividad diaria de la papelería se consideran los siguientes los costos, considerando también la Mano de obra:

Tabla 100
Gastos Operativos

CONCEPTO	V. MENSUAL
Arriendo	125,00
Servicios Básicos	25,00
Teléfono	30,00
Sueldos	2091,34
Útiles de aseo	10,00
TOTAL	2.281,34

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Autoras

c) Mano de Obra - Sueldos

El rol de pagos que se presenta a continuación, muestra los sueldos que son destinados al personal que laborará en la papelería “MIRELY”, dichas cantidades se consideran dentro de los gastos operativos en los meses de las temporadas bajas y medias, además en los meses agosto, octubre y noviembre.

Tabla 101
Rol de Pagos

Empleado	Cargo	Cantidad	Horas Suplementarias	Horas Extraordinarias	INGRESOS						EGRESOS		
					SBU	Otros	H. Suplem.	H. Extras	Total ingresos	IEES 9,45%	Otros	Total egresos	A recibir
N/C	Administrador Auxiliar	1			600,00	0,00	0,00	0,00	600,00	56,70	0,00	56,70	543,30
N/C	Contable	1			193,00	0,00	0,00	0,00	193,00	18,24	0,00	18,24	174,76
N/C	Cajero	1			450,00	0,00	0,00	0,00	450,00	42,53	0,00	42,53	407,48
N/C	Vendedor	1			386,00	0,00	0,00	0,00	386,00	36,48	0,00	36,48	349,52
Total									1629,00			153,94	1475,05

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

Tabla 102
Rol de provisiones

CARGO	Meses (12)	S. básico (386)		Personas (5)		TOTAL
	Patronal IESS (12,15%)	13 Sueldo	14 Sueldo	F Reserva	Vacaciones	
Administrador	72,90	50,00	32,17	0,00	0,00	155,07

Auxiliar Contable	23,45	16,08	32,17	0,00	0,00	71,70
Cajero	54,68	37,50	32,17	0,00	0,00	124,34
Vendedor	46,90	32,17	32,17	0,00	0,00	111,23
Total						462,34

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

Los valores que se representan en el siguiente rol de pagos se consideran como sueldos dentro del gasto operativo únicamente en el mes de septiembre, puesto que en estas fechas se produce un mayor movimiento de clientes dentro de la papelería por motivo de inicio a clases en la región sierra.

Tabla 103

Rol de Pagos mes de septiembre

Empleado	Cargo	Cantidad	Horas Suplementarias	Horas Extraordinarias	INGRESOS					EGRESOS			
					SBU	Otros	H. Suplem.	H. Extras	Total ingresos	IEES 9,45%	Otros	Total egresos	A recibir
N/C	Administrador	1			600,00	0,00	0,00	0,00	600,00	56,70	0,00	56,70	543,30
N/C	Auxiliar Contable	1			193,00	0,00	0,00	0,00	193,00	18,24	0,00	18,24	174,76
N/C	Cajero	1			450,00	0,00	0,00	0,00	450,00	42,53	0,00	42,53	407,48
N/C	Vendedor	1		16	386,00	0,00	0,00	51,47	437,47	41,34	0,00	41,34	396,13
N/C	Vendedor	1		16	386,00	0,00	0,00	51,47	437,47	41,34	0,00	41,34	396,13
Total					2117,93					200,14			1917,79

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autoras

Tras la determinación de la inversión fija y el capital de trabajo se obtuvo el siguiente resumen correspondiente a la inversión inicial de la papelería “MIRELY”:

Tabla 104
Inversión Total

INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Fija	2.115,00	37%
Capital de trabajo	3.613,62	63%
TOTAL	5.728,62	100,00%

Fuente: Determinación de la inversión

Elaborado por: Autoras

5.3. Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos comprende los recursos económicos que la papelería “MIRELY” estima obtener por concepto de ventas de los productos y servicios en el periodo de un año, de tal manera que pueda financiar los gastos producidos por la actividad comercial de la misma. El precio fue establecido en base a la competencia, mismos que aplican un porcentaje de utilidad diferente para cada producto, esto se puede evidenciar en el **Anexo 7**. Además se clasificó a los meses en tres temporadas que son baja, media y alta. **Anexo 8**

5.4. Presupuesto de Compras

El presupuesto de compras contiene toda la mercadería que se debe adquirir para el buen desempeño de la papelería, por lo cual, se consideró las cantidades de cada producto de acuerdo a la temporada de ventas baja, media y alta. El costo de cada artículo fue establecido de acuerdo a las proformas de uno de los principales proveedores, en este caso Sari Papelería Popular de la ciudad de Ibarra. **Anexo 9**

5.5. Estructura del Financiamiento

Al calcular el monto total de la inversión inicial, se identifica que la papelería para poner en marcha su actividad comercial necesita de un capital de \$5.728,62 dólares, de los cuales el 60% será financiado con las aportaciones que las socias están en capacidad de cubrir y el financiamiento externo equivalente al 40% se lo obtendrá mediante un préstamo al BanEcuador.

Tabla 105

Financiamiento

Financiamiento	Valor	Porcentaje
Interno	3.437,17	60,00%
Externo	2.291,45	40,00%
Total	5.728,62	100,00%

Fuente: Inversión Inicial, Estructura de la empresa

Elaborado por: Autoras

5.5.1. Amortización de la deuda

A continuación se muestra la tabla de amortización del préstamo que se solicitará al BanEcuador que apoya a los nuevos emprendimientos, a una tasa de interés del 15% anual con un plazo de 3 años, cabe mencionar que para mostrar la viabilidad del emprendimiento se detalla el primer año de endeudamiento:

Tabla 106

Amortización

Tabla de amortización				
Capital		2.291,45		
Interés		15,00%		
Plazo (años)		3,00		
Cuota		\$79,43		
Banco		BANECUADOR		
	Fecha	Cuota	Interés	Capital
1	2/1/2018	\$79,43	\$28,64	\$50,79
2	1/2/2018	\$79,43	\$28,01	\$51,43

3	3/3/2018	\$79,43	\$27,37	\$52,07
4	2/4/2018	\$79,43	\$26,71	\$52,72
5	2/5/2018	\$79,43	\$26,06	\$53,38
6	1/6/2018	\$79,43	\$25,39	\$54,05
7	1/7/2018	\$79,43	\$24,71	\$54,72
8	31/7/2018	\$79,43	\$24,03	\$55,41
9	30/8/2018	\$79,43	\$23,34	\$56,10
10	29/9/2018	\$79,43	\$22,63	\$56,80
11	29/10/2018	\$79,43	\$21,92	\$57,51
12	28/11/2018	\$79,43	\$21,21	\$58,23
13	28/12/2018	\$79,43	\$20,48	\$58,96
14	27/1/2019	\$79,43	\$19,74	\$59,69
15	26/2/2019	\$79,43	\$19,00	\$60,44
16	28/3/2019	\$79,43	\$18,24	\$61,19
17	27/4/2019	\$79,43	\$17,47	\$61,96
18	27/5/2019	\$79,43	\$16,70	\$62,73
19	26/6/2019	\$79,43	\$15,92	\$63,52
20	26/7/2019	\$79,43	\$15,12	\$64,31
21	25/8/2019	\$79,43	\$14,32	\$65,12
22	24/9/2019	\$79,43	\$13,50	\$65,93
23	24/10/2019	\$79,43	\$12,68	\$66,75
24	23/11/2019	\$79,43	\$11,85	\$67,59
25	23/12/2019	\$79,43	\$11,00	\$68,43
26	22/1/2020	\$79,43	\$10,15	\$69,29
27	21/2/2020	\$79,43	\$9,28	\$70,15
28	22/3/2020	\$79,43	\$8,40	\$71,03
29	21/4/2020	\$79,43	\$7,51	\$71,92
30	21/5/2020	\$79,43	\$6,62	\$72,82
31	20/6/2020	\$79,43	\$5,71	\$73,73
32	20/7/2020	\$79,43	\$4,78	\$74,65
33	19/8/2020	\$79,43	\$3,85	\$75,58
34	18/9/2020	\$79,43	\$2,91	\$76,53
35	18/10/2020	\$79,43	\$1,95	\$77,48
36	17/11/2020	\$79,43	\$0,98	\$78,45
			\$568,17	\$2.291,45

Fuente: Inversión Inicial, Estructura de la empresa

Elaborado por: Autoras

5.6. Depreciación

La depreciación de los activos fijos necesarios para la papelería “MYRELY” se basa en el reglamento para la aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno en el art. 28 numeral

6.

Tabla 107
Depreciación

Activos	Valor	%depre	Depreciación	Mensual
Muebles y enseres	737,00	10%	73,70	6,14
Equipo de cómputo	1100,00	33,33%	366,63	30,55
Equipo e oficina	15,00	10%	1,50	0,13
Maquinaria y equipo	138,00	10%	13,80	1,15
Gasto de constitución	70,00	20%	14,00	1,17
Total			469,63	39,14

Fuente: Reglamento de servicio de rentas internas

Elaborado por: Autoras

5.7. Estados Financieros

Los estados financieros nos permitirán visualizar la imagen económica que tendrá la microempresa durante el primer año de actividades y en base a ello tomar decisiones acertadas que procuren la viabilidad de la papelería.

5.7.1. Estado de situación financiera

El estado de situación financiera está estructurado en base a los activos corrientes, activos fijos, pasivos y patrimonio de la papelería al inicio de sus actividades comerciales.

PAPELERÍA “MIRELY”
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
 Al 01 de _____ del 20XX

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
ACTIVO CORRIENTE			
Caja - Bancos	3613,62	Pasivos a largo plazo	2291,45
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3613,62	TOTAL PASIVO	2291,45
ACTIVOS FIJOS		<u>PATRIMONIO</u>	
Adecuaciones	55,00	Capital Social	3437,17
Muebles y Enseres	737,00		
Equipo de cómputo	1100,00		
Equipo de oficina	15,00		
Maquinaria y Equipo	138,00		
Gasto de constitución	70,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	2115,00	TOTAL PATRIMONIO	3437,17
TOTAL ACTIVOS	<u>5728,62</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>5728,62</u>

Fuente: Presupuesto de Ingresos, compras y costos

Elaborado por: Autoras

5.7.2. Estado de resultados

El estado de resultados es una herramienta de gestión muy importante, pues permite visualizar el desempeño de la microempresa en el periodo de un año, identificando los ingresos y gastos producidos y como consecuencia de ello las pérdidas o ganancias obtenidas en cada mes. Para la papelería “MYRELY” se lo elabora considerando inventarios. **Anexo 10**

5.7.3. Presupuesto de Caja

Documento que suministra a la microempresa la información acerca del saldo final de caja al terminar el periodo económico de un año y en base a ello identificar la viabilidad financiera de la papelería. Además planifica adecuadamente las necesidades de financiamiento.

Tabla 108

Presupuesto de Caja

CUENTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGOS.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ENTRADAS DE EFECTIVO												
Presupuesto Ventas 100% Efectivo	775,59	775,59	775,59	775,59	2.259,87	2.259,87	2.259,87	16.618,65	16.618,65	16.618,65	16.618,65	2.259,87
TOTAL	775,59	775,59	775,59	775,59	2259,87	2259,87	2259,87	16618,65	16618,65	16618,65	16618,65	2259,87
SALIDAS DE EFECTIVO												
Presupuesto Compras 100% Efectivo	453,27	453,27	453,27	453,27	1336,59	1336,59	1336,59	9739,86	9739,86	9739,86	9739,86	1336,59
Arriendo	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Servicios Básicos	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Teléfono	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Sueldos	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.091,34	2.590,82	2.091,34	2.091,34	2.091,34
Útiles de aseo	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Intereses	28,64	28,01	27,37	26,71	26,06	25,39	24,71	24,03	23,34	22,63	21,92	21,21
Capital	50,79	51,43	52,07	52,72	53,38	54,05	54,72	55,41	56,10	56,80	57,51	58,23
TOTAL	2814,04	2814,04	2814,04	2814,04	3697,37	3697,37	3697,37	12100,63	12600,11	12100,63	12100,63	3697,37
FLUJO NETO	-2038,45	-2038,45	-2038,45	-2038,45	-1437,50	-1437,50	-1437,50	4518,02	4018,54	4518,02	4518,02	-1437,50
UTILIDAD ANUAL	3669,63											

Fuente: Capital de trabajo y Amortización de la deuda

Elaborado por: Autoras

5.8. Evaluación financiera

La técnica utilizada para comprobar la viabilidad financiera de la papelería “MIRELY” durante el primer año de actividades es el punto de equilibrio multiproducto, pues es el que tiene mayor envergadura para el negocio.

5.8.1. Punto de Equilibrio Multiproducto

El punto de equilibrio multiproducto considera que cada artículo comercializado en la papelería tiene un porcentaje de participación en el volumen de ventas. Mediante su cálculo se obtiene información relevante para la microempresa, pues se determina el número de unidades de cada producto y servicio se tendrá que vender durante el año para poder obtener beneficios económicos.

El cálculo del punto de equilibrio se lo realiza en función del margen de contribución total de cada producto, como se muestra a continuación:

Tabla 109
Comportamiento del Costo

Cuentas	Fijos	Variables	Total
Costo de ventas		46118,88	46118,88
Gastos operación	27875,56		27875,56
Depreciación	469,63		469,63
Total	28345,19	46118,88	74464,06

Fuente: Estado de resultados

Elaborado por: Autoras

Una vez considerada el comportamiento del costo se procede al cálculo del punto de equilibrio en unidades de cada producto **Anexo 11**

Al aplicar la fórmula se obtiene el punto de equilibrio, el cual determina que la papelería para generar beneficios durante el primer año tendrá que vender 15.142 unidades entre productos y servicios.

$$\begin{aligned}
 \text{PE} &= \frac{\text{CFT}}{\text{MC}} \\
 \text{PE} &= \frac{28345,19}{1,87} \\
 \text{PE} &= \mathbf{15142}
 \end{aligned}$$

Para el cálculo en unidades monetarias se utilizó la siguiente formula:

$$\begin{aligned}
 \text{PE} &= \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}} \\
 \text{PE} &= \frac{28345,19}{1 - \frac{46118,88}{78616,44}} \\
 \text{PE} &= \frac{28345,19}{0,413368502} \\
 \text{PE} &= \mathbf{68571,23824}
 \end{aligned}$$

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.1. Propuesta Administrativa

La papelería “MIRELY” será una empresa dedicada a la comercialización de productos y materiales educativos, suministros de oficina, así también al ofrecimiento de servicios de anillado, fotocopiado, emplastado y la elaboración de cajas personalizadas de regalo.

6.1.1. Logotipo

Ilustración 7

Logotipo



Elaborado por: Autoras

El logotipo se crea a base de una combinación M y P, en las cuales el color lila de la letra M (de Mirely) refleja calidez y dulzura, sentimientos que se quiere transmitir en la atención al cliente. Mientras que el color Naranja de la letra P (de papelería) refleja alegría y creatividad, en los productos y servicios.

6.1.2. Slogan

MIRELY Papelería “Estilos modernos y garantizados”

6.2. Estructura Legal

6.2.1. Razón Social

El nombre comercial que adoptara el negocio será Papelería “MIRELY” pues representa la abreviatura de los nombres de las socias del negocio en cuestión Marcela Elizabeth Cuasapaz Herrera y Mireya Yadira Quiroz Quimbia.

6.2.2. Figura Jurídica

El negocio se denominará bajo sociedad en nombre colectivo, debido a que es una microempresa privada y la constitución de su capital será mediante los aportes de las dos socias de forma equitativa, así también las responsabilidades serán compartidas es decir autorizadas para los actos y contratos que fueren necesarios.

La conformación de esta sociedad en nombre colectivo se tendrá en cuenta las siguientes características, mismas que son regidas por la Ley de Compañías del Ecuador:

- El monto del capital puede ser el que estén al alcance de las socias.
- Las responsabilidades de las socias es ilimitada.
- Las socias participan directamente de los beneficios y las pérdidas si fuera el caso.
- La Sociedad se disuelve si una de las socias fallece.

6.2.3. Permisos y Obligaciones

Para el correcto funcionamiento de la papelería “MIRELY” debe responder a los siguientes trámites y obligaciones:

- a) Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes).
- b) Certificado de seguridad de Cuerpo de Bomberos.
- c) Adquisición de la Patente Municipal

6.3. Filosofía de la microempresa

6.3.1. Misión

Papelería “MIRELY” es una microempresa dedicada a la comercialización de productos y materiales educativos, oficina y arte, y de atención de manera ágil, oportuna y de bajo costo, cumpliendo las expectativas del cliente dentro de un entorno de bienestar para sus colaboradores.

6.3.2. Visión

Papelería “MIRELY” dentro de 5 años será líder a nivel del cantón Antonio Ante en la comercialización y distribución de productos y materiales educativos, oficina y arte, manteniendo la diversidad, calidad y efectividad en los productos y servicios.

6.3.3. Objetivos

Organizacional

Contar con un personal idóneo para ofrecer un servicio de excelencia que permita diferenciar de la competencia.

Administrativo

Mantener un clima organizacional adecuado para los colaboradores en la gestión de actividades cotidianas, para la obtención de resultados positivos.

Comercial

Brindar diversificación de productos de alta calidad a precios competitivos que garantice la satisfacción de los clientes.

Servicio

Ofrecer atención personalizada y eficaz en los servicios.

6.3.4. Valores

La base fundamental para el correcto funcionamiento de la microempresa “MIRELY” será su cultura empresarial, la cual está ligada a los siguientes principios éticos y morales:

Respeto: Promover un trato educado y digno a la diversidad de las personas

Responsabilidad Social: Contribuir en el desarrollo humano mediante el compromiso y la confianza de la papelería “MIRELY” hacia sus empleados.

Transparencia: Actuar de manera justa hacia sus clientes y sus colaboradores con honestidad en la realización de todas las operaciones de la papelería “MIRELY”

Ética: Promover una conducta moral y adecuada de los colaboradores de la papelería.

Trabajo en equipo: Incentivar la colaboración entre miembros de la papelería, para disminuir el tiempo de acción y aumentar la eficacia de los resultados.

Servicio: Adoptar actitudes de colaboración ante los clientes y compañeros de trabajo.

Creatividad: Generar nuevas ideas para el crecimiento de la papelería ofreciendo factores diferenciadores a la competencia.

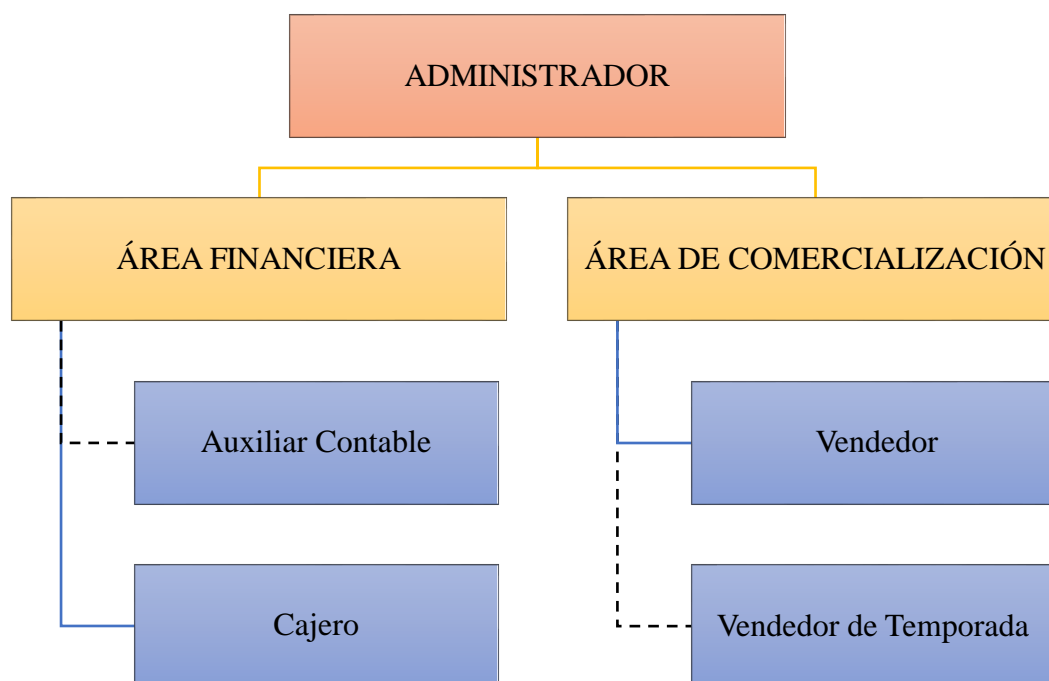
6.3.5. Políticas

- Procurar atender las necesidades de los clientes de manera ágil y efectiva.
- Capacitar periódicamente al personal.
- Actualizar trimestralmente los datos administrativos, contables y financiero de la papelería.
- Medir el desempeño del personal a través de evaluaciones semestrales.
- Verificar el buen estado de los productos antes de realizar la venta.
- Otorgar descuentos en temporada escolar a las ventas mayores a \$60.
- Mantener la confidencialidad de la información de los clientes.

6.4. Organigrama Estructural

El negocio basa su estructura organizacional en la función principal de establecer autoridad, jerarquía y comunicación interna entre las áreas que la conforman, con el fin de que se pueda comercializar los productos y prestar los servicios de manera ordenada y controlada para alcanzar los objetivos de la organización.

La estructura organizacional de la papelería “MIRELY” es la siguiente:




Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Autoras.


6.5. Descripción de las funciones

6.5.1. Manual de funciones


 PAPERERÍA “MIRELY” “Estilos modernos y garantizados”	
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Cargo:	Administrador
Jefe Inmediato:	Ninguno
Personas en el Cargo:	1
Objetivo: El administrador de la papelería “MIRELY” gestionará el funcionamiento eficaz y eficiente del negocio	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Actuar como representante legal de la papelería. ✓ Dirigir el manejo de las actividades propias del negocio. ✓ Controlar el cumplimiento de los planes propuestos. ✓ Toma decisiones. ✓ Realizar visitas y contactos con los proveedores ✓ Realizar reuniones de trabajo con los colaboradores. 	

✓ Asignar eficientemente los recursos de la Papelería.	
Perfil del Cargo:	Ejecutor de la gestión administrativa y financiera de la empresa.
Requisitos:	<p>Nivel Académico Título superior universitario en administración de Empresas o Contabilidad</p> <p>Habilidades Capacidad de liderazgo y organización. Poder de persuasión Iniciativa</p> <p>Experiencia Profesional Experiencia mínima 3 años en cargos similares.</p> <p>Edad De 28 a 38 años</p> <p>Sexo Hombre o Mujer</p>


Elaborado por: Autoras

	PAPELERÍA “MIRELY” “Estilos modernos y garantizados”
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Cargo:	Auxiliar Contable
Jefe Inmediato:	Administrador
Personas en el Cargo:	1
Objetivo: El Auxiliar contable de la papelería “MIRELY”, establece y coordina la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, efectuando informes financieros en plazos y fechas correspondientes	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lleva libros y registros de contabilidad ✓ Revisa y compara rol de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas. ✓ Realiza declaraciones de impuestos al SRI dentro de los plazos estipulados. ✓ Realiza los presupuestos y rendiciones de cuentas. ✓ Elabora y presenta estados financieros al Administrador ✓ Participa en la elaboración de inventarios. 	
Perfil del Cargo:	Responsable de asesorar al Administrador en materia financiera con el cual debe trabajar conjuntamente.
Requisitos:	<p>Nivel Académico Título universitario de Contabilidad y Auditoría</p> <p>Habilidades Organizar área de comercialización Conocimiento de sistemas y programas informáticos. Conocimiento fiscal y tributario.</p> <p>Experiencia Profesional Experiencia mínima dos años en labores afines, preferiblemente en una empresa comercial.</p> <p>Edad De 25 a 30 años</p> <p>Sexo Hombre o Mujer</p>

Elaborado por: Autoras

	PAPERÍA “MIRELY” “Estilos modernos y garantizados”
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Cargo:	Cajero/a
Jefe Inmediato:	Administrador
Personas en el Cargo:	1
Objetivo: El cajero/a de la papelería “MIRELY”, atiende los pagos y cobros generados por las actividades del negocio.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realiza cierres de caja diarios. ✓ Cobrar el monto de la factura ✓ Realizar el depósito de las recaudaciones de la papelería. ✓ Emitir comprobantes de venta. ✓ Elaborar las proformas de compra que los clientes soliciten. 	
Perfil del Cargo:	Responsable controlar el dinero que se maneja en la caja registradora.
Requisitos:	<p>Nivel Académico</p> Segundo año universitario en la carrera de Contabilidad o carreras afines Bachiller general unificado <p>Habilidades</p> Manejo de cajas registradoras Agilidad y eficiencia Conocimiento en sistemas informáticos <p>Experiencia Profesional</p> Experiencia mínima un año en labores afines, preferiblemente en una empresa comercial.

Elaborado por: Autoras

	PAPELERÍA “MIRELY” “Estilos modernos y garantizados”
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Cargo:	Vendedor
Jefe Inmediato:	Cajero
Personas en el Cargo:	1
Objetivo: El vendedor de la papelería “MIRELY” debe organizar los productos de manera óptima para el cliente.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender a los clientes ✓ Despachar pedidos ✓ Recibir mercadería y revisar que los productos este conforme al pedido. ✓ Almacenar los productos en bodega. ✓ Empacar los productos de venta. ✓ Atención personalizada hacia los clientes. ✓ Informar a los clientes sobre las ofertas, descuentos y promociones. 	
Perfil del Cargo:	Responsable de crear un vínculo con el cliente, dando inicio a la fidelización.
Requisitos:	<p>Nivel Académico</p> Bachiller general unificado <p>Habilidades</p> Creatividad Carisma Agilidad Responsable y honrado <p>Experiencia Profesional</p> Experiencia mínima 6 meses en ventas preferiblemente en una empresa comercial.

Elaborado por: Autoras

. CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Introducción

Para evaluar los impactos que provocará la puesta en marcha de la papelería “MIRELY” en la parroquia de Andrade Marín, se hará uso de una matriz con las respectivas valoraciones para cada indicador.

7.2. Objetivo

Identificar los efectos que producirán los principales impactos tras la creación de la papelería para mitigarlos.

7.3. Escala de medición de impactos

Para un correcto análisis de impactos la valoración para cada indicador a medir, se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 110

Escala de medición de impactos

PONDERACIÓN	SIGNIFICADO
-3	Impacto (Alto negativo)
-2	Impacto (Medio negativo)
-1	Impacto (Bajo negativo)
0	Neutro
1	Impacto (Bajo positivo)
2	Impacto (Medio positivo)
3	Impacto (Alto positivo)

Elaborado por: Autoras

Para calcular la incidencia del impacto se utiliza la siguiente fórmula

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

7.4. Evaluación de Impactos

7.4.1. Impacto Social

Tabla 111

Impacto Social

Indicadores	Nivel de impacto								Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Calidad de vida						X			2
Desarrollo micro empresarial					X				1
Satisfacción del trabajador							X		3
Total					1	2	3		6

Elaborado por: Autoras

$$\text{Impacto Social} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{6}{3} = 2$$

La Papelería “MIRELY” tiene un impacto social medio positivo con un puntaje de 2.

Calidad de Vida: Como resultado de la actividad comercial de la papelería las socias y colaboradores incrementará sus beneficios al obtener ingresos, mismo que mejoran su nivel de vida.

Desarrollo micro empresarial: El nuevo negocio permitirá incrementar el área comercial de la parroquia, cumpliendo las expectativas del pueblo marinense.

Satisfacción del trabajador: La correcta gestión del talento humano dentro de las actividades de la papelería son la clave para la satisfacción de la gente al adquirir sus productos. Además proponer un ambiente de trabajo adecuado aumentara la efectividad en los trabajadores.

7.4.2. Impacto Económico

Tabla 112

Impacto Económico

Indicadores	Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Fuentes de empleo							X		2
Nivel de ingresos							X		2
Oportunidad de inversión							X		2
Total							6		6

Elaborado por: Autoras

$$\text{Impacto Económico} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{6}{3} = 2$$

La Papelería “MIRELY” tiene un impacto económico medio positivo con un puntaje de 2.

Fuentes de empleo: Al dar apertura al negocio se generara empleo en la parroquia de Andrade Marín lo que se verá reflejado en la estabilidad económica de la familia del trabajador.

Nivel de Ingresos: Permite incrementar el poder adquisitivo de quienes ponen en marcha el negocio a través de una correcta optimización de recursos y una mayor efectividad.

Oportunidad de Inversión: Al dar inicio a la papelería es una oportunidad para conocer el mercado comercial y buscar alianzas estratégicas que permitan mantener al negocio sobre la competencia.

7.4.3. Impacto Empresarial

Tabla 113

Impacto Empresarial

Indicadores	Nivel de impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Clima organizacional							X	3
Cultura empresarial						X		2
Atención al cliente							X	3
Total						2	6	8

Elaborado por: Autoras

$$\text{Impacto Empresarial} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Empresarial} = \frac{8}{3} = 2,67$$

La Papelería “MIRELY” tiene un impacto empresarial medio positivo con un puntaje de 2,67

Clima organizacional: El ambiente de trabajo en la papelería será apropiado para cada área, pues las aptitudes y actitudes del administrador son las adecuadas para designar las funciones correspondientes a cada trabajador.

Cultura Empresarial: Para el negocio en cuestión los valores, normas y formas de pensar será dirigidas a prestar un excelente servicio, así también la imagen de la empresa va a ser un aspecto diferenciador ante la competencia.

Atención al cliente: El personal de la empresa estará comprometido y preparado a dar un servicio de calidad cumpliendo los pedidos de los clientes con responsabilidad, carisma y efectividad.

7.4.4. Impacto Ambiental

Tabla 114

Impacto Ambiental

Indicadores	Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Salud del personal								X	3
Reciclaje							X		2
Reutilización						X			1
Total						1	2	3	6

Elaborado por: Autoras

$$\text{Impacto Ambiental} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Ambiental} = \frac{6}{3} = 2$$

La Papelería “MIRELY” tiene un impacto Ambiental medio positivo con un puntaje de 2

Salud del personal: La higiene dentro de la papelería será muy rigurosa, pues es la clave en la atención al cliente generando confianza con el compromiso que los trabajadores tienen al brindar el servicio.

Reciclaje: Dentro de la papelería el principal incentivo será el reciclaje por lo cual se ofrecerá la elaboración de cajas de regalos con material reciclado.

Reutilización: En la Papelería se promoverá la reutilización de hojas de cuadernos de años anteriores, pues se ofrecerá el servicio de empastado para tener una mejor apariencia.

7.5. Impacto General del Proyecto

Tabla 115

Impacto general del proyecto

Indicadores	Nivel de impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Impacto social						X		2
Impacto económico						X		2
Impacto empresarial						X		2
Impacto ambiental						X		2
Total						8		8

Elaborado por: Autoras

$$\text{Impacto General del Proyecto} = \frac{\sum \text{Valoración de indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto General del Proyecto} = \frac{8}{4} = 2$$

Tras el análisis de cada uno de los impactos de La Papelería “MIRELY” tiene un impacto general medio positivo con un puntaje de 2, determinando el negocio es viable para el primer año de ejecución.

8. CONCLUSIONES

- Se identificó la escasa oferta y la deficiente atención en las papelerías, convirtiéndose en una oportunidad de implementar el negocio en cuestión con estrategias comerciales que permitan la acogida del mismo.
- El desarrollo del marco teórico permitió conocer temas claves acerca de la creación de una papelería en la parroquia de Andrade Marín, pues la base teórica y científica ayudó a sustentar y fortalecer el conocimiento en la realización del proyecto.
- El estudio de mercado arrojó datos importantes acerca de los gustos y preferencias de los segmentos establecidos, además el análisis de los indicadores ayudó a identificar la demanda, capacidad de compra, la frecuencia con la que visitan una papelería y el medio a través de cual les gustaría conocer el establecimiento, permitiendo definir las estrategias comerciales para llegar al cliente.
- Los resultados del estudio económico del proyecto arrojaron una inversión inicial de \$5.723,62 que al ser analizada con los presupuestos de compras e ingresos, y el financiamiento, el presupuesto de caja dio una utilidad positiva demostrando la viabilidad del proyecto durante el primer año de funcionamiento. Por otra parte estos datos permitieron la elaboración de los estados financieros de la papelería.
- La papelería llevara el nombre de “MIRELY” y será una sociedad en nombre colectivo., la cual se determinó la estructura filosófica y organizacional de la microempresa.
- Los impactos que genera este proyecto dio un resultado de un impacto medio positivo

9. RECOMENDACIONES

- Recopilar información clave y desarrollar una investigación de campo para identificar la oportunidad de crear una microempresa con el fin de ayudar a dinamizar la economía del sector.
- Para un correcto estudio de mercado es importante realizar una investigación tanto a la competencia directa como a los posibles clientes.
- Identificar de manera minuciosa cada detalle y los elementos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, permitiendo el uso eficiente de recursos.
- Dentro del cálculo de la inversión inicial, presupuestos de compras e ingresos, financiamiento entre otros, es necesario trabajar con datos reales y acorde al mercado. Puesto que el análisis de estos aspectos son clave para identificar la viabilidad del proyecto
- Asignar correctamente las responsabilidades a cada empleado a través de la elaboración de los manuales de funciones.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Adán Mico, P., & González López, A. (2015). *Emprender con éxito. 10 claves para generar modelos de negocio*. México: Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V.
- Arqueo Montaña, J. L. (2012). *Introducción a la contabilidad financiera (3a. ed.)*. Madrid: Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.
- Bello, R. (Noviembre de 2009). *CEPAL*. Obtenido de <http://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/planificacion-para-el-desarrollo>
- Black Porter, H. (2006). *Administración*. México: Prentice Hall.
- Coral Delgado, L., & Gudiño Dávila, E. L. (2014). *Contabilidad Universitaria*. Bogotá: McGraw-Hill.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cruz Herradón, A. (2013). *Marketing para autónomos*. Madrid: RA-MA Editorial.
- Flores Uribe, J. A. (2015). *Plan de negocios para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Flórez Uribe, J. A. (2015). *Plan de Negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- García Colín, J. (2008). *Contabilidad de costos (3a. ed.)*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- García Prado, E. (2014). *Calidad y servicio de proximidad en el pequeño comercio*.

Ideas Invertir Dinero. (15 de 01 de 2018). Obtenido de <http://www.ideasinvertirdinero.com/ideas-de-negocio-papeleria-material-escolar-e-informatica/>

INEC. (2015). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Ecuador en Cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2015/Principales_Resultados_DIEE2015.pdf

Martinez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *Metas estratégicas*. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.

Mazuela Llanos, A. (2012). *Diez herramientas de gestión organizacional: 1º parte*. Madrid: UNED.

Melgar Callejas, J. M. (2009). *Auditoría administrativa una necesidad permanente de la empresa moderna*. El Cid Editor | apuntes.

Moreta, B. (20 de Septiembre de 2014). *EL NORTE, Diario Regional Independiente ec*. Obtenido de EL NORTE, Diario Regional Independiente ec: <http://www.elnorte.ec/imbabura/antonio-ante/51094-1-535-estudiantes-en-unidad-antonio-ante.html>

Morueco, R. (2014). *Manual Práctico de Administración*. Bogotá: Ediciones de la U.

Munch, L. (2014). *Administración gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Prieto Herrera, J. E. (2009). *Proyectos: enfoque gerencial*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Robbins, S. (2005). *Administración*. México: Pearson Educacion.

Santiago. (21 de Diciembre de 2015). *Oposinet*. Obtenido de <https://oposinet.cvexpres.com/temario-de-tecnologia/temario-1-tecnologia/tema-13-la-distribucion-y-comercializacion-de-productos-el-mercado-y-sus-leyes-bsicas/>

Schnarch Kirberg, A. (2016). *El Marketing como estrategia de emprendimiento*. Bogotá: Ediciones de la U.

Uribe Macías, M. E., & Reinoso Lastra, J. F. (2013). *Emprendimiento y Empresarismo*. Bogotá: Ediciones de la U.

Visitando la Provincia de Imbabura Cantón Otavalo. (23 de 01 de 2018). Obtenido de <https://sites.google.com/site/visitandootavalo/mapa-del-sitio>

11. ANEXOS

Anexo 1: Ficha de Observación de diversificación de productos



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE - FACAE

Ficha de observación de las papelerías establecidas en la parroquia Andrade Marín

Objetivo: Conocer la diversificación de productos de las papelerías de la parroquia Andrade Marín.

PAPELERÍA: _____

UBICACIÓN: _____

PROPIETARIO: _____

Elementos tangibles a observar:

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS	SI	NO
Artículos diversos de oficina		
Artículos de escritura		
Papeles carta y oficio		
Artículos de cómputo		
Artículos para archivo		
Libros y formas contables		
Papeles y foma en pliego grande		
Cuadernos, blocks y libretas		
Artículos escolares diversos		
Anillado y emplastado		
Artículos de aseo		
Artículos para regalo		
Artículos navideños		

Anexo 2: Ficha de Observación de fuerzas competitivas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE - FACAE

Ficha de observación de las papelerías establecidas en la parroquia Andrade Marín

Objetivo: Determinar las fuerzas competitivas de la papelería dentro de la parroquia Andrade Marín.

PAPELERÍA: _____

UBICACIÓN: _____

PROPIETARIO: _____

Elementos tangibles a observar:

A) Área externa

PREGUNTA	Bueno	Regular	Malo
¿El Acceso a la papelería? (si es de fácil acceso o hay que desplazarse para llegar desde el punto de entrada o referencia).			
El establecimiento cuenta en su área exterior con una adecuada decoración (luminarias, aceras, limpieza)			
¿La imagen corporativa de la papelería es? (Logotipo, slogan, imagen de marca)			

B) Área de servicio

PREGUNTA	Bueno	Regular	Malo
¿El montaje de vitrinas es adecuado y con estética?			
¿La decoración y ambiente del lugar es?			
¿La higiene del lugar es?			
La presencia del personal de servicio es? (si están uniformados, con presencia pulcra)			

C) Área interna

PREGUNTA	SI	NO
¿Se observa fila y afluencia constante?		
¿Existe variedad de ofertas en cuanto a productos de papelería?		
¿Cuenta con servicios adicionales?		

Anexo 3: Encuesta dirigida a los propietarios de las papelerías establecidas en la Parroquia de Andrade Marín



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACAE

Encuesta dirigida a los propietarios de las papelerías establecidas en la Parroquia Andrade Marín

Objetivo: Determinar las fuerzas competitivas de la papelería dentro de la parroquia Andrade Marín.

Indicación: Marque con una X según su criterio.

PREGUNTAS

1. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su papelería?

- De 1 a 5 años ()
- De 6 a 10 años ()
- De 11 años en adelante ()

2. ¿Qué tan variados considera que son los productos de su papelería?

- Muy variados ()
- Regularmente variados ()
- Poco variados ()

3. ¿Cuáles son las marcas que usted compra?

- Norma ()
- Estilo ()
- Escribe ()
- Jean Book ()
- BIC ()
- Staedtler ()
- Rotrig ()
- Nataraj ()

- Faber Castell ()
- Bester ()

4. ¿Cuáles son sus proveedores?

1. Sari Papelería Popular ()
2. Provesum y Cía. ()
3. Dilipa ()
4. Otros ()

5. ¿Con que frecuencia se venden sus productos?

- Diariamente ()
- Semanalmente ()
- Temporadas ()

6. ¿Cuenta la papelería con servicios adicionales?

- Si ()
- No ()

7. ¿Qué forma de pago habitualmente utilizan sus clientes?

- Efectivo ()
- Tarjeta de crédito o débito ()
- Crédito personal ()

8. ¿Cuántas personas laboran en su papelería?

- Dos ()
- Tres ()
- Cuatro ()

9. ¿Cómo considera usted que es el trato que da a sus clientes (rapidez, paciencia, amabilidad)?

- Muy Apropiado ()
- Apropiado ()
- Regular ()
- Inapropiado ()

10. ¿Cómo se lleva el control del inventario en la papelería?

- Manualmente ()
- Sistema ()

11. ¿Bajo qué régimen tributario se encuentra establecida su papelería?

- RUC ()
- RISE ()

12. ¿Los equipos, herramientas y artefactos utilizados en la papelería tienen mantenimiento periódico?

- Si ()
- No ()

13. ¿Cuáles son los horarios de atención al cliente?

- Mañana ()
- Tarde ()
- Todo el día ()

14. ¿Qué nivel de competencia considera usted que existe en la zona?

- Alto ()
- Medio ()
- Bajo ()

¡Gracias por su Colaboración!

Anexo 4: Encuesta dirigida a los habitantes de la Parroquia de Andrade Marín



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACAE

Encuesta dirigida a los habitantes de la Parroquia Andrade Marín

Objeto: La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar datos acerca del mercado para la creación de una papelería en la parroquia Andrade Marín; por lo que se desea conocer su valioso criterio entorno a la preferencia de consumo de estos productos.

Indicación: Marque con una X en la respuesta a su elección.

DATOS GENERALES:

a) EDAD: 16 a 23 () 24 a 31 () 32 a 39 () 40 a 48 () 49 en adelante ()

b) OCUPACIÓN: Estudiante () Trabajador Privado () Trabajador Público ()
Quehaceres Domésticos () Actividad Propia () Otros ()

c) PADRES/FAMILIA: P/F con carga estudiantil () P/F sin carga estudiantil ()
P/F Estudiante y con carga estudiantil () Otros ()

PREGUNTAS

1. ¿Cuántos hijos tiene?

0 () 1 () 2 () Más de 3 ()

2. ¿De ellos cuantos estudian?

0 () 1 () 2 () Más de 3 ()

3. ¿Cuáles son los productos de una papelería que más adquiere?

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS	Marque
Artículos de oficina	
Artículos de escritura	

Artículos de cómputo	
Artículos para archivo	
Artículos escolares diversos	
Artículos para regalo	
Artículos navideños	
Libros y formas contables	
Papeles y fomai en pliego grande	
Cuadernos, blocks y libretas	
Papeles carta y oficio	

4. ¿Con qué frecuencia compra los productos de una papelería?

Diario () Semanal () Quincenal () Mensual () Anual ()

5. ¿Cuánto gasta semanalmente en la compra de productos de papelería?

Menos de 5usd () Entre 6 y 10usd () Entre 11 y 15usd () Más de 16usd ()

6. ¿Qué época del año usted gasta más en útiles escolares para sus hijos?

Agosto () Septiembre () Octubre ()

7. ¿Qué aspectos considera necesarios al comprar productos de una papelería?

Precio () Calidad () Atención al cliente () Ubicación de la papelería ()

8. ¿Qué marca prefiere al momento de comprar productos de papelería?

Norma		Estilo		Ideal	
Papelesa		Escribe		Otros	

9. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir productos en la papelería que se pretende establecer?

SI () NO ()

10. ¿Según criterio marque cuales servicios adicionales personalizados le gustaría que ofrezca una papelería?

Membretado ()

Forrado ()

Elaboración de caratulas ()

Cajas de regalos personalizados con material reciclable ()

Servicio de Café Express ()

11. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una papelería?

Volantes () Radio () Red social () Visita al Local () Referencia de amigos ()

12. ¿Cuál es la promoción que más le gustaría beneficiarse?

Descuentos ()

2x1 en productos seleccionados ()

Regalos por sus Compras ()

Otros ()

13. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la papelería?

Lun-Vie 7am-1pm y 3pm-8pm / Sab-Dom 2pm-7pm ()

Lun-Vie 7am-8pm / Sab-Dom 5pm-9pm ()

Lun-Vie 7am-3pm y 5pm-10pm / Sab-Dom 3pm-8pm ()

¡Gracias por su Colaboración!

Anexo 5: Ficha de Observación de determinación de la Oferta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE - FACAE

Ficha de observación de las papelerías establecidas en la parroquia Andrade Marín

Objetivo: Determinar la Oferta de papelerías dentro de la parroquia Andrade Marín.

PAPELERÍA: _____

DIRECCIÓN: _____

PROPIETARIO: _____

Aspecto a observar	Bueno	Regular	Malo	Observación
Ubicación del establecimiento				
Impresión general de la papelería				
Publicidad				
Moblaje adecuado a las necesidades del negocio				
Espacio físico adecuado a cada área				
Diversificación de productos				
Horario de Atención al cliente				
Calidad de los productos				
Calidad de los servicios				
Equipo de trabajo				
Atención al cliente				
Servicios adicionales personalizados				

Anexo 5.1 Recuperación del capital

Mes	Flujo de Caja Actualizado	Flujo Neto Acumulado
Enero	-2038,45	-2038,45
Febrero	-2038,45	-4076,9
Marzo	-2038,45	-6115,35
Abril	-2038,45	-8153,8
Mayo	-1437,5	-9591,3
Junio	-1437,5	-11028,8
Julio	-1437,5	-12466,3
Agosto	4518,02	-7948,28
Septiembre	4018,54	-3929,74
Octubre	4518,02	588,28
Noviembre	4518,02	5106,3
Diciembre	-1437,5	3668,8

Suma en el Onceavo Mes	\$5106,3
Inversión	\$5728,62
Diferencia	-622,32
Recupera en 11 meses 6 días	\$5840,06

Anexo 6: Inventario de mercadería considerando Costos Totales

Concepto	Cant	MPD		CIF	MOD	Costo MIREL Y
		Costo Uni	Costo Men			
ÚTILES ESCOLARES			1.096,04	3,78	9,72	221,85
a) CUADERNOS Y LIBRETAS			104,51	0,43	1,11	14,43
Cuaderno académico C 200h	6	1,98	11,88	0,016547	0,0425592	2,04
Cuaderno académico C 100h	10	0,80	7,99	0,027578	0,0709321	0,90
Cuaderno académico 1L 100h	10	0,80	8,00	0,027578	0,0709321	0,90
Cuaderno académico 4L 100h	6	0,80	4,80	0,016547	0,0425592	0,86
Cuaderno académico C 60h	10	0,66	6,60	0,027578	0,0709321	0,76
Cuaderno académico 1L 60h	10	0,66	6,60	0,027578	0,0709321	0,76
Cuaderno cocido C 100h	10	0,76	7,60	0,027578	0,0709321	0,86
Cuaderno espiral JR C 200h	6	1,20	7,20	0,016547	0,0425592	1,26
Cuaderno espiral JR C 100h	8	0,51	4,08	0,022062	0,0567457	0,59
Cuaderno espiral JR 1L 100h	8	0,51	4,08	0,022062	0,0567457	0,59
Cuaderno espiral JR 4L 100h	6	0,51	3,06	0,016547	0,0425592	0,57
Cuaderno espiral JR C 60h	10	0,36	3,60	0,027578	0,0709321	0,46
Cuaderno espiral JR 1L 60h	10	0,36	3,60	0,027578	0,0709321	0,46
Cuaderno grapado JR C 100h	8	0,40	3,20	0,022062	0,0567457	0,48
Cuaderno grapado JR 1L 100h	8	0,40	3,20	0,022062	0,0567457	0,48
Cuaderno dibujo espiral c/m 30h	6	0,54	3,24	0,016547	0,0425592	0,60
Cuaderno dibujo técnico A3	12	0,99	11,88	0,033094	0,0851185	1,11
Cuaderno libreta N°1 C	6	0,25	1,50	0,016547	0,0425592	0,31
Cuaderno libreta N°2 C	6	0,40	2,40	0,016547	0,0425599	0,46
b) CARPETAS Y FOLDERS			59,36	0,41	1,05	9,10
Forro plástico JR	24	0,04	0,96	0,066188	0,1702371	0,28
Forro plástico COCIDO	24	0,06	1,44	0,066188	0,1702371	0,30
Forro plástico ACADEMICO	24	0,07	1,68	0,066188	0,1702371	0,31
Carpeta archivador	6	1,77	10,62	0,016547	0,0425592	1,83
Carpeta acordeón A4	6	2,00	12,00	0,016547	0,0425592	2,06
Carpeta doble anillo oficio	6	1,90	11,40	0,016547	0,0425592	1,96
Carpeta perfil	10	0,17	1,70	0,027578	0,0709321	0,27
Carpeta cartón nacional	12	0,08	0,96	0,033094	0,0851185	0,20
Carpeta tipo sobre A3	12	0,77	9,24	0,033094	0,0851185	0,89
Carpeta tipo sobre plástico A4	12	0,40	4,80	0,033094	0,0851185	0,52
Folder tapa transparente oficio	12	0,38	4,56	0,033094	0,0851185	0,50
c) ESCRITURA			262,78	1,06	2,74	86,74
Lápiz mongol	12	0,25	3,00	0,033094	0,0851185	0,37
Lápiz STAEDTLER NORICA 2HB 132	24	0,17	4,08	0,066188	0,1702371	0,41
Lápiz HB tradition Staedtler x 12	1	6,23	6,23	0,002757	0,0070932	6,24

Lápiz 2B tradition Staedtler x 12	1	6,23	6,23	0,002757	0,0070932	6,24
Lápiz bicolor	12	0,17	2,04	0,033094	0,0851185	0,29
Lápiz portaminas 0,5	12	0,48	5,76	0,033094	0,0851185	0,60
Lápiz portaminas 0,7	12	0,55	6,60	0,033094	0,0851185	0,67
Minas 0,5 Caja	12	0,20	2,40	0,033094	0,0851185	0,32
Minas 0,7 Caja	12	0,20	2,40	0,033094	0,0851185	0,32
Lápices de color largo NORMA x 12	12	3,22	38,64	0,033094	0,0851185	3,34
Lápices de color corto CARIOCA x 12	12	0,57	6,84	0,033094	0,0851189	0,69
Bolígrafo BIC punta fina azul x 24	1	6,53	6,53	0,002757	0,0070922	6,54
Bolígrafo BIC punta fina rojo x24	1	6,53	6,53	0,002757	0,0070932	6,54
Bolígrafo BIC punta fina negro x 24	1	6,53	6,53	0,002757	0,0070932	6,54
Bolígrafo BIC punta fina verde x 24	1	6,53	6,53	0,002757	0,0070932	6,54
Bolígrafo BIC punta media azul x 24	1	5,94	5,94	0,002757	0,0070932	5,95
Bolígrafo BIC punta media rojo x 24	1	5,94	5,94	0,002757	0,0070932	5,95
Bolígrafo BIC punta media negro x 24	1	5,94	5,94	0,002757	0,0070932	5,95
Bolígrafo BIC punta media x 24	1	5,94	5,94	0,002759	0,0070932	5,95
Bolígrafos de gel escarchados x 12	6	1,99	11,94	0,016572	0,0425592	2,05
Marcadores CARIOCA x 12	12	0,91	10,92	0,033093	0,0851185	1,03
Marcador PELIKAN tiza liquida azul	10	0,37	3,70	0,027576	0,0709321	0,47
Marcador PELIKAN tiza liquida rojo	10	0,37	3,70	0,027576	0,0709321	0,47
Marcador PELIKAN tiza liquida negro	10	0,37	3,70	0,027576	0,0709321	0,47
Marcador PELIKAN tiza liquida verde	10	0,37	3,70	0,027576	0,0709321	0,47
Marcador PELIKAN permanente azul	10	0,29	2,90	0,027576	0,0709321	0,39
Marcador PELIKAN permanente rojo	10	0,29	2,90	0,027576	0,0709321	0,39
Marcador PELIKAN permanente negro	10	0,29	2,90	0,027576	0,0709321	0,39
Marcador PELIKAN permanente verde	10	0,29	2,90	0,027576	0,0709321	0,39
Marcador para fomai / CD	10	0,48	4,80	0,027578	0,0709321	0,58
Imitador N° 1	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 2	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 3	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 4	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 5	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 6	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 7	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Imitador N° 8	6	0,74	4,44	0,016547	0,0425592	0,80
Borrador negro	30	0,26	7,80	0,082735	0,2127964	0,56
Borrador blanco PELIKAN PZ 20	24	0,11	2,64	0,066188	0,1702371	0,35
Corrector BIC	12	1,26	15,12	0,033094	0,0851185	1,38
Sacapuntas un servicio metal MAPED	10	0,55	5,50	0,027578	0,0709321	0,65
Sacapuntas doble servicio	12	0,25	3,00	0,033094	0,0851185	0,37
Resaltador PELIKAN	12	0,42	5,04	0,033094	0,0851185	0,54
d) ARTE Y MANUALIDADES			498,33	1,52	3,91	85,75

Acuarela x 12	12	0,68	8,16	0,033093	0,0851189	0,80
Temperas CARIOCA liquidas x 6	12	0,89	10,68	0,033094	0,0851185	1,01
Temperas LION X 12	12	2,33	27,96	0,033094	0,0851185	2,45
Tempera acrílica 250 ml	3	2,27	6,81	0,008273	0,0212796	2,30
Tempera acrílica 350 ml	3	3,94	11,82	0,008273	0,0212796	3,97
Tiza color x 12	12	0,58	6,96	0,033094	0,0851189	0,70
Plastilina PELIKAN x 10	12	0,48	5,76	0,033094	0,0851185	0,60
Escarcha frasco	12	0,21	2,52	0,033094	0,0851185	0,33
Escarcha goma	12	0,37	4,44	0,033094	0,0851185	0,49
Silicona en barra delgada x funda	1	5,03	5,03	0,002757	0,0070932	5,04
Silicona en barra gruesa x funda	1	5,03	5,03	0,002757	0,0070932	5,04
Silicona líquida 30ml	4	0,27	1,08	0,011031	0,0283728	0,31
Silicona líquida 60ml	4	0,39	1,56	0,011031	0,0283728	0,43
Silicona líquida 100ml	4	0,42	1,68	0,011031	0,0283728	0,46
Tijera escolar MILIMET LANCER	24	0,23	5,52	0,066186	0,1702371	0,47
Tijera para zurdos	12	0,69	8,28	0,033093	0,0851185	0,81
Goma liquida BIOPLAST 140gr	12	0,35	4,20	0,033094	0,0851185	0,47
Goma liquida BIOPLAST 260gr	8	0,57	4,56	0,022062	0,0567457	0,65
Goma en barra 21gr BESTER	8	0,34	2,72	0,022062	0,0567457	0,42
Pincel plano N° 4	3	0,25	0,75	0,008273	0,0212796	0,28
Pincel plano N° 8	3	0,38	1,14	0,008273	0,0212796	0,41
Pincel plano N° 12	3	0,40	1,20	0,008273	0,0212796	0,43
Pincel redondo N° 4	3	0,27	0,81	0,008273	0,0212796	0,30
Pincel redondo N° 8	3	0,40	1,20	0,008273	0,0212795	0,43
Pincel redondo N° 12	3	0,28	0,84	0,008273	0,0212796	0,31
Bolas de espuma flex 2	3	0,02	0,06	0,008273	0,0212796	0,05
Bolas de espuma flex 4	3	0,05	0,15	0,008273	0,0212796	0,08
Bolas de espuma flex 6	3	0,07	0,21	0,008273	0,0212795	0,10
Bolas de espuma flex 8	3	0,11	0,33	0,008273	0,0212765	0,14
Bolas de espuma flex 10	3	0,25	0,75	0,008273	0,0212796	0,28
Bolas de espuma flex 12	3	0,33	0,99	0,008273	0,0212796	0,36
Bolas de espuma flex 14	3	0,92	2,76	0,008273	0,0212796	0,95
Plancha de espuma flex 2cm	12	0,46	5,52	0,033094	0,0851185	0,58
Fomai A4 normal	30	0,07	2,07	0,082735	0,2127964	0,36
Fomai A4 escarchado	30	0,15	4,50	0,082735	0,2127964	0,45
Fomai pliego normal	12	0,70	8,40	0,033094	0,0851185	0,82
Fomai pliego escarchado	12	1,22	14,64	0,033094	0,0851185	1,34
Pistola de silicón pequeña	6	1,78	10,68	0,016547	0,0425592	1,84
Estilete mediano BESTER	6	0,30	1,80	0,016547	0,0425592	0,36
e) DIBUJO TÉCNICO			53,88	0,19	0,50	10,44
Compás escolar LANCER	12	0,89	10,68	0,033093	0,0851185	1,01
Compas con Adaptador	12	0,64	7,68	0,033094	0,0851185	0,76

Compas de Precisión	12	1,20	14,40	0,033094	0,0851185	1,32
Normógrafo N°5	24	0,17	4,08	0,066188	0,1702371	0,41
Juego geométrico N° 3 CARIOCA	4	0,70	2,80	0,011031	0,0283728	0,74
Juego geométrico N° 4 CARIOCA	4	0,97	3,88	0,011031	0,0283728	1,01
Tablero de madera A3	2	5,18	10,36	0,005515	0,0141864	5,20
f) DIDÁCTICOS			103,50	0,13	0,34	14,14
Ábaco circular	6	3,04	18,24	0,016542	0,0425592	3,10
Átomos	6	2,42	14,52	0,016547	0,0425592	2,48
Legos de 20 piezas	6	2,03	12,18	0,016547	0,0425592	2,09
Legos de 35 piezas	6	2,60	15,60	0,016547	0,0425592	2,66
Rompecabezas 24 piezas	12	1,43	17,16	0,033094	0,0851185	1,55
Rompecabezas 30 piezas	12	2,15	25,80	0,033094	0,0851185	2,27
g) MOCHILAS Y CARTUCHERAS			13,68	0,03	0,09	1,26
Cartuchera 2 cierres	12	1,14	13,68	0,033094	0,0851185	1,26
SUMINISTROS DE OFICINA			128,54	0,43	1,10	23,49
a) AGENDAS Y NOTAS			14,04	0,05	0,13	2,15
Etiqueta refuerzo de hojas caja	12	0,37	4,44	0,033094	0,0851185	0,49
Notitas memo tip 3x3 cubo pastel	6	1,60	9,60	0,016547	0,0425592	1,66
b) ACCESORIOS DE OFICINA			47,96	0,22	0,57	6,79
Alfileres caja	10	0,30	3,00	0,027578	0,0709321	0,40
Apoyamanos A4	12	2,04	24,48	0,033094	0,0851185	2,16
Clips caja	10	0,11	1,10	0,027578	0,0709321	0,21
Cinta adhesiva 18 x 50	6	0,14	0,84	0,016547	0,0425599	0,20
Cinta de embalaje	12	0,83	9,96	0,033094	0,0851185	0,95
Dispensador de cinta	3	2,05	6,15	0,008273	0,0212796	2,08
Grapas 26/6 caja x 1000	3	0,25	0,75	0,008273	0,0212796	0,28
Sobre manila F1	6	0,04	0,24	0,016547	0,0425592	0,10
Sobre manila F3	6	0,06	0,36	0,016547	0,0425592	0,12
Sobre manila F4	6	0,08	0,48	0,016547	0,0425592	0,14
Sobre manila F5	6	0,10	0,60	0,016547	0,0425592	0,16
Tijera oficina BESTER	3	0,90	2,70	0,008273	0,0212796	0,93
c) ARCHIVADORES Y SEPARADORES			9,72	0,07	0,17	1,05
Protector de hojas mica	12	0,16	1,92	0,033094	0,0851185	0,28
Separador plástico	12	0,65	7,80	0,033094	0,0851185	0,77
d) GRAPADORAS Y PERFORADORAS			18,60	0,07	0,17	2,88
Sacagrapas	12	0,46	5,52	0,033094	0,0851185	0,58
Grapadora económica	6	0,98	5,88	0,016547	0,0425592	1,04
Perforadora económica	6	1,20	7,20	0,016547	0,0425592	1,26
e) MÁQUINAS			38,22	0,02	0,06	10,63
Calculadora CASIO 350	3	8,34	25,02	0,008276	0,0212795	8,37
Calculadora normal	6	2,20	13,20	0,016547	0,0425592	2,26
TECNOLOGÍA			20,88	0,04	0,11	6,60

a) Almacenamiento			20,88	0,04	0,11	6,60
CD en blanco PRINCO	12	0,17	2,04	0,033094	0,0851185	0,29
Memory Flash 4G	3	6,28	18,84	0,008276	0,0212796	6,31
PAPEL			74,46	1,33	3,41	34,11
a) CARTULINAS			10,83	0,81	2,09	3,81
Cartulina Bristol 70 x 100 blanca	6	0,14	0,84	0,016547	0,0425592	0,20
Cartulina Bristol 70 x 100 colores	6	0,16	0,94	0,016547	0,0425592	0,22
Cartulina Bristol 70 x 100 roja	6	0,30	1,77	0,016547	0,0425592	0,35
Cartulina Bristol 70 x 100 negra	6	0,20	1,17	0,016547	0,0425592	0,25
Cartulina Bristol A4 rotulada	50	0,03	1,50	0,137893	0,3546607	0,52
Cartulina Bristol A4 sin rotular	100	0,02	1,50	0,27578	0,7093215	1,00
Cartulina Bristol A3 sin rotular	50	0,03	1,50	0,137893	0,3546607	0,52
Cartulina Bristol A4 colores	50	0,02	1,00	0,137893	0,3546607	0,51
Cartulina de Hilo A4	20	0,03	0,60	0,055157	0,1418643	0,23
b) CARTÓN			3,60	0,03	0,09	0,42
Cartón gris N° 90	12	0,30	3,60	0,033094	0,0851185 9	0,42
c) PAPEL			60,04	0,48	1,24	29,88
Letras de cambio	1	0,83	0,83	0,002757	0,0070932	0,84
Recibera	1	0,33	0,33	0,002757	0,0070932	0,34
Contratos	10	0,03	0,30	0,027578	0,0709321	0,13
Papel Bond 70 x 100 de 75gr	12	0,05	0,60	0,033094	0,0851185	0,17
Papel Bond caja A4 de 75gr	1	25,00	25,00	0,002757	0,0070932	25,01
Papel milimetrado A4 x 10	24	0,25	6,00	0,066188	0,1702371	0,49
Papel brillante A4 x 10	24	0,17	4,08	0,066188	0,1702371	0,41
Papel crepe	12	0,16	1,92	0,033094	0,0851185	0,28
Papel contac transparente	6	0,38	2,28	0,016547	0,0425592	0,44
Papel folder 1L x 50	24	0,30	7,20	0,066188	0,1702371	0,54
Papel folder C x 50	24	0,30	7,20	0,066188	0,1702371	0,54
Papel folder 4L x 50	12	0,30	3,60	0,033094	0,0851185	0,42
Papel seda	12	0,03	0,36	0,033094	0,0851185	0,15
Papel periódico 65 x 90	12	0,03	0,34	0,033094	0,0851185	0,15
BAZAR			12,36	0,07	0,17	2,23
Lentejuelas	6	0,15	0,90	0,016547	0,0425592	0,21
Ojos móviles funda surtida	12	0,07	0,84	0,033094	0,0851185	0,19
Limpiapipas	6	1,77	10,62	0,016547	0,0425592	1,83
Total			1.332,28	5,64	14,51	288,27

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autoras

Anexo 7: Precio de Venta al público.

Concepto	MPD			CIF	MOD	Cost Pape. MIRE LY	% Utilidad	PVP
	Can	Cost Unit	Cost Men					
ÚTILES ESCOLARES			1.096,04	3,78	9,72	221,85		223,17
a) CUADERNOS Y LIBRETAS			104,51	0,43	1,11	14,43		21,30
Cuaderno académico C 200h	6	1,98	11,88	0,0165472	0,0425592	2,04	71,64%	3,50
Cuaderno académico C 100h	10	0,80	7,99	0,0275786	0,0709321	0,90	39,32%	1,25
Cuaderno académico 1L 100h	10	0,80	8,00	0,0275786	0,0709321	0,90	39,12%	1,25
Cuaderno académico 4L 100h	6	0,80	4,80	0,0165472	0,0425592	0,86	45,50%	1,25
Cuaderno académico C 60h	10	0,66	6,60	0,0275786	0,0709321	0,76	31,84%	1,00
Cuaderno académico 1L 60h	10	0,66	6,60	0,0275786	0,0709321	0,76	31,84%	1,00
Cuaderno cocido C 100h	10	0,76	7,60	0,0275786	0,0709321	0,86	45,60%	1,25
Cuaderno espiral JR C 200h	6	1,20	7,20	0,0165472	0,0425592	1,26	58,84%	2,00
Cuaderno espiral JR C 100h	8	0,51	4,08	0,0220629	0,0567457	0,59	35,87%	0,80
Cuaderno espiral JR 1L 100h	8	0,51	4,08	0,0220629	0,0567457	0,59	35,87%	0,80
Cuaderno espiral JR 4L 100h	6	0,51	3,06	0,0165472	0,0425592	0,57	40,57%	0,80
Cuaderno espiral JR C 60h	10	0,36	3,60	0,0275786	0,0709321	0,46	30,86%	0,60
Cuaderno espiral JR 1L 60h	10	0,36	3,60	0,0275786	0,0709321	0,46	30,86%	0,60
Cuaderno grapado JR C 100h	8	0,40	3,20	0,0220629	0,0567457	0,48	25,31%	0,60
Cuaderno grapado JR 1L 100h	8	0,40	3,20	0,0220629	0,0567457	0,48	25,31%	0,60
Cuaderno dibujo espiral c/m 30h	6	0,54	3,24	0,0165472	0,0425592	0,60	108,64%	1,25
Cuaderno dibujo técnico A3	12	0,99	11,88	0,0330943	0,0851185	1,11	35,35%	1,50
Cuaderno libreta N°1 C	6	0,25	1,50	0,0165472	0,0425592	0,31	61,76%	0,50
Cuaderno libreta N°2 C	6	0,40	2,40	0,0165472	0,0425592	0,46	63,36%	0,75
b) CARPETAS Y FOLDERS			59,36	0,41	1,05	9,10		13,98
Forro plástico JR	24	0,04	0,96	0,0661886	0,1702371	0,28	-71,06%	0,08
Forro plástico COCIDO	24	0,06	1,44	0,0661886	0,1702371	0,30	-49,40%	0,15
Forro plástico ACADEMICO	24	0,07	1,68	0,0661886	0,1702371	0,31	-51,05%	0,15
Carpeta archivador	6	1,77	10,62	0,0165472	0,0425592	1,83	47,61%	2,70
Carpeta acordeón A4	6	2,00	12,00	0,0165472	0,0425592	2,06	130,68%	4,75
Carpeta doble anillo oficio	6	1,90	11,40	0,0165472	0,0425592	1,96	37,82%	2,70
Carpeta perfil	10	0,17	1,70	0,0275786	0,0709321	0,27	123,45%	0,60
Carpeta cartón nacional	12	0,08	0,96	0,0330943	0,0851185	0,20	26,13%	0,25
Carpeta tipo sobre A3	12	0,77	9,24	0,0330943	0,0851185	0,89	46,36%	1,30
Carpeta tipo sobre plástico A4	12	0,40	4,80	0,0330943	0,0851185	0,52	25,43%	0,65
Folder tapa transparente oficio	12	0,38	4,56	0,0330943	0,0851185	0,50	30,47%	0,65
c) ESCRITURA			262,78	1,06	2,74	86,74		42,25

Lápiz mongol	12	0,25	3,00	0,0330943	0,0851185	0,37	8,63%	0,40
Lápiz STAEDTLER NORICA 2HB 132	24	0,17	4,08	0,0661886	0,1702371	0,41	-26,19%	0,30
Lápiz HB tradition Staedtler x 12	1	6,23	6,23	0,0027579	0,0070932	6,24	-87,18%	0,80
Lápiz 2B tradition Staedtler x 12	1	6,23	6,23	0,0027579	0,0070932	6,24	-87,18%	0,80
Lápiz bicolor	12	0,17	2,04	0,0330943	0,0851185	0,29	73,48%	0,50
Lápiz portaminas 0,5	12	0,48	5,76	0,0330943	0,0851185	0,60	50,45%	0,90
Lápiz portaminas 0,7	12	0,55	6,60	0,0330943	0,0851185	0,67	49,65%	1,00
Minas 0,5 Caja	12	0,20	2,40	0,0330943	0,0851185	0,32	9,99%	0,35
Minas 0,7 Caja	12	0,20	2,40	0,0330943	0,0851185	0,32	9,99%	0,35
Lápices de color largo NORMA x 12	12	3,22	38,64	0,0330943	0,0851185	3,34	42,29%	4,75
Lápices de color corto CARIOCA x 12	12	0,57	6,84	0,0330943	0,0851185	0,69	45,30%	1,00
Bolígrafo BIC punta fina azul x 24	1	6,53	6,53	0,0027579	0,0070932	6,54	-93,88%	0,40
Bolígrafo BIC punta fina rojo x24	1	6,53	6,53	0,0027579	0,0070932	6,54	-93,88%	0,40
Bolígrafo BIC punta fina negro x 24	1	6,53	6,53	0,0027579	0,0070932	6,54	-93,88%	0,40
Bolígrafo BIC punta fina verde x 24	1	6,53	6,53	0,0027579	0,0070932	6,54	-93,88%	0,40
Bolígrafo BIC punta media azul x 24	1	5,94	5,94	0,0027579	0,0070932	5,95	-94,12%	0,35
Bolígrafo BIC punta media rojo x 24	1	5,94	5,94	0,0027579	0,0070932	5,95	-94,12%	0,35
Bolígrafo BIC punta media negro x 24	1	5,94	5,94	0,0027579	0,0070932	5,95	-94,12%	0,35
Bolígrafo BIC punta media x 24	1	5,94	5,94	0,0027579	0,0070932	5,95	-94,12%	0,35
Bolígrafos de gel escarchados x 12	6	1,99	11,94	0,0165472	0,0425592	2,05	107,41%	4,25
Marcadores CARIOCA x 12	12	0,91	10,92	0,0330943	0,0851185	1,03	26,43%	1,30
Marcador PELIKAN tiza líquida azul	10	0,37	3,70	0,0275786	0,0709321	0,47	92,10%	0,90
Marcador PELIKAN tiza líquida rojo	10	0,37	3,70	0,0275786	0,0709321	0,47	92,10%	0,90
Marcador PELIKAN tiza líquida negro	10	0,37	3,70	0,0275786	0,0709321	0,47	92,10%	0,90
Marcador PELIKAN tiza líquida verde	10	0,37	3,70	0,0275786	0,0709321	0,47	92,10%	0,90
Marcador PELIKAN permanente azul	10	0,29	2,90	0,0275786	0,0709321	0,39	131,65%	0,90
Marcador PELIKAN permanente rojo	10	0,29	2,90	0,0275786	0,0709321	0,39	131,65%	0,90
Marcador PELIKAN permanente negro	10	0,29	2,90	0,0275786	0,0709321	0,39	131,65%	0,90
Marcador PELIKAN permanente verde	10	0,29	2,90	0,0275786	0,0709321	0,39	131,65%	0,90
Marcador para fomai / CD	10	0,48	4,80	0,0275786	0,0709321	0,58	38,29%	0,80
Imitador N° 1	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 2	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 3	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25

Imitador N° 4	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 5	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 6	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 7	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Imitador N° 8	6	0,74	4,44	0,0165472	0,0425592	0,80	56,42%	1,25
Borrador negro	30	0,26	7,80	0,0827358	0,2127964	0,56	-28,00%	0,40
Borrador blanco PELIKAN PZ 20	24	0,11	2,64	0,0661886	0,1702371	0,35	-42,27%	0,20
Corrector BIC	12	1,26	15,12	0,0330943	0,0851185	1,38	37,86%	1,90
Sacapuntas un servicio metal MAPED	10	0,55	5,50	0,0275786	0,0709321	0,65	38,78%	0,90
Sacapuntas doble servicio	12	0,25	3,00	0,0330943	0,0851185	0,37	8,63%	0,40
Resaltador PELIKAN	12	0,42	5,04	0,0330943	0,0851185	0,54	39,35%	0,75
d) ARTE Y MANUALIDADES			498,33	1,52	3,91	85,75		108,54
Acuarela x 12	12	0,68	8,16	0,0330943	0,0851185	0,80	56,60%	1,25
Temperas CARIOCA liquidas x 6	12	0,89	10,68	0,0330943	0,0851185	1,01	23,98%	1,25
Temperas LION X 12	12	2,33	27,96	0,0330943	0,0851185	2,45	32,75%	3,25
Tempera acrílica 250 ml	3	2,27	6,81	0,0082736	0,0212796	2,30	47,85%	3,40
Tempera acrílica 350 ml	3	3,94	11,82	0,0082736	0,0212796	3,97	32,26%	5,25
Tiza color x 12	12	0,58	6,96	0,0330943	0,0851185	0,70	71,87%	1,20
Plastilina PELIKAN x 10	12	0,48	5,76	0,0330943	0,0851185	0,60	42,09%	0,85
Escarcha frasco	12	0,21	2,52	0,0330943	0,0851185	0,33	21,87%	0,40
Escarcha goma	12	0,37	4,44	0,0330943	0,0851185	0,49	22,90%	0,60
Silicona en barra delgada x funda	1	5,03	5,03	0,0027579	0,0070932	5,04	-97,02%	0,15
Silicona en barra gruesa x funda	1	5,03	5,03	0,0027579	0,0070932	5,04	-93,06%	0,35
Silicona líquida 30ml	4	0,27	1,08	0,0110314	0,0283728	0,31	29,28%	0,40
Silicona líquida 60ml	4	0,39	1,56	0,0110314	0,0283728	0,43	74,66%	0,75
Silicona líquida 100ml	4	0,42	1,68	0,0110314	0,0283728	0,46	95,91%	0,90
Tijera escolar MILIMET LANCER	24	0,23	5,52	0,0661886	0,1702371	0,47	-14,24%	0,40
Tijera para zurdos	12	0,69	8,28	0,0330943	0,0851185	0,81	54,66%	1,25
Goma liquida BIOPLAST 140gr	12	0,35	4,20	0,0330943	0,0851189	0,47	6,79%	0,50
Goma liquida BIOPLAST 260gr	8	0,57	4,56	0,0220629	0,0567457	0,65	23,30%	0,80
Goma en barra 21gr BESTER	8	0,34	2,72	0,0220629	0,0567457	0,42	91,02%	0,80
Pincel plano N° 4	3	0,25	0,75	0,0082736	0,0212796	0,28	43,09%	0,40
Pincel plano N° 8	3	0,38	1,14	0,0082736	0,0212796	0,41	46,50%	0,60
Pincel plano N° 12	3	0,40	1,20	0,0082736	0,0212795	0,43	86,24%	0,80
Pincel redondo N° 4	3	0,27	0,81	0,0082736	0,0212796	0,30	33,53%	0,40
Pincel redondo N° 8	3	0,40	1,20	0,0082736	0,0212796	0,43	39,68%	0,60
Pincel redondo N° 12	3	0,28	0,84	0,0082736	0,0212796	0,31	158,44%	0,80
Bolas de espuma flex 2	3	0,02	0,06	0,0082736	0,0212796	0,05	-19,28%	0,04

Bolas de espuma flex 4	3	0,05	0,15	0,0082736	0,0212796	0,08	0,56%	0,08
Bolas de espuma flex 6	3	0,07	0,21	0,0082736	0,0212796	0,10	20,54%	0,12
Bolas de espuma flex 8	3	0,11	0,33	0,0082736	0,0212796	0,14	7,49%	0,15
Bolas de espuma flex 10	3	0,25	0,75	0,0082736	0,0212796	0,28	25,20%	0,35
Bolas de espuma flex 12	3	0,33	0,99	0,0082736	0,0212796	0,36	25,16%	0,45
Bolas de espuma flex 14	3	0,92	2,76	0,0082736	0,0212796	0,95	26,38%	1,20
Plancha de espuma flex 2cm	12	0,46	5,52	0,0330943	0,0851185	0,58	29,71%	0,75
Fomai A4 normal	30	0,07	2,07	0,0827358	0,2127964	0,36	-58,85%	0,15
Fomai A4 escarchado	30	0,15	4,50	0,0827358	0,2127964	0,45	-21,44%	0,35
Fomai pliego normal	12	0,70	8,40	0,0330943	0,0851185	0,82	46,66%	1,20
Fomai pliego escarchado	12	1,22	14,64	0,0330943	0,0851185	1,34	71,87%	2,30
Pistola de silicón pequeña	6	1,78	10,68	0,0165472	0,0425592	1,84	76,72%	3,25
Estilete mediano BESTER	6	0,30	1,80	0,0165472	0,0425592	0,36	67,08%	0,60
e) DIBUJO TÉCNICO			53,88	0,19	0,50	10,44		15,35
Compás escolar LANCER	12	0,89	10,68	0,0330943	0,0851185	1,01	48,78%	1,50
Compas con Adaptador	12	0,64	7,68	0,0330943	0,0851185	0,76	58,27%	1,20
Compas de Precisión	12	1,20	14,40	0,0330943	0,0851185	1,32	89,65%	2,50
Normógrafo N°5	24	0,17	4,08	0,0661886	0,1702371	0,41	-26,19%	0,30
Juego geométrico N° 3 CARIOCA	4	0,70	2,80	0,0110314	0,0283728	0,74	48,77%	1,10
Juego geométrico N° 4 CARIOCA	4	0,97	3,88	0,0110314	0,0283728	1,01	48,60%	1,50
Tablero de madera A3	2	5,18	10,36	0,0055157	0,0141864	5,20	39,43%	7,25
f) DIDÁCTICOS			103,50	0,13	0,34	14,14		19,75
Ábaco circular	6	3,04	18,24	0,0165472	0,0425592	3,10	45,20%	4,50
Átomos	6	2,42	14,52	0,0165472	0,0425592	2,48	31,10%	3,25
Legos de 20 piezas	6	2,03	12,18	0,0165472	0,0425592	2,09	43,60%	3,00
Legos de 35 piezas	6	2,60	15,60	0,0165472	0,0425592	2,66	31,62%	3,50
Rompecabezas 24 piezas	12	1,43	17,16	0,0330943	0,0851185	1,55	45,33%	2,25
Rompecabezas 30 piezas	12	2,15	25,80	0,0330943	0,0851185	2,27	43,28%	3,25
g) MOCHILAS Y CARTUCHERAS			13,68	0,03	0,09	1,26		2,00
Cartuchera 2 cierres	12	1,14	13,68	0,0330943	0,0851185	1,26	58,96%	2,00
SUMINISTROS DE OFICINA			128,54	0,43	1,10	23,49		40,38
a) AGENDAS Y NOTAS			14,04	0,05	0,13	2,15		2,75
Etiqueta refuerzo de hojas caja	12	0,37	4,44	0,0330943	0,0851185	0,49	53,62%	0,75
Notitas memo tip 3x3 cubo pastel	6	1,60	9,60	0,0165472	0,0425592	1,66	20,55%	2,00
b) ACCESORIOS DE OFICINA			47,96	0,22	0,57	6,79		9,88
Alfileres caja	10	0,30	3,00	0,0275786	0,0709321	0,40	25,47%	0,50
Apoyamanos A4	12	2,04	24,48	0,0330943	0,0851185	2,16	50,59%	3,25
Clips caja	10	0,11	1,10	0,0275786	0,0709321	0,21	43,88%	0,30
Cinta adhesiva 18 x 50	6	0,14	0,84	0,0165472	0,0425592	0,20	25,56%	0,25
Cinta de embalaje	12	0,83	9,96	0,0330943	0,0851185	0,95	58,19%	1,50

Dispensador de cinta	3	2,05	6,15	0,0082736	0,0212796	2,08	44,26%	3,00
Grapas 26/6 caja x 1000	3	0,25	0,75	0,0082736	0,0212796	0,28	78,86%	0,50
Sobre manila F1	6	0,04	0,24	0,0165472	0,0425592	0,10	0,90%	0,10
Sobre manila F3	6	0,06	0,36	0,0165472	0,0425592	0,12	0,75%	0,12
Sobre manila F4	6	0,08	0,48	0,0165472	0,0425592	0,14	15,02%	0,16
Sobre manila F5	6	0,10	0,60	0,0165472	0,0425592	0,16	25,70%	0,20
Tijera oficina BESTER	3	0,90	2,70	0,0082736	0,0212796	0,93	61,37%	1,50
c) ARCHIVADORES Y SEPARADORES			9,72	0,07	0,17	1,05		1,55
Protector de hojas mica	12	0,16	1,92	0,0330943	0,0851185	0,28	7,83%	0,30
Separador plástico	12	0,65	7,80	0,0330943	0,0851185	0,77	62,72%	1,25
d) GRAPADORAS Y PERFORADORAS			18,60	0,07	0,17	2,88		5,00
Sacagrapas	12	0,46	5,52	0,0330943	0,0851185	0,58	29,71%	0,75
Grapadora económica	6	0,98	5,88	0,0165472	0,0425592	1,04	68,41%	1,75
Perforadora económica	6	1,20	7,20	0,0165472	0,0425592	1,26	98,55%	2,50
e) MÁQUINAS			38,22	0,02	0,06	10,63		21,20
Calculadora CASIO 350	3	8,34	25,02	0,0082736	0,0212796	8,37	103,12%	17,00
Calculadora normal	6	2,20	13,20	0,0165472	0,0425592	2,26	85,91%	4,20
TECNOLOGÍA			20,88	0,04	0,11	6,60		8,30
a) Almacenamiento			20,88	0,04	0,11	6,60		8,30
CD en blanco PRINCO	12	0,17	2,04	0,0330943	0,0851185	0,29	4,09%	0,30
Memory Flash 4G	3	6,28	18,84	0,0082736	0,0212796	6,31	26,79%	8,00
PAPEL			74,46	1,33	3,41	34,11		11,91
a) CARTULINAS			10,83	0,81	2,09	3,81		2,13
Cartulina Bristol 70 x 100 blanca	6	0,14	0,84	0,0165472	0,0425592	0,20	75,79%	0,35
Cartulina Bristol 70 x 100 colores	6	0,16	0,94	0,0165472	0,0425592	0,22	61,96%	0,35
Cartulina Bristol 70 x 100 roja	6	0,30	1,77	0,0165472	0,0425592	0,35	41,08%	0,50
Cartulina Bristol 70 x 100 negra	6	0,20	1,17	0,0165472	0,0425592	0,25	96,38%	0,50
Cartulina Bristol A4 rotulada	50	0,03	1,50	0,137893	0,3546607	0,52	-84,69%	0,08
Cartulina Bristol A4 sin rotular	100	0,02	1,50	0,275786	0,7093215	1,00	-95,00%	0,05
Cartulina Bristol A3 sin rotular	50	0,03	1,50	0,137893	0,3546607	0,52	-80,86%	0,10
Cartulina Bristol A4 colores	50	0,02	1,00	0,137893	0,3546607	0,51	-90,24%	0,05
Cartulina de Hilo A4	20	0,03	0,60	0,0551572	0,1418643	0,23	-33,93%	0,15
b) CARTÓN			3,60	0,03	0,09	0,42		0,60
Cartón gris N° 90	12	0,30	3,60	0,0330943	0,0851185	0,42	43,47%	0,60
c) PAPEL			60,04	0,48	1,24	29,88		9,18
Letras de cambio	1	0,83	0,83	0,0027579	0,0070932	0,84	42,88%	1,20
Recibera	1	0,33	0,33	0,0027579	0,0070932	0,34	76,55%	0,60
Contratos	10	0,03	0,30	0,0275786	0,0709321	0,13	-22,19%	0,10
Papel Bond 70 x 100 de 75gr	12	0,05	0,60	0,0330943	0,0851189	0,17	-10,83%	0,15
Papel Bond caja A4 de 75gr	1	25,00	25,00	0,0027579	0,0070932	25,01	-86,01%	3,50

Papel milimetrado A4 x 10	24	0,25	6,00	0,0661886	0,1702371	0,49	-89,72%	0,05
Papel brillante A4 x 10	24	0,17	4,08	0,0661886	0,1702371	0,41	-26,19%	0,30
Papel crepe	12	0,16	1,92	0,0330943	0,0851185	0,28	-10,14%	0,25
Papel contac transparente	6	0,38	2,28	0,0165472	0,0425592	0,44	127,74 %	1,00
Papel folder 1L x 50	24	0,30	7,20	0,0661886	0,1702371	0,54	11,85%	0,60
Papel folder C x 50	24	0,30	7,20	0,0661886	0,1702371	0,54	11,85%	0,60
Papel folder 4L x 50	12	0,30	3,60	0,0330943	0,0851185	0,42	43,47%	0,60
Papel seda	12	0,03	0,36	0,0330943	0,0851185	0,15	-46,02%	0,08
Papel periódico 65 x 90	12	0,03	0,34	0,0330943	0,0851185	0,15	2,59%	0,15
BAZAR			12,36	0,07	0,17	2,23		0,55
Lentejuelas	6	0,15	0,90	0,0165472	0,0425592	0,21	19,56%	0,25
Ojos móviles funda surtida	12	0,07	0,84	0,0330943	0,0851185	0,19	32,83%	0,25
Limpiapipas	6	1,77	10,62	0,0165472	0,0425592	1,83	-97,27%	0,05
Total			1.332,28	5,64	14,51	288,27		284,3 1

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autoras

Anexo 8: Presupuesto de Ingresos

CONCEPTO	Meses bajos (enero, febrero, marzo, abril)			Meses medios (mayo, junio, julio, diciembre)			Meses altos (agosto, septiembre, octubre, noviembre)		
	Cant	Pvu	Total	Cant	Pvu	Total	Cant	Pvu	Total
ÚTILES ESCOLARES			628,14			1.847,22			15.117,95
a) CUADERNOS Y LIBRETAS			89,10			267,30			4.255,75
Cuaderno académico C 200h	3	3,50	10,50	9	3,50	31,5	24	3,50	84,00
Cuaderno académico C 100h	8	1,25	10,00	24	1,25	30	375	1,25	468,75
Cuaderno académico 1L 100h	8	1,25	10,00	24	1,25	30	375	1,25	468,75
Cuaderno académico 4L 100h	7	1,25	8,75	21	1,25	26,25	360	1,25	450,00
Cuaderno académico C 60h	4	1,00	4,00	12	1,00	12	300	1,00	300,00
Cuaderno académico 1L 60h	4	1,00	4,00	12	1,00	12	300	1,00	300,00
Cuaderno cocido C 100h	3	1,25	3,75	9	1,25	11,25	375	1,25	468,75
Cuaderno espiral JR C 200h	3	2,00	6,00	9	2,00	18	250	2,00	500,00
Cuaderno espiral JR C 100h	4	0,80	3,20	12	0,80	9,6	260	0,80	208,00
Cuaderno espiral JR 1L 100h	3	0,80	2,40	9	0,80	7,2	250	0,80	200,00
Cuaderno espiral JR 4L 100h	3	0,80	2,40	9	0,80	7,2	250	0,80	200,00
Cuaderno espiral JR C 60h	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	250	0,60	150,00
Cuaderno espiral JR 1L 60h	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	250	0,60	150,00
Cuaderno grapado JR C 100h	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	100	0,60	60,00
Cuaderno grapado JR 1L 100h	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	100	0,60	60,00
Cuaderno dibujo espiral c/m 30h	3	1,25	3,75	9	1,25	11,25	100	1,25	125,00
Cuaderno dibujo técnico A3	3	1,50	4,50	9	1,50	13,5	25	1,50	37,50
Cuaderno libreta N°1 C	5	0,50	2,50	15	0,50	7,5	20	0,50	10,00
Cuaderno libreta N°2 C	5	0,75	3,75	15	0,75	11,25	20	0,75	15,00
b) CARPETAS Y FOLDERS			67,75			-			203,25
Forro plástico JR	15	0,08	1,20	45	0,08	3,6	325	0,08	26,00
Forro plástico COCIDO	15	0,15	2,25	45	0,15	6,75	325	0,15	48,75
Forro plástico ACADEMICO	15	0,15	2,25	45	0,15	6,75	325	0,15	48,75
Carpeta archivador	4	2,70	10,80	12	2,70	32,4	40	2,70	108,00
Carpeta acordeón A4	3	4,75	14,25	9	4,75	42,75	20	4,75	95,00
Carpeta doble anillo oficio	3	2,70	8,10	9	2,70	24,3	20	2,70	54,00
Carpeta perfil	15	0,60	9,00	45	0,60	27	75	0,60	45,00
Carpeta cartón nacional	25	0,25	6,25	75	0,25	18,75	300	0,25	75,00
Carpeta tipo sobre A3	3	1,30	3,90	9	1,30	11,7	20	1,30	26,00
Carpeta tipo sobre plástico A4	5	0,65	3,25	15	0,65	9,75	20	0,65	13,00
Folder tapa transparente oficio	10	0,65	6,50	30	0,65	19,5	300	0,65	195,00
c) ESCRITURA			318,50			-			955,50
Lápiz mongol	12	0,40	4,80	36	0,40	14,4	250	0,40	100,00
Lápiz STAEDTLER NORICA 2HB 132	12	0,30	3,60	36	0,30	10,8	250	0,30	75,00

Lápiz HB tradition Staedtler x 12	72	0,80	57,60	216	0,80	172,8	2400	0,80	1.920,00
Lápiz 2B tradition Staedtler x 12	72	0,80	57,60	216	0,80	172,8	2400	0,80	1.920,00
Lápiz bicolor	3	0,50	1,50	9	0,50	4,5	80	0,50	40,00
Lápiz portaminas 0,5	4	0,90	3,60	12	0,90	10,8	25	0,90	22,50
Lápiz portaminas 0,7	4	1,00	4,00	12	1,00	12	25	1,00	25,00
Minas 0,5 Caja	12	0,35	4,20	36	0,35	12,6	60	0,35	21,00
Minas 0,7 Caja	12	0,35	4,20	36	0,35	12,6	60	0,35	21,00
Lápices de color largo NORMA x 12	4	4,75	19,00	12	4,75	57	150	4,75	712,50
Lápices de color corto CARIOCA x 12	4	1,00	4,00	12	1,00	12	100	1,00	100,00
Bolígrafo BIC punta fina azul	24	0,40	9,60	72	0,40	28,8	240	0,40	96,00
Bolígrafo BIC punta fina rojo	24	0,40	9,60	72	0,40	28,8	240	0,40	96,00
Bolígrafo BIC punta fina negro	24	0,40	9,60	72	0,40	28,8	240	0,40	96,00
Bolígrafo BIC punta fina verde	24	0,40	9,60	72	0,40	28,8	240	0,40	96,00
Bolígrafo BIC punta media azul	24	0,35	8,40	72	0,35	25,2	240	0,35	84,00
Bolígrafo BIC punta media rojo	24	0,35	8,40	72	0,35	25,2	240	0,35	84,00
Bolígrafo BIC punta media negro	24	0,35	8,40	72	0,35	25,2	240	0,35	84,00
Bolígrafo BIC punta media	24	0,35	8,40	72	0,35	25,2	240	0,35	84,00
Bolígrafos de gel escarchados x 12	2	4,25	8,50	6	4,25	25,5	15	4,25	63,75
Marcadores CARIOCA x 12	3	1,30	3,90	9	1,30	11,7	100	1,30	130,00
Marcador PELIKAN tiza líquida azul	5	0,90	4,50	15	0,90	13,5	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN tiza líquida rojo	3	0,90	2,70	9	0,90	8,1	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN tiza líquida negro	5	0,90	4,50	15	0,90	13,5	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN tiza líquida verde	5	0,90	4,50	15	0,90	13,5	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN permanente azul	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN permanente rojo	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN permanente negro	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	200	0,90	180,00
Marcador PELIKAN permanente verde	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	200	0,90	180,00
Marcador para fomai / CD	3	0,80	2,40	9	0,80	7,2	30	0,80	24,00
Imitador N° 1	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	20	1,25	25,00
Imitador N° 2	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	20	1,25	25,00
Imitador N° 3	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	30	1,25	37,50
Imitador N° 4	4	1,25	5,00	12	1,25	15	50	1,25	62,50
Imitador N° 5	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	20	1,25	25,00
Imitador N° 6	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	20	1,25	25,00
Imitador N° 7	2	1,25	2,50	6	1,25	7,5	20	1,25	25,00
Imitador N° 8	4	1,25	5,00	12	1,25	15	50	1,25	62,50

Borrador negro	3	0,40	1,20	9	0,40	3,6	20	0,40	8,00
Borrador blanco PELIKAN PZ 20	20	0,20	4,00	60	0,20	12	280	0,20	56,00
Corrector BIC	4	1,90	7,60	12	1,90	22,8	60	1,90	114,00
Sacapuntas un servicio metal MAPED	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	30	0,90	27,00
Sacapuntas doble servicio	4	0,40	1,60	12	0,40	4,8	30	0,40	12,00
Resaltador PELIKAN	4	0,75	3,00	12	0,75	9	36	0,75	27,00
d) ARTE Y MANUALIDADES			112,19		-	295,37		-	1.613,95
Acuarela x 12	1	1,25	1,25	3	1,25	3,75	20	1,25	25,00
Temperas CARIOCA liquidas x 6	1	1,25	1,25	3	1,25	3,75	50	1,25	62,50
Temperas LION X 12	1	3,25	3,25	3	3,25	9,75	50	3,25	162,50
Tempera acrílica 250 ml	2	3,40	6,80	6	3,40	20,4	25	3,40	85,00
Tempera acrílica 350 ml	2	5,25	10,50	6	5,25	31,5	25	5,25	131,25
Tiza color x 12	1	1,20	1,20	2	1,20	2,4	10	1,20	12,00
Plastilina PELIKAN x 10	2	0,85	1,70	6	0,85	5,1	75	0,85	63,75
Escarcha frasco	2	0,40	0,80	6	0,40	2,4	15	0,40	6,00
Escarcha goma	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	15	0,60	9,00
Silicona en barra delgada x funda	80	0,15	12,00	160	0,15	24	800	0,15	120,00
Silicona en barra gruesa x funda	80	0,35	28,00	160	0,35	56	800	0,35	280,00
Silicona líquida 30ml	2	0,40	0,80	6	0,40	2,4	20	0,40	8,00
Silicona líquida 60ml	2	0,75	1,50	6	0,75	4,5	20	0,75	15,00
Silicona líquida 100ml	2	0,90	1,80	6	0,90	5,4	20	0,90	18,00
Tijera escolar MILIMET LANCER	3	0,40	1,20	9	0,40	3,6	50	0,40	20,00
Tijera para zurdos	1	1,25	1,25	3	1,25	3,75	25	1,25	31,25
Goma liquida BIOPLAST 140gr	4	0,50	2,00	12	0,50	6	100	0,50	50,00
Goma liquida BIOPLAST 260gr	4	0,80	3,20	12	0,80	9,6	50	0,80	40,00
Goma en barra 21gr BESTER	3	0,80	2,40	9	0,80	7,2	25	0,80	20,00
Pincel plano N° 4	1	0,40	0,40	3	0,40	1,2	15	0,40	6,00
Pincel plano N° 8	1	0,60	0,60	3	0,60	1,8	15	0,60	9,00
Pincel plano N° 12	1	0,80	0,80	3	0,80	2,4	15	0,80	12,00
Pincel redondo N° 4	1	0,40	0,40	3	0,40	1,2	15	0,40	6,00
Pincel redondo N° 8	1	0,60	0,60	3	0,60	1,8	15	0,60	9,00
Pincel redondo N° 12	1	0,80	0,80	3	0,80	2,4	15	0,80	12,00
Bolas de espuma flex 2	1	0,04	0,04	3	0,04	0,12	5	0,04	0,20
Bolas de espuma flex 4	1	0,08	0,08	3	0,08	0,24	5	0,08	0,40
Bolas de espuma flex 6	1	0,12	0,12	3	0,12	0,36	5	0,12	0,60
Bolas de espuma flex 8	1	0,15	0,15	3	0,15	0,45	5	0,15	0,75
Bolas de espuma flex 10	1	0,35	0,35	3	0,35	1,05	5	0,35	1,75
Bolas de espuma flex 12	1	0,45	0,45	3	0,45	1,35	5	0,45	2,25
Bolas de espuma flex 14	1	1,20	1,20	3	1,20	3,6	5	1,20	6,00
Plancha de espuma flex 2cm	2	0,75	1,50	6	0,75	4,5	10	0,75	7,50

Fomai A4 normal	4	0,15	0,60	12	0,15	1,8	350	0,15	52,50
Fomai A4 escarchado	4	0,35	1,40	12	0,35	4,2	350	0,35	122,50
Fomai pliego normal	3	1,20	3,60	9	1,20	10,8	50	1,20	60,00
Fomai pliego escarchado	3	2,30	6,90	9	2,30	20,7	50	2,30	115,00
Pistola de silicón pequeña	2	3,25	6,50	6	3,25	19,5	5	3,25	16,25
Estilete mediano BESTER	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	25	0,60	15,00
e) DIBUJO TÉCNICO			20,85			- 62,55		-	443,00
Compás escolar LANCER	2	1,50	3,00	6	1,50	9	18	1,50	27,00
Compas con Adaptador	2	1,20	2,40	6	1,20	7,2	18	1,20	21,60
Compas de Precisión	2	2,50	5,00	6	2,50	15	18	2,50	45,00
Normógrafo N°5	2	0,30	0,60	6	0,30	1,8	18	0,30	5,40
Juego geométrico N° 3 CARIOCA	1	1,10	1,10	3	1,10	3,3	150	1,10	165,00
Juego geométrico N° 4 CARIOCA	1	1,50	1,50	3	1,50	4,5	100	1,50	150,00
Tablero de madera A3	1	7,25	7,25	3	7,25	21,75	4	7,25	29,00
f) DIDÁCTICOS			19,75			- 59,25		-	184,50
Ábaco circular	1	4,50	4,50	3	4,50	13,5	10	4,50	45,00
Átomos	1	3,25	3,25	3	3,25	9,75	6	3,25	19,50
Legos de 20 piezas	1	3,00	3,00	3	3,00	9	10	3,00	30,00
Legos de 35 piezas	1	3,50	3,50	3	3,50	10,5	10	3,50	35,00
Rompecabezas 24 piezas	1	2,25	2,25	3	2,25	6,75	10	2,25	22,50
Rompecabezas 30 piezas	1	3,25	3,25	3	3,25	9,75	10	3,25	32,50
g) MOCHILAS Y CARTUCHERAS			-			- 4,00		-	20,00
Cartuchera 2 cierres	0	2,00	-	2	2,00	4	10	2,00	20,00
SUMINISTROS DE OFICINA			47,41			- 142,23		-	382,60
a) AGENDAS Y NOTAS			4,75			- 14,25		-	33,00
Etiqueta refuerzo de hojas caja	1	0,75	0,75	3	0,75	2,25	12	0,75	9,00
Notitas memo tip 3x3 cubo pastel	2	2,00	4,00	6	2,00	12	12	2,00	24,00
b) ACCESORIOS DE OFICINA			13,71			- 41,13		-	86,55
Alfileres caja	1	0,50	0,50	3	0,50	1,5	5	0,50	2,50
Apoyamanos A4	1	3,25	3,25	3	3,25	9,75	5	3,25	16,25
Clips caja	1	0,30	0,30	3	0,30	0,9	10	0,30	3,00
Cinta adhesiva 18 x 50	2	0,25	0,50	6	0,25	1,5	18	0,25	4,50
Cinta de embalaje	2	1,50	3,00	6	1,50	9	18	1,50	27,00
Dispensador de cinta	1	3,00	3,00	3	3,00	9	5	3,00	15,00
Grapas 26/6 caja x 1000	1	0,50	0,50	3	0,50	1,5	10	0,50	5,00
Sobre manila F1	2	0,10	0,20	6	0,10	0,6	10	0,10	1,00
Sobre manila F3	2	0,12	0,24	6	0,12	0,72	10	0,12	1,20
Sobre manila F4	2	0,16	0,32	6	0,16	0,96	10	0,16	1,60
Sobre manila F5	2	0,20	0,40	6	0,20	1,2	10	0,20	2,00
Tijera oficina BESTER	1	1,50	1,50	3	1,50	4,5	5	1,50	7,50
c) ARCHIVADORES Y SEPARADORES			2,75			- 8,25		-	33,75

Protector de hojas mica	5	0,30	1,50	15	0,30	4,5	100	0,30	30,00
Separador plástico	1	1,25	1,25	3	1,25	3,75	3	1,25	3,75
d) GRAPADORAS Y PERFORADORAS			5,00		-	15,00		-	38,50
Sacagrapas	1	0,75	0,75	3	0,75	2,25	8	0,75	6,00
Grapadora Económica	1	1,75	1,75	3	1,75	5,25	10	1,75	17,50
Perforadora económica	1	2,50	2,50	3	2,50	7,5	6	2,50	15,00
e) MÁQUINAS			21,20		-	63,60		-	190,80
Calculadora CASIO 350	1	17,00	17,00	3	17,00	51	9	17,00	153,00
Calculadora normal	1	4,20	4,20	3	4,20	12,6	9	4,20	37,80
TECNOLOGÍA			17,80		-	53,40		-	44,50
a) Almacenamiento			17,80		-	53,40		-	44,50
CD en blanco PRINCO	6	0,30	1,80	18	0,30	5,4	15	0,30	4,50
Memory Flash 4G	2	8,00	16,00	6	8,00	48	5	8,00	40,00
PAPEL			61,39		-	184,17		-	958,60
a) CARTULINAS			9,75		-	29,25		-	67,20
Cartulina Bristol 70 x 100 blanca	2	0,35	0,70	6	0,35	2,1	12	0,35	4,20
Cartulina Bristol 70 x 100 colores	2	0,35	0,70	6	0,35	2,1	20	0,35	7,00
Cartulina Bristol 70 x 100 roja	2	0,50	1,00	6	0,50	3	10	0,50	5,00
Cartulina Bristol 70 x 100 negra	2	0,50	1,00	6	0,50	3	10	0,50	5,00
Cartulina Bristol A4 rotulada	20	0,08	1,60	60	0,08	4,8	150	0,08	12,00
Cartulina Bristol A4 sin rotular	15	0,05	0,75	45	0,05	2,25	120	0,05	6,00
Cartulina Bristol A3 sin rotular	20	0,10	2,00	60	0,10	6	100	0,10	10,00
Cartulina Bristol A4 colores	10	0,05	0,50	30	0,05	1,5	90	0,05	4,50
Cartulina de Hilo A4	10	0,15	1,50	30	0,15	4,5	90	0,15	13,50
b) CARTÓN			2,40		-	7,20		-	14,40
Cartón gris N° 90	4	0,60	2,40	12	0,60	7,2	24	0,60	14,40
c) PAPEL			49,24		-	147,72		-	877,00
Letras de cambio	2	1,20	2,40	6	1,20	7,2	10	1,20	12,00
Recibera	2	0,60	1,20	6	0,60	3,6	10	0,60	6,00
Contratos	4	0,10	0,40	12	0,10	1,2	10	0,10	1,00
Papel Bond 70 x 100 de 75gr	4	0,15	0,60	12	0,15	1,8	40	0,15	6,00
Papel Bond caja A4 de 75gr	10	3,50	35,00	30	3,50	105	100	3,50	350,00
Papel milimetrado A4	20	0,05	1,00	60	0,05	3	100	0,05	5,00
Papel brillante A4	2	0,30	0,60	6	0,30	1,8	50	0,30	15,00
Papel crepe	2	0,25	0,50	6	0,25	1,5	25	0,25	6,25
Papel contac transparente	1	1,00	1,00	3	1,00	3	20	1,00	20,00
Papel folder 1L x 50	2	0,60	1,20	6	0,60	3,6	250	0,60	150,00
Papel folder C x 50	6	0,60	3,60	18	0,60	10,8	250	0,60	150,00
Papel folder 4L x 50	2	0,60	1,20	6	0,60	3,6	250	0,60	150,00
Papel seda	3	0,08	0,24	9	0,08	0,72	25	0,08	2,00
Papel periódico 65 x 90	2	0,15	0,30	6	0,15	0,9	25	0,15	3,75
BAZAR			6,00		-	18,00		-	32,50

Lentejuelas	2	0,25	0,50	6	0,25	1,5	15	0,25	3,75
Ojos móviles funda surtida	2	0,25	0,50	6	0,25	1,5	15	0,25	3,75
Limpiapiipas	100	0,05	5,00	300	0,05	15	500	0,05	25,00
SERVICIOS			14,85			14,85			82,50
Fotocopias a B/N	50	0,03	1,50	50	0,03	1,5	100	0,03	3,00
Fotocopias a color	25	0,10	2,50	25	0,10	2,5	50	0,10	5,00
Anillados	6	0,60	3,60	6	0,60	3,6	100	0,60	60,00
Emplasticado	4	0,25	1,00	4	0,25	1	8	0,25	2,00
Impresiones B/N	50	0,05	2,50	50	0,05	2,5	100	0,05	5,00
Impresiones a color	25	0,15	3,75	25	0,15	3,75	50	0,15	7,50
TOTAL			775,59	-	-	2.259,87	-	-	16.618,65

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autoras

Anexo 9: Presupuesto de Compras en base a precios del Proveedor Sari Papelería Popular

CONCEPTO	Meses bajos (enero, febrero, marzo, abril)			Meses medios (mayo, junio, julio, diciembre)			Meses altos (agosto,septiembre, octubre, noviembre)		
	Cant	Pvu	PV Total	Cant	Pvu	PV Total	Cant	Pvu	PV Total
ÚTILES ESCOLARES			366,93			1.092,42			8.902,64
a) CUADERNOS Y LIBRETAS			54,51			163,53			2.655,38
Cuaderno académico C 200h	3	1,98	5,94	9	1,98	17,82	24	1,98	47,52
Cuaderno académico C 100h	8	0,80	6,39	24	0,80	19,1688	375	0,80	299,51
Cuaderno académico 1L 100h	8	0,80	6,40	24	0,80	19,2	375	0,80	300,00
Cuaderno académico 4L 100h	7	0,80	5,60	21	0,80	16,8	360	0,80	288,00
Cuaderno académico C 60h	4	0,66	2,64	12	0,66	7,92	300	0,66	198,00
Cuaderno académico 1L 60h	4	0,66	2,64	12	0,66	7,92	300	0,66	198,00
Cuaderno cocido C 100h	3	0,76	2,28	9	0,76	6,84	375	0,76	285,00
Cuaderno espiral JR C 200h	3	1,20	3,60	9	1,20	10,8	250	1,20	300,00
Cuaderno espiral JR C 100h	4	0,51	2,04	12	0,51	6,12	260	0,51	132,60
Cuaderno espiral JR 1L 100h	3	0,51	1,53	9	0,51	4,59	250	0,51	127,50
Cuaderno espiral JR 4L 100h	3	0,51	1,53	9	0,51	4,59	250	0,51	127,50
Cuaderno espiral JR C 60h	4	0,36	1,44	12	0,36	4,32	250	0,36	90,00
Cuaderno espiral JR 1L 60h	4	0,36	1,44	12	0,36	4,32	250	0,36	90,00
Cuaderno grapado JR C 100h	4	0,40	1,60	12	0,40	4,8	100	0,40	40,00
Cuaderno grapado JR 1L 100h	4	0,40	1,60	12	0,40	4,8	100	0,40	40,00
Cuaderno dibujo espiral c/m 30h	3	0,54	1,62	9	0,54	4,86	100	0,54	54,00
Cuaderno dibujo técnico A3	3	0,99	2,97	9	0,99	8,91	25	0,99	24,75
Cuaderno libreta N°1 C	5	0,25	1,25	15	0,25	3,75	20	0,25	5,00
Cuaderno libreta N°2 C	5	0,40	2,00	15	0,40	6	20	0,40	8,00
b) CARPETAS Y FOLDERS			33,99			- 101,97			- 378,20
Forro plástico JR	15	0,04	0,60	45	0,04	1,8	325	0,04	13,00
Forro plástico COCIDO	15	0,06	0,90	45	0,06	2,7	325	0,06	19,50
Forro plástico ACADEMICO	15	0,07	1,05	45	0,07	3,15	325	0,07	22,75
Carpeta archivador	4	1,77	7,08	12	1,77	21,24	40	1,77	70,80
Carpeta acordeón A4	3	2,00	6,00	9	2,00	18	20	2,00	40,00
Carpeta doble anillo oficio	3	1,90	5,70	9	1,90	17,1	20	1,90	38,00
Carpeta perfil	15	0,17	2,55	45	0,17	7,65	75	0,17	12,75
Carpeta cartón nacional	25	0,08	2,00	75	0,08	6	300	0,08	24,00
Carpeta tipo sobre A3	3	0,77	2,31	9	0,77	6,93	20	0,77	15,40
Carpeta tipo sobre plástico A4	5	0,40	2,00	15	0,40	6	20	0,40	8,00
Folder tapa transparente oficio	10	0,38	3,80	30	0,38	11,4	300	0,38	114,00
c) ESCRITURA			198,00			- 594,00			- 4.620,32
Lápiz mongol	12	0,25	3,00	36	0,25	9	100	0,25	25,00
Lápiz STAEDTLER NORICA 2HB 132	12	0,17	2,04	36	0,17	6,12	100	0,17	17,00

Lápiz HB tradition Staedtler x 12	6	6,23	37,38	18	6,23	112,14	200	6,23	1.246,00
Lápiz 2B tradition Staedtler x 12	6	6,23	37,38	18	6,23	112,14	200	6,23	1.246,00
Lápiz bicolor	3	0,17	0,51	9	0,17	1,53	80	0,17	13,60
Lápiz portaminas 0,5	4	0,48	1,92	12	0,48	5,76	25	0,48	12,00
Lápiz portaminas 0,7	4	0,55	2,20	12	0,55	6,6	25	0,55	13,75
Minas 0,5 Caja	1	2,40	2,40	3	2,40	7,2	5	2,40	12,00
Minas 0,7 Caja	1	2,40	2,40	3	2,40	7,2	5	2,40	12,00
Lápices de color largo NORMA x 12	4	3,22	12,88	12	3,22	38,64	150	3,22	483,00
Lápices de color corto CARIOCA x 12	4	0,57	2,28	12	0,57	6,84	100	0,57	57,00
Bolígrafo BIC punta fina azul x 24	1	6,53	6,53	3	6,53	19,59	10	6,53	65,30
Bolígrafo BIC punta fina rojo x24	1	6,53	6,53	3	6,53	19,59	10	6,53	65,30
Bolígrafo BIC punta fina negro x 24	1	6,53	6,53	3	6,53	19,59	10	6,53	65,30
Bolígrafo BIC punta fina verde x 24	1	6,53	6,53	3	6,53	19,59	10	6,53	65,30
Bolígrafo BIC punta media azul x 24	1	5,94	5,94	3	5,94	17,82	10	5,94	59,40
Bolígrafo BIC punta media rojo x 24	1	5,94	5,94	3	5,94	17,82	10	5,94	59,40
Bolígrafo BIC punta media negro x 24	1	5,94	5,94	3	5,94	17,82	10	5,94	59,40
Bolígrafo BIC punta media x 24	1	5,94	5,94	3	5,94	17,82	10	5,94	59,40
Bolígrafos de gel escarchados x 12	2	1,99	3,98	6	1,99	11,94	15	1,99	29,85
Marcadores CARIOCA x 12	3	0,91	2,73	9	0,91	8,19	100	0,91	91,00
Marcador PELIKAN tiza liquida azul	5	0,37	1,85	15	0,37	5,55	200	0,37	74,00
Marcador PELIKAN tiza liquida rojo	3	0,37	1,11	9	0,37	3,33	200	0,37	74,00
Marcador PELIKAN tiza liquida negro	5	0,37	1,85	15	0,37	5,55	200	0,37	74,00
Marcador PELIKAN tiza liquida verde	5	0,37	1,85	15	0,37	5,55	200	0,37	74,00
Marcador PELIKAN permanente azul	2	0,29	0,58	6	0,29	1,74	200	0,29	58,00
Marcador PELIKAN permanente rojo	2	0,29	0,58	6	0,29	1,74	200	0,29	58,00
Marcador PELIKAN permanente negro	2	0,29	0,58	6	0,29	1,74	200	0,29	58,00
Marcador PELIKAN permanente verde	2	0,29	0,58	6	0,29	1,74	200	0,29	58,00
Marcador para fomai / CD	3	0,48	1,44	9	0,48	4,32	30	0,48	14,40
Imitador Nº 1	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	20	0,74	14,80
Imitador Nº 2	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	20	0,74	14,80
Imitador Nº 3	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	30	0,74	22,20
Imitador Nº 4	4	0,74	2,96	12	0,74	8,88	50	0,74	37,00
Imitador Nº 5	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	20	0,74	14,80
Imitador Nº 6	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	20	0,74	14,80
Imitador Nº 7	2	0,74	1,48	6	0,74	4,44	20	0,74	14,80
Imitador Nº 8	4	0,74	2,96	12	0,74	8,88	50	0,74	37,00
Borrador negro	3	0,26	0,78	9	0,26	2,34	20	0,26	5,20

Borrador blanco PELIKAN PZ 20	20	0,11	2,20	60	0,11	6,6	280	0,11	30,80
Corrector BIC	4	1,26	5,04	12	1,26	15,12	60	1,26	75,60
Sacapuntas un servicio metal MAPED	2	0,55	1,10	6	0,55	3,3	30	0,55	16,50
Sacapuntas doble servicio	4	0,25	1,00	12	0,25	3	30	0,25	7,50
Resaltador PELIKAN	4	0,42	1,68	12	0,42	5,04	36	0,42	15,12
d) ARTE Y MANUALIDADES			54,11		-	151,68		-	835,40
Acuarela x 12	1	0,68	0,68	3	0,68	2,04	20	0,68	13,60
Temperas CARIOCA liquidas x 6	1	0,89	0,89	3	0,89	2,67	50	0,89	44,50
Temperas LION X 12	1	2,33	2,33	3	2,33	6,99	50	2,33	116,50
Tempera acrílica 250 ml	2	2,27	4,54	6	2,27	13,62	25	2,27	56,75
Tempera acrílica 350 ml	2	3,94	7,88	6	3,94	23,64	25	3,94	98,50
Tiza color x 12	1	0,58	0,58	2	0,58	1,16	10	0,58	5,80
Plastilina PELIKAN x 10	2	0,48	0,96	6	0,48	2,88	75	0,48	36,00
Escarcha frasco	2	0,21	0,42	6	0,21	1,26	15	0,21	3,15
Escarcha goma	4	0,37	1,48	12	0,37	4,44	15	0,37	5,55
Silicona en barra delgada x funda	1	5,03	5,03	2	5,03	10,06	10	5,03	50,30
Silicona en barra gruesa x funda	1	5,03	5,03	2	5,03	10,06	10	5,03	50,30
Silicona líquida 30ml	2	0,27	0,54	6	0,27	1,62	20	0,27	5,40
Silicona líquida 60ml	2	0,39	0,78	6	0,39	2,34	20	0,39	7,80
Silicona líquida 100ml	2	0,42	0,84	6	0,42	2,52	20	0,42	8,40
Tijera escolar MILIMET LANCER	3	0,23	0,69	9	0,23	2,07	50	0,23	11,50
Tijera para zurdos	1	0,69	0,69	3	0,69	2,07	25	0,69	17,25
Goma liquida BIOPLAST 140gr	4	0,35	1,40	12	0,35	4,2	100	0,35	35,00
Goma liquida BIOPLAST 260gr	4	0,57	2,28	12	0,57	6,84	50	0,57	28,50
Goma en barra 21gr BESTER	3	0,34	1,02	9	0,34	3,06	25	0,34	8,50
Pincel plano N° 4	1	0,25	0,25	3	0,25	0,75	15	0,25	3,75
Pincel plano N° 8	1	0,38	0,38	3	0,38	1,14	15	0,38	5,70
Pincel plano N° 12	1	0,40	0,40	3	0,40	1,2	15	0,40	6,00
Pincel redondo N° 4	1	0,27	0,27	3	0,27	0,81	15	0,27	4,05
Pincel redondo N° 8	1	0,40	0,40	3	0,40	1,2	15	0,40	6,00
Pincel redondo N° 12	1	0,28	0,28	3	0,28	0,84	15	0,28	4,20
Bolas de espuma flex 2	1	0,02	0,02	3	0,02	0,06	5	0,02	0,10
Bolas de espuma flex 4	1	0,05	0,05	3	0,05	0,15	5	0,05	0,25
Bolas de espuma flex 6	1	0,07	0,07	3	0,07	0,21	5	0,07	0,35
Bolas de espuma flex 8	1	0,11	0,11	3	0,11	0,33	5	0,11	0,55
Bolas de espuma flex 10	1	0,25	0,25	3	0,25	0,75	5	0,25	1,25
Bolas de espuma flex 12	1	0,33	0,33	3	0,33	0,99	5	0,33	1,65
Bolas de espuma flex 14	1	0,92	0,92	3	0,92	2,76	5	0,92	4,60
Plancha de espuma flex 2cm	2	0,46	0,92	6	0,46	2,76	10	0,46	4,60
Fomai A4 normal	4	0,07	0,28	12	0,07	0,828	350	0,07	24,15
Fomai A4 escarchado	4	0,15	0,60	12	0,15	1,8	350	0,15	52,50
Fomai pliego normal	3	0,70	2,10	9	0,70	6,3	50	0,70	35,00
Fomai pliego escarchado	3	1,22	3,66	9	1,22	10,98	50	1,22	61,00

Pistola de silicón pequeña	2	1,78	3,56	6	1,78	10,68	5	1,78	8,90
Estilete mediano BESTER	4	0,30	1,20	12	0,30	3,6	25	0,30	7,50
e) DIBUJO TÉCNICO			12,65		-	37,95		-	274,92
Compás escolar LANCER	2	0,89	1,78	6	0,89	5,34	18	0,89	16,02
Compas con Adaptador	2	0,64	1,28	6	0,64	3,84	18	0,64	11,52
Compas de Precisión	2	1,20	2,40	6	1,20	7,2	18	1,20	21,60
Normógrafo N°5	2	0,17	0,34	6	0,17	1,02	18	0,17	3,06
Juego geométrico N° 3 CARIOCA	1	0,70	0,70	3	0,70	2,1	150	0,70	105,00
Juego geométrico N° 4 CARIOCA	1	0,97	0,97	3	0,97	2,91	100	0,97	97,00
Tablero de madera A3	1	5,18	5,18	3	5,18	15,54	4	5,18	20,72
f) DIDÁCTICOS			13,67		-	41,01		-	127,02
Ábaco circular	1	3,04	3,04	3	3,04	9,12	10	3,04	30,40
Átomos	1	2,42	2,42	3	2,42	7,26	6	2,42	14,52
Legos de 20 piezas	1	2,03	2,03	3	2,03	6,09	10	2,03	20,30
Legos de 35 piezas	1	2,60	2,60	3	2,60	7,8	10	2,60	26,00
Rompecabezas 24 piezas	1	1,43	1,43	3	1,43	4,29	10	1,43	14,30
Rompecabezas 30 piezas	1	2,15	2,15	3	2,15	6,45	10	2,15	21,50
g) MOCHILAS Y CARTUCHERAS			-		-	2,28		-	11,40
Cartuchera 2 cierres	0	1,14	-	2	1,14	2,28	10	1,14	11,40
SUMINISTROS DE OFICINA			26,35		-	79,05		-	207,44
a) AGENDAS Y NOTAS			3,57		-	10,71		-	23,64
Etiqueta refuerzo de hojas caja	1	0,37	0,37	3	0,37	1,11	12	0,37	4,44
Notitas memo tip 3x3 cubo pastel	2	1,60	3,20	6	1,60	9,6	12	1,60	19,20
b) ACCESORIOS DE OFICINA			8,15		-	24,45		-	50,31
Alfileres caja	1	0,30	0,30	3	0,30	0,9	5	0,30	1,50
Apoyamanos A4	1	2,04	2,04	3	2,04	6,12	5	2,04	10,20
Clips caja	1	0,11	0,11	3	0,11	0,33	10	0,11	1,10
Cinta adhesiva 18 x 50	2	0,14	0,28	6	0,14	0,84	18	0,14	2,52
Cinta de embalaje	2	0,83	1,66	6	0,83	4,98	18	0,83	14,94
Dispensador de cinta	1	2,05	2,05	3	2,05	6,15	5	2,05	10,25
Grapas 26/6 caja x 1000	1	0,25	0,25	3	0,25	0,75	10	0,25	2,50
Sobre manila F1	2	0,04	0,08	6	0,04	0,24	10	0,04	0,40
Sobre manila F3	2	0,06	0,12	6	0,06	0,36	10	0,06	0,60
Sobre manila F4	2	0,08	0,16	6	0,08	0,48	10	0,08	0,80
Sobre manila F5	2	0,10	0,20	6	0,10	0,6	10	0,10	1,00
Tijera oficina BESTER	1	0,90	0,90	3	0,90	2,7	5	0,90	4,50
c) ARCHIVADORES Y SEPARADORES			1,45		-	4,35		-	17,95
Protector de hojas mica	5	0,16	0,80	15	0,16	2,4	100	0,16	16,00
Separador plástico	1	0,65	0,65	3	0,65	1,95	3	0,65	1,95
d) GRAPADORAS Y PERFORADORAS			2,64		-	7,92		-	20,68
Sacagrapas	1	0,46	0,46	3	0,46	1,38	8	0,46	3,68
Grapadora Económica	1	0,98	0,98	3	0,98	2,94	10	0,98	9,80
Perforadora económica	1	1,20	1,20	3	1,20	3,6	6	1,20	7,20

e) MÁQUINAS			10,54			-	31,62		-	94,86
Calculadora CASIO 350	1	8,34	8,34	3	8,34	25,02	9	8,34	75,06	
Calculadora normal	1	2,20	2,20	3	2,20	6,6	9	2,20	19,80	
TECNOLOGÍA			13,58			-	40,74		-	33,95
a) Almacenamiento			13,58			-	40,74		-	33,95
CD en blanco PRINCO	6	0,17	1,02	18	0,17	3,06	15	0,17	2,55	
Memory Flash 4G	2	6,28	12,56	6	6,28	37,68	5	6,28	31,40	
PAPEL			36,78			-	110,33		-	542,43
a) CARTULINAS			3,50			-	10,50		-	23,53
Cartulina Bristol 70 x 100 blanca	2	0,14	0,28	6	0,14	0,84	12	0,14	1,68	
Cartulina Bristol 70 x 100 colores	2	0,16	0,31	6	0,16	0,942	20	0,16	3,14	
Cartulina Bristol 70 x 100 roja	2	0,30	0,59	6	0,30	1,7718	10	0,30	2,95	
Cartulina Bristol 70 x 100 negra	2	0,20	0,39	6	0,20	1,173	10	0,20	1,96	
Cartulina Bristol A4 rotulada	20	0,03	0,60	60	0,03	1,8	150	0,03	4,50	
Cartulina Bristol A4 sin rotular	15	0,02	0,23	45	0,02	0,675	120	0,02	1,80	
Cartulina Bristol A3 sin rotular	20	0,03	0,60	60	0,03	1,8	100	0,03	3,00	
Cartulina Bristol A4 colores	10	0,02	0,20	30	0,02	0,6	90	0,02	1,80	
Cartulina de Hilo A4	10	0,03	0,30	30	0,03	0,9	90	0,03	2,70	
b) CARTÓN			1,20			-	3,60		-	7,20
Cartón gris N° 90	4	0,30	1,20	12	0,30	3,6	24	0,30	7,20	
c) PAPEL			32,08			-	96,23		-	511,70
Letras de cambio	2	0,83	1,66	6	0,83	4,98	10	0,83	8,30	
Recibera	2	0,33	0,66	6	0,33	1,98	10	0,33	3,30	
Contratos	4	0,03	0,12	12	0,03	0,36	10	0,03	0,30	
Papel Bond 70 x 100 de 75gr	4	0,05	0,20	12	0,05	0,6	40	0,05	2,00	
Papel Bond caja A4 de 75gr	1	25,00	25,00	3	25,00	75	10	25,00	250,00	
Papel milimetrado A4 X20	1	0,25	0,25	3	0,25	0,75	5	0,25	1,25	
Papel brillante A4	2	0,17	0,34	6	0,17	1,02	50	0,17	8,50	
Papel crepe	2	0,16	0,32	6	0,16	0,96	25	0,16	4,00	
Papel contac transparente	1	0,38	0,38	3	0,38	1,14	20	0,38	7,60	
Papel folder 1L x 50	2	0,30	0,60	6	0,30	1,8	250	0,30	75,00	
Papel folder C x 50	6	0,30	1,80	18	0,30	5,4	250	0,30	75,00	
Papel folder 4L x 50	2	0,30	0,60	6	0,30	1,8	250	0,30	75,00	
Papel seda	3	0,03	0,09	9	0,03	0,27	25	0,03	0,75	
Papel periódico 65 x 90	2	0,03	0,06	6	0,03	0,168	25	0,03	0,70	
BAZAR			2,21			-	6,63		-	12,15
Lentejuelas	2	0,15	0,30	6	0,15	0,9	15	0,15	2,25	
Ojos móviles funda surtida	2	0,07	0,14	6	0,07	0,42	15	0,07	1,05	
Limpiapipas	1	1,77	1,77	3	1,77	5,31	5	1,77	8,85	
SERVICIOS			7,43			7,43			41,25	
Fotocopias a B/N			0,75			0,75			1,50	
Fotocopias a color			1,25			1,25			2,50	
Anillados			1,80			1,8			30,00	
Emplastificado			0,50			0,5			1,00	

Impresiones B/N	1,25			1,25			2,50
Impresiones a color	1,88			1,875			3,75
TOTAL	453,27	-	-	1.336,59	-	-	9.739,86

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autoras

Anexo10: Estado de resultados

CUENTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGOS.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
VENTAS												
ÚTILES ESCOLARES	628,14	628,14	628,14	628,14	1.847,2	1.847,2	1.847,2	15.117,9	15.117,95	15.117,95	15.117,95	1.847,22
a) Cuadernos y libretas	89,10	89,10	89,10	89,10	267,30	267,30	267,30	4.255,75	4.255,75	4.255,75	4.255,75	267,30
b) Carpetas y folders	67,75	67,75	67,75	67,75	203,25	203,25	203,25	734,50	734,50	734,50	734,50	203,25
c) Escritura	318,50	318,50	318,50	318,50	955,50	955,50	955,50	7.866,25	7.866,25	7.866,25	7.866,25	955,50
d) Arte y manualidades	112,19	112,19	112,19	112,19	295,37	295,37	295,37	1.613,95	1.613,95	1.613,95	1.613,95	295,37
e) Dibujo técnico	20,85	20,85	20,85	20,85	62,55	62,55	62,55	443,00	443,00	443,00	443,00	62,55
f) Didácticos	19,75	19,75	19,75	19,75	59,25	59,25	59,25	184,50	184,50	184,50	184,50	59,25
g) Mochilas y cartucheras	0,00	0,00	0,00	0,00	4,00	4,00	4,00	20,00	20,00	20,00	20,00	4,00
SUMINISTROS DE OFICINA	47,41	47,41	47,41	47,41	142,23	142,23	142,23	382,60	382,60	382,60	382,60	142,23
a) Agendas y notas	4,75	4,75	4,75	4,75	14,25	14,25	14,25	33,00	33,00	33,00	33,00	14,25
b) Accesorios de oficina	13,71	13,71	13,71	13,71	41,13	41,13	41,13	86,55	86,55	86,55	86,55	41,13
c) Archivadores y separadores	2,75	2,75	2,75	2,75	8,25	8,25	8,25	33,75	33,75	33,75	33,75	8,25
d) Grapadoras y perforadoras	5,00	5,00	5,00	5,00	15,00	15,00	15,00	38,50	38,50	38,50	38,50	15,00
e) Máquinas	21,20	21,20	21,20	21,20	63,60	63,60	63,60	190,80	190,80	190,80	190,80	63,60
TECNOLOGÍA	17,80	17,80	17,80	17,80	53,40	53,40	53,40	44,50	44,50	44,50	44,50	53,40
a) Almacenamiento	17,80	17,80	17,80	17,80	53,40	53,40	53,40	44,50	44,50	44,50	44,50	53,40
PAPEL	61,39	61,39	61,39	61,39	184,17	184,17	184,17	958,60	958,60	958,60	958,60	184,17
a) Cartulinas	9,75	9,75	9,75	9,75	29,25	29,25	29,25	67,20	67,20	67,20	67,20	29,25
b) Cartón	2,40	2,40	2,40	2,40	7,20	7,20	7,20	14,40	14,40	14,40	14,40	7,20
c) Papel	49,24	49,24	49,24	49,24	147,72	147,72	147,72	877,00	877,00	877,00	877,00	147,72
BAZAR	6,00	6,00	6,00	6,00	18,00	18,00	18,00	32,50	32,50	32,50	32,50	18,00
SERVICIOS	14,85	14,85	14,85	14,85	14,85	14,85	14,85	82,50	82,50	82,50	82,50	14,85
Fotocopias a B/N	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	3,00	3,00	3,00	3,00	1,50

Fotocopias a color	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	5,00	5,00	5,00	5,00	2,50
Anillados	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	60,00	60,00	60,00	60,00	3,60
Emplasticado	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00
Impresiones B/N	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	5,00	5,00	5,00	5,00	2,50
Impresiones a color	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	7,50	7,50	7,50	7,50	3,75
TOTAL	775,59	775,59	775,59	775,59	2.259,87	2.259,87	2.259,87	16.618,65	16.618,65	16.618,65	16.618,65	2.259,87
(-) COSTO DE VENTAS												
ÚTILES ESCOLARES	366,93	366,93	366,93	366,93	1.092,42	1.092,42	1.092,42	8.902,64	8.902,64	8.902,64	8.902,64	1.092,42
a) Cuadernos y libretas	54,51	54,51	54,51	54,51	163,53	163,53	163,53	2.655,38	2.655,38	2.655,38	2.655,38	163,53
b) Carpetas y folders	33,99	33,99	33,99	33,99	101,97	101,97	101,97	378,20	378,20	378,20	378,20	101,97
c) Escritura	198,00	198,00	198,00	198,00	594,00	594,00	594,00	4.620,32	4.620,32	4.620,32	4.620,32	594,00
d) Arte y manualidades	54,11	54,11	54,11	54,11	151,68	151,68	151,68	835,40	835,40	835,40	835,40	151,68
e) Dibujo técnico	12,65	12,65	12,65	12,65	37,95	37,95	37,95	274,92	274,92	274,92	274,92	37,95
f) Didácticos	13,67	13,67	13,67	13,67	41,01	41,01	41,01	127,02	127,02	127,02	127,02	41,01
g) Mochilas y cartucheras	-	-	-	-	2,28	2,28	2,28	11,40	11,40	11,40	11,40	2,28
SUMINISTROS DE OFICINA	26,35	26,35	26,35	26,35	79,05	79,05	79,05	207,44	207,44	207,44	207,44	79,05
a) Agendas y notas	3,57	3,57	3,57	3,57	10,71	10,71	10,71	23,64	23,64	23,64	23,64	10,71
b) Accesorios de oficina	8,15	8,15	8,15	8,15	24,45	24,45	24,45	50,31	50,31	50,31	50,31	24,45
c) Archivadores y separadores	1,45	1,45	1,45	1,45	4,35	4,35	4,35	17,95	17,95	17,95	17,95	4,35
d) Grapadoras y perforadoras	2,64	2,64	2,64	2,64	7,92	7,92	7,92	20,68	20,68	20,68	20,68	7,92
e) Máquinas	10,54	10,54	10,54	10,54	31,62	31,62	31,62	94,86	94,86	94,86	94,86	31,62
TECNOLOGÍA	13,58	13,58	13,58	13,58	40,74	40,74	40,74	33,95	33,95	33,95	33,95	40,74
a) Almacenamiento	13,58	13,58	13,58	13,58	40,74	40,74	40,74	33,95	33,95	33,95	33,95	40,74
PAPEL	36,78	36,78	36,78	36,78	110,33	110,33	110,33	542,43	542,43	542,43	542,43	110,33
a) Cartulinas	3,50	3,50	3,50	3,50	10,50	10,50	10,50	23,53	23,53	23,53	23,53	10,50
b) Cartón	1,20	1,20	1,20	1,20	3,60	3,60	3,60	7,20	7,20	7,20	7,20	3,60
c) Papel	32,08	32,08	32,08	32,08	96,23	96,23	96,23	511,70	511,70	511,70	511,70	96,23
BAZAR	2,21	2,21	2,21	2,21	6,63	6,63	6,63	12,15	12,15	12,15	12,15	6,63

SERVICIOS	7,43	7,43	7,43	7,43	7,43	7,43	7,43	7,43	41,25	41,25	41,25	41,25	7,43
Fotocopias a B/N	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,50	1,50	1,50	1,50	0,75
Fotocopias a color	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	2,50	2,50	2,50	2,50	1,25
Anillados	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	30,00	30,00	30,00	30,00	1,80
Emplasticado	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	0,50
Impresiones B/N	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	2,50	2,50	2,50	2,50	1,25
Impresiones a color	1,88	1,88	1,88	1,88	1,88	1,88	1,88	1,88	3,75	3,75	3,75	3,75	1,88
TOTAL	453,27	453,27	453,27	453,27	1.336,59	1.336,59	1.336,59	1.336,59	9.739,86	9.739,86	9.739,86	9.739,86	1.336,59
(=)UTILIDAD BRUTA	322,32	322,32	322,32	322,32	923,28	923,28	923,28	923,28	6.878,79	6.878,79	6.878,79	6.878,79	923,28
(-) GASTOS OPERACIONALES													
Adecuaciones	55,00												
Gastos operacionales	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.281,34	2.780,82	2.281,34	2.281,34	2.281,34
Depreciación	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14	39,14
TOTAL	2.375,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.819,95	2.320,48	2.320,48	2.320,48
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	2.375,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.320,48	2.819,95	2.320,48	2.320,48	2.320,48
(=) UTILIDAD OPERACIONES	-2.053,15	-1.998,15	-1.998,15	-1.998,15	-1.397,20	-1.397,20	-1.397,20	-1.397,20	4.558,31	4.058,84	4.558,31	4.558,31	-1.397,20
(-) Intereses	28,64	28,01	27,37	26,71	26,06	25,39	24,71	24,03	24,03	23,34	22,63	21,92	21,21
(=) UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.	-2.081,80	-2.026,16	-2.025,52	-2.024,87	-1.423,25	-1.422,59	-1.421,91	-1.421,91	4.534,28	4.035,50	4.535,68	4.536,39	-1.418,40
(-) 15% Participación trabajadores									680,14	605,33	680,35	680,46	
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-2.081,80	-2.026,16	-2.025,52	-2.024,87	-1.423,25	-1.422,59	-1.421,91	-1.421,91	3.854,14	3.430,18	3.855,33	3.855,93	-1.418,40
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) UTILIDAD NETA	-2.081,80	-2.026,16	-2.025,52	-2.024,87	-1.423,25	-1.422,59	-1.421,91	-1.421,91	3.854,14	3.430,18	3.855,33	3.855,93	-1.418,40

Fuente: Presupuesto de Ingresos, compras y costos

Elaborado por: Autoras

Anexo 11: Punto de Equilibrio

PRODUCTOS	PRECIO	COSTO	MC	RELACION	MCP	P.E
ÚTILES ESCOLARES						
a) CUADERNOS Y LIBRETAS						
Cuaderno académico C 200h	3,50	1,98	1,52	0,62%	0,00940	94
Cuaderno académico C 100h	1,25	0,80	0,45	2,82%	0,01272	427
Cuaderno académico 1L 100h	1,25	0,80	0,45	2,82%	0,01271	428
Cuaderno académico 4L 100h	1,25	0,80	0,45	2,69%	0,01211	408
Cuaderno académico C 60h	1,00	0,66	0,34	1,81%	0,00615	274
Cuaderno académico 1L 60h	1,00	0,66	0,34	1,81%	0,00615	274
Cuaderno cocido C 100h	1,25	0,76	0,49	2,55%	0,01250	386
Cuaderno espiral JR C 200h	2,00	1,20	0,80	2,73%	0,02181	413
Cuaderno espiral JR C 100h	0,80	0,51	0,29	1,22%	0,00354	185
Cuaderno espiral JR 1L 100h	0,80	0,51	0,29	1,16%	0,00336	175
Cuaderno espiral JR 4L 100h	0,80	0,51	0,29	1,16%	0,00336	175
Cuaderno espiral JR C 60h	0,60	0,36	0,24	0,83%	0,00199	126
Cuaderno espiral JR 1L 60h	0,60	0,36	0,24	0,83%	0,00199	126
Cuaderno grapado JR C 100h	0,60	0,40	0,20	0,40%	0,00080	61
Cuaderno grapado JR 1L 100h	0,60	0,40	0,20	0,40%	0,00080	61
Cuaderno dibujo espiral c/m 30h	1,25	0,54	0,71	0,52%	0,00372	79
Cuaderno dibujo técnico A3	1,50	0,99	0,51	0,32%	0,00162	48
Cuaderno libreta N°1 C	0,50	0,25	0,25	0,09%	0,00022	13
Cuaderno libreta N°2 C	0,75	0,40	0,35	0,14%	0,00049	21
b) CARPETAS Y FOLDERS						
Forro plástico JR	0,08	0,04	0,04	0,13%	0,00005	20
Forro plástico COCIDO	0,15	0,06	0,09	0,20%	0,00018	30
Forro plástico ACADEMICO	0,15	0,07	0,08	0,23%	0,00019	35
Carpeta archivador	2,70	1,77	0,93	0,86%	0,00800	130
Carpeta acordeón A4	4,75	2,00	2,75	0,56%	0,01526	84
Carpeta doble anillo oficio	2,70	1,90	0,80	0,53%	0,00422	80
Carpeta perfil	0,60	0,17	0,43	0,20%	0,00086	30
Carpeta cartón nacional	0,25	0,08	0,17	0,28%	0,00047	42
Carpeta tipo sobre A3	1,30	0,77	0,53	0,21%	0,00113	32
Carpeta tipo sobre plástico A4	0,65	0,40	0,25	0,14%	0,00035	21
Folder tapa transparente oficio	0,65	0,38	0,27	1,12%	0,00303	170
c) ESCRITURA						
Lápiz mongol	0,40	0,25	0,15	0,32%	0,00048	49
Lápiz STAEDTLER NORICA 2HB 132	0,30	0,17	0,13	0,22%	0,00028	33
Lápiz HB tradition Staedtler x 12	9,60	6,23	3,37	12,10%	0,40789	1833
Lápiz 2B tradition Staedtler x 12	9,60	6,23	3,37	12,10%	0,40789	1833
Lápiz bicolor	0,50	0,17	0,33	0,14%	0,00045	21
Lápiz portaminas 0,5	0,90	0,48	0,42	0,17%	0,00072	26
Lápiz portaminas 0,7	1,00	0,55	0,45	0,20%	0,00088	30

Minas 0,5 Caja	4,20	2,40	1,80	0,19%	0,00337	28
Minas 0,7 Caja	4,20	2,40	1,80	0,19%	0,00337	28
Lápices de color largo NORMA x 12	4,75	3,22	1,53	4,64%	0,07093	702
Lápices de color corto CARIOCA x 12	1,00	0,57	0,43	0,57%	0,00247	87
Bolígrafo BIC punta fina azul	9,60	6,53	3,07	0,79%	0,02434	120
Bolígrafo BIC punta fina rojo	9,60	6,53	3,07	0,79%	0,02434	120
Bolígrafo BIC punta fina negro	9,60	6,53	3,07	0,79%	0,02434	120
Bolígrafo BIC punta fina verde	9,60	6,53	3,07	0,79%	0,02434	120
Bolígrafo BIC punta media azul	8,40	5,94	2,46	0,72%	0,01774	109
Bolígrafo BIC punta media rojo	8,40	5,94	2,46	0,72%	0,01774	109
Bolígrafo BIC punta media negro	8,40	5,94	2,46	0,72%	0,01774	109
Bolígrafo BIC punta media	8,40	5,94	2,46	0,72%	0,01774	109
Bolígrafos de gel escarchados x 12	4,25	1,99	2,26	0,40%	0,00897	60
Marcadores CARIOCA x 12	1,30	0,91	0,39	0,88%	0,00345	134
Marcador PELIKAN tiza líquida azul	0,90	0,37	0,53	0,71%	0,00374	107
Marcador PELIKAN tiza líquida rojo	0,90	0,37	0,53	0,68%	0,00361	103
Marcador PELIKAN tiza líquida negro	0,90	0,37	0,53	0,71%	0,00374	107
Marcador PELIKAN tiza líquida verde	0,90	0,37	0,53	0,71%	0,00374	107
Marcador PELIKAN permanente azul	0,90	0,29	0,61	0,52%	0,00319	79
Marcador PELIKAN permanente rojo	0,90	0,29	0,61	0,52%	0,00319	79
Marcador PELIKAN permanente negro	0,90	0,29	0,61	0,52%	0,00319	79
Marcador PELIKAN permanente verde	0,90	0,29	0,61	0,52%	0,00319	79
Marcador para fomai / CD	0,80	0,48	0,32	0,17%	0,00056	26
Imitador N° 1	1,25	0,74	0,51	0,18%	0,00092	27
Imitador N° 2	1,25	0,74	0,51	0,18%	0,00092	27
Imitador N° 3	1,25	0,74	0,51	0,24%	0,00124	37
Imitador N° 4	1,25	0,74	0,51	0,42%	0,00216	64
Imitador N° 5	1,25	0,74	0,51	0,18%	0,00092	27
Imitador N° 6	1,25	0,74	0,51	0,18%	0,00092	27
Imitador N° 7	1,25	0,74	0,51	0,18%	0,00092	27
Imitador N° 8	1,25	0,74	0,51	0,42%	0,00216	64
Borrador negro	0,40	0,26	0,14	0,07%	0,00010	11
Borrador blanco PELIKAN PZ 20	0,20	0,11	0,09	0,34%	0,00031	52
Corrector BIC	1,90	1,26	0,64	0,83%	0,00532	126
Sacapuntas un servicio metal MAPED	0,90	0,55	0,35	0,18%	0,00063	27
Sacapuntas doble servicio	0,40	0,25	0,15	0,10%	0,00015	15
Resaltador PELIKAN	0,75	0,42	0,33	0,19%	0,00063	29
d) ARTE Y MANUALIDADES						
Acuarela x 12	1,25	0,68	0,57	0,14%	0,00081	21
Temperas CARIOCA líquidas x 6	1,25	0,89	0,36	0,42%	0,00150	63
Temperas LION X 12	3,25	2,33	0,92	1,09%	0,01004	165
Tempera acrílica 250 ml	3,40	2,27	1,13	0,65%	0,00734	98
Tempera acrílica 350 ml	5,25	3,94	1,31	1,13%	0,01477	171
Tiza color x 12	1,20	0,58	0,62	0,07%	0,00041	10

Plastilina PELIKAN x 10	0,85	0,48	0,37	0,35%	0,00128	52
Escarcha frasco	0,40	0,21	0,19	0,04%	0,00008	6
Escarcha goma	0,60	0,37	0,23	0,10%	0,00023	15
Silicona en barra delgada x funda	12,00	5,03	6,97	0,57%	0,03953	86
Silicona en barra gruesa x funda	12,00	5,03	6,97	0,57%	0,03953	86
Silicona líquida 30ml	0,40	0,27	0,13	0,07%	0,00009	10
Silicona líquida 60ml	0,75	0,39	0,36	0,09%	0,00034	14
Silicona líquida 100ml	0,90	0,42	0,48	0,10%	0,00049	15
Tijera escolar MILIMET LANCER	0,40	0,23	0,17	0,12%	0,00021	19
Tijera para zurdos	1,25	0,69	0,56	0,17%	0,00097	26
Goma líquida BIOPLAST 140gr	0,50	0,35	0,15	0,35%	0,00053	53
Goma líquida BIOPLAST 260gr	0,80	0,57	0,23	0,33%	0,00075	49
Goma en barra 21gr BESTER	0,80	0,34	0,46	0,11%	0,00050	17
Pincel plano N° 4	0,40	0,25	0,15	0,04%	0,00006	6
Pincel plano N° 8	0,60	0,38	0,22	0,06%	0,00014	9
Pincel plano N° 12	0,80	0,40	0,40	0,07%	0,00026	10
Pincel redondo N° 4	0,40	0,27	0,13	0,04%	0,00006	7
Pincel redondo N° 8	0,60	0,40	0,20	0,07%	0,00013	10
Pincel redondo N° 12	0,80	0,28	0,52	0,05%	0,00024	7
Bolas de espuma Flex 2	0,04	0,02	0,02	0,00%	0,00000	0
Bolas de espuma Flex 4	0,08	0,05	0,03	0,00%	0,00000	1
Bolas de espuma Flex 6	0,12	0,07	0,05	0,01%	0,00000	1
Bolas de espuma Flex 8	0,15	0,11	0,04	0,01%	0,00000	1
Bolas de espuma Flex 10	0,35	0,25	0,10	0,02%	0,00002	3
Bolas de espuma Flex 12	0,45	0,33	0,12	0,03%	0,00003	4
Bolas de espuma Flex 14	1,20	0,92	0,28	0,07%	0,00020	11
Plancha de espuma Flex 2cm	0,75	0,46	0,29	0,07%	0,00021	11
Fomai A4 normal	0,15	0,07	0,08	0,22%	0,00018	33
Fomai A4 escarchado	0,35	0,15	0,20	0,48%	0,00095	72
Fomai pliego normal	1,20	0,70	0,50	0,38%	0,00188	57
Fomai pliego escarchado	2,30	1,22	1,08	0,66%	0,00709	99
Pistola de silicón pequeña	3,25	1,78	1,47	0,20%	0,00295	30
Estilete mediano BESTER	0,60	0,30	0,30	0,11%	0,00032	16
e) DIBUJO TÉCNICO						
Compás escolar LANCER	1,50	0,89	0,61	0,20%	0,00122	30
Compas con Adaptador	1,20	0,64	0,56	0,14%	0,00081	22
Compas de Precisión	2,50	1,20	1,30	0,27%	0,00352	41
Normógrafo N°5	0,30	0,17	0,13	0,04%	0,00005	6
Juego geométrico N° 3 CARIOCA	1,10	0,70	0,40	0,93%	0,00374	142
Juego geométrico N° 4 CARIOCA	1,50	0,97	0,53	0,87%	0,00464	132
Tablero de madera A3	7,25	5,18	2,07	0,36%	0,00744	54
f) DIDÁCTICOS						
Ábaco circular	4,50	3,04	1,46	0,37%	0,00539	56
Átomos	3,25	2,42	0,83	0,21%	0,00174	32

Legos de 20 piezas	3,00	2,03	0,97	0,25%	0,00239	37
Legos de 35 piezas	3,50	2,60	0,90	0,32%	0,00284	48
Rompecabezas 24 piezas	2,25	1,43	0,82	0,17%	0,00142	26
Rompecabezas 30 piezas	3,25	2,15	1,10	0,26%	0,00287	40
g) MOCHILAS Y CARTUCHERAS						
Cartuchera 2 cierres	2,00	1,14	0,86	0,12%	0,00102	18
SUMINISTROS DE OFICINA						
a) AGENDAS Y NOTAS						
Etiqueta refuerzo de hojas caja	0,75	0,37	0,38	0,05%	0,00020	8
Notitas memo tip 3x3 cubo pastel	2,00	1,60	0,40	0,28%	0,00111	42
b) ACCESORIOS DE OFICINA						
Alfileres caja	0,50	0,30	0,20	0,02%	0,00005	4
Apoyamanos A4	3,25	2,04	1,21	0,16%	0,00193	24
Clips caja	0,30	0,11	0,19	0,01%	0,00003	2
Cinta adhesiva 18 x 50	0,25	0,14	0,11	0,03%	0,00003	5
Cinta de embalaje	1,50	0,83	0,67	0,19%	0,00125	28
Dispensador de cinta	3,00	2,05	0,95	0,16%	0,00152	24
Grapas 26/6 caja x 1000	0,50	0,25	0,25	0,03%	0,00008	5
Sobre manila F1	0,10	0,04	0,06	0,01%	0,00000	1
Sobre manila F3	0,12	0,06	0,06	0,01%	0,00001	1
Sobre manila F4	0,16	0,08	0,08	0,01%	0,00001	2
Sobre manila F5	0,20	0,10	0,10	0,02%	0,00002	2
Tijera oficina BESTER	1,50	0,90	0,60	0,07%	0,00042	11
c) ARCHIVADORES Y SEPARADORES						
Protector de hojas mica	0,30	0,16	0,14	0,17%	0,00023	25
Separador plástico	1,25	0,65	0,60	0,04%	0,00024	6
d) GRAPADORAS Y PERFORADORAS						
Sacagrapas	0,75	0,46	0,29	0,05%	0,00014	7
Grapadora Económica	1,75	0,98	0,77	0,12%	0,00092	18
Perforadora económica	2,50	1,20	1,30	0,10%	0,00135	16
e) MÁQUINAS						
Calculadora CASIO 350	17,00	8,34	8,66	0,94%	0,08143	142
Calculadora normal	4,20	2,20	2,00	0,25%	0,00496	38
TECNOLOGÍA						
a) Almacenamiento						
CD en blanco PRINCO	0,30	0,17	0,13	0,06%	0,00007	9
Memory Flash 4G	8,00	6,28	1,72	0,71%	0,01218	107
PAPEL						
a) CARTULINAS						
Cartulina Bristol 70 x 100 blanca	0,35	0,14	0,21	0,02%	0,00005	4
Cartulina Bristol 70 x 100 colores	0,35	0,16	0,19	0,04%	0,00007	6
Cartulina Bristol 70 x 100 roja	0,50	0,30	0,20	0,05%	0,00009	7
Cartulina Bristol 70 x 100 negra	0,50	0,20	0,30	0,03%	0,00009	5

Cartulina Bristol A4 rotulada	0,08	0,03	0,05	0,06%	0,00003	9
Cartulina Bristol A4 sin rotular	0,05	0,02	0,04	0,02%	0,00001	4
Cartulina Bristol A3 sin rotular	0,10	0,03	0,07	0,05%	0,00003	7
Cartulina Bristol A4 colores	0,05	0,02	0,03	0,02%	0,00001	3
Cartulina de Hilo A4	0,15	0,03	0,12	0,03%	0,00004	5
b) CARTÓN						
Cartón gris N° 90	0,60	0,30	0,30	0,10%	0,00031	16
c) PAPEL						
Letras de cambio	1,20	0,83	0,37	0,13%	0,00048	20
Recibera	0,60	0,33	0,27	0,05%	0,00014	8
Contratos	0,10	0,03	0,07	0,01%	0,00000	1
Papel Bond 70 x 100 de 75gr	0,15	0,05	0,10	0,02%	0,00002	4
Papel Bond caja A4 de 75gr	35,00	25,00	10,00	3,04%	0,30356	460
Papel milimetrado A4	1,00	0,25	0,75	0,02%	0,00015	3
Papel brillante A4	0,30	0,17	0,13	0,09%	0,00011	13
Papel crepe	0,25	0,16	0,09	0,05%	0,00004	7
Papel contac transparente	1,00	0,38	0,62	0,08%	0,00049	12
Papel folder 1L x 50	0,60	0,30	0,30	0,67%	0,00201	102
Papel folder C x 50	0,60	0,30	0,30	0,71%	0,00214	108
Papel folder 4L x 50	0,60	0,30	0,30	0,67%	0,00201	102
Papel seda	0,08	0,03	0,05	0,01%	0,00000	1
Papel periódico 65 x 90	0,15	0,03	0,12	0,01%	0,00001	1
BAZAR						
Lentejuelas	0,25	0,15	0,10	0,03%	0,00003	5
Ojos móviles funda surtida	0,25	0,07	0,18	0,01%	0,00003	2
Limpiapipas	5,00	1,77	3,23	0,14%	0,00446	21
SERVICIOS						
Fotocopias a B/N	0,03	0,02	0,02	0,03%	0,00000	4
Fotocopias a color	0,10	0,05	0,05	0,04%	0,00002	7
Anillados	0,60	0,30	0,30	0,29%	0,00087	44
Emplastado	0,25	0,13	0,13	0,02%	0,00002	3
Impresiones B/N	0,05	0,03	0,03	0,04%	0,00001	7
Impresiones a color	0,15	0,08	0,08	0,07%	0,00005	10
TOTAL				100%	1,87197	15142

Fuente: Estados de resultados

Elaborado por: Autoras