



CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

***Resolución:* RPC-SO-34-No. 767-2021**

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR EN OPCIÓN AL GRADO DE TERCER NIVEL TECNOLÓGICO

Título
Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024
Campo amplio del conocimiento
Administración
Campo Especifico
Educación Comercial y Administrativo
Autor/a:
Guaña Guerrón Elvira Abigail
Tutor/a:
MSc. Kley Byron Rodríguez Otañez

Quito – Ecuador

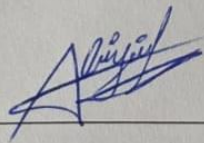
2024

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA
CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL,
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, Elvira Abigail Guaña Guerrón declaro ser el autor del trabajo de Titulación con el nombre “Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasí en el primer quimestre del año 2024” como requisito para optar al grado de Tercer Nivel Tecnológico en Comercio Exterior y autorizo al sistema de biblioteca del Instituto Superior Tecnológico de la Vera Cruz para que con los fines netamente académicos divulgue esta obra a través del repositorio digital institucional. Sus usuarios podrán consultar el contenido del trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales el Instituto tenga convenios.

El “ISTVC” no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Quito, a los 21 días del mes de agosto del 2024; firmo conforme



Elvira Abigail Guaña Guerrón

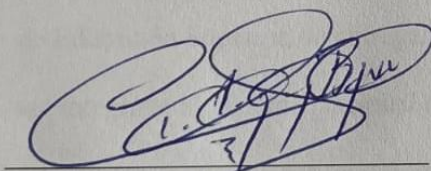
1752206209

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, MSc. Kley Byron Rodríguez Otañez con C.I: 1708982705 en mi calidad de Tutor del trabajo de integración curricular, titulado: Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024.

Elaborado por: Elvira Abigail Guaña Guerrón, de C.I: 1752206206, estudiante de la carrera de: Comercio Exterior; del Instituto Superior Tecnológico de la Vera Cruz, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Tercer Nivel Tecnológico en Comercio Exterior me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 26 de julio de 2024



MSc. Kley Byron Rodríguez Otañez

1708982705

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE

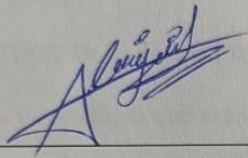
Yo, Elvira Abigail Guaña Guerrón con C.I: 1752206209, autor/a del Trabajo de Integración curricular denominado: “Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024”. Previo a la obtención del título de Tecnólogo en Comercio Exterior

- **Declaro** que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo a la obtención del título de TECNÓLOGO/A EN COMERCIO EXTERIOR. Son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.
- **Declaro** tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
- **Manifiesto** mi voluntad de ceder al Instituto Superior tecnológico de la Vera Cruz, los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando al “ISTVC” facultado para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en

el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico del Instituto.

- **Autorizo** a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 21 de agosto de 2024



Elvira Abigail Guaña Guerrón

1752206209

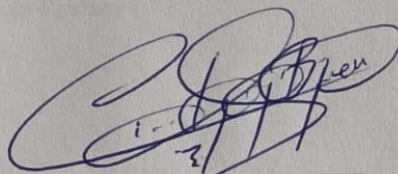
APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Integración Curricular “Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024” presentado por el Sr/ita Elvira Abigail Guaña Guerrón.

Para optar por el Título de Tecnólogo Superior en Comercio Exterior.

CERTIFICO: Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para que sea sometido a la presentación pública y su respectiva evaluación por parte del Tribunal Examinador.

Quito, D. M al 26 de julio del 2024



MSc. Kley Byron Rodríguez Otañez

1708982705

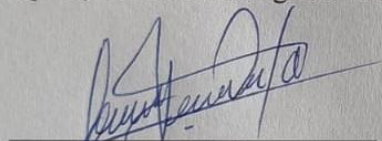
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El presente Trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado, y autorizado la respectiva impresión y posteriormente su empastado sobre el tema:

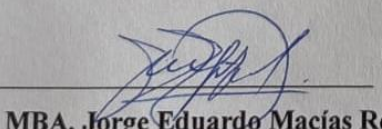
“Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024”

Previo a la obtención del Título de Tecnólogo Superior en Comercio Exterior. Reúne los requisitos para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de integración curricular.

Quito, D.M al 21 de agosto de 2024



Ing. Francisco Javier Onofa Falcony
1714087905



MBA. Jorge Eduardo Macías Robles.
1705588349

DEDICATORIA

Yo, Elvira Abigail Guaña Guerrón, dedico mi tesis principalmente a Dios, por darme la fuerza necesaria para culminar esta meta, por acompañarme en mis noches de desvelos manchadas de lágrimas y no dejar que me rindiera como muchas veces pensé. A mis padres, por motivarme a seguir hacia adelante, porque el mañana siempre es un nuevo día para empezar. A mi hermanito, por brindarme su apoyo moral en esas noches que tocaba investigar y por siempre permanecer a mi lado a pesar de nuestras diferencias. Y, finalmente, a los que no creyeron en mí, que se burlaron con su actitud altanera, hoy les demuestro que lo único que lograron fue que tomará más impulso para superarme cada día.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por su amor incondicional y su apoyo moral, incluso en los momentos más difíciles, han sido un pilar en este logro. También expreso mi gratitud a mi hermanito, que supo sacarme una sonrisa en mis días difíciles y decirme que yo podía hacerlo.

Al Instituto Superior Tecnológico de la Vera Cruz y a sus docentes, por abrirme las puertas y brindarme la oportunidad de avanzar en mi carrera profesional. Por su fe en mis habilidades y su disposición para ayudarme que fueron fundamentales para la finalización de este trabajo.

A mis compañeros, que con sus locuras me hicieron disfrutar más de mi juventud, a quienes se han convertido en mis amigos, cómplices y hermanos. Gracias por las horas compartidas, por las aventuras, por los consejos y por todas las historias vividas.

Y finalmente, le agradezco a mi hermosa pareja, Paola. Gracias por acompañarme en mis días difíciles, por darme palabras de aliento, por confiar en mis capacidades, por amarme y enorgullecerte de mis logros. Gracias por permanecer a mi lado ante todas las adversidades.

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo de investigación tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito, en el sector Puengasi, barrio Balcón del Valle, durante el primer quimestre del año 2024. Se busca determinar la viabilidad de emprender este negocio en esta zona, considerando diversos factores como la demanda del mercado, competencia, infraestructura disponible, entre otros. El presente trabajo tiene como objetivo evaluar qué tan factible sería la creación de una distribuidora de material escolar en dicho sector. Se pretende analizar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, identificar posibles obstáculos y oportunidades en el mercado local, y establecer estrategias para garantizar el éxito del emprendimiento. El trabajo de investigación se enfoca en el sector educativo y comercial del barrio Balcón del Valle. Se aborda el análisis de la demanda de material escolar en la zona, así como la situación de la competencia y las necesidades de los clientes potenciales. Se busca identificar oportunidades de negocio en un mercado en constante evolución y adaptación a las nuevas tendencias. Para llevar a cabo esta investigación, se aplicó una metodología mixta que combinó métodos cualitativos, cuantitativos y descriptivos. Se realizaron encuestas a los pobladores del barrio Balcón del Valle, se recopiló y analizó datos estadísticos sobre la demanda de los pobladores respecto al material escolar en la zona, con el fin de comprender la situación del mercado en el sector. Esto permitió

obtener información detallada y precisa para evaluar la viabilidad de la creación de la distribuidora de material escolar.

ABSTRACT

The main objective of the following research is to carry out a feasibility study for the creation of a school supplies distributor in the city of Quito, in the Puengasi sector, Balcón del Valle neighbourhood, during the first quarter of 2024. The aim is to determine the feasibility of undertaking this business in this area, considering various factors such as market demand, competition, available infrastructure, among others. The objective of this study is to evaluate how feasible it would be to create a school supplies distribution company in this sector. The aim is to analyse the profitability and sustainability of the business, identify possible obstacles and opportunities in the local market, and establish strategies to ensure the success of the venture. The research work focuses on the educational and commercial sector in the Balcón del Valle neighbourhood. It addresses the analysis of the demand for school supplies in the area, as well as the situation of the competition and the needs of potential customers. The aim is to identify business opportunities in a market that is constantly evolving and adapting to new trends. In order to carry out this research, a mixed methodology combining qualitative, quantitative and descriptive methods was applied. Surveys were carried out among the inhabitants of the Balcón del Valle neighbourhood, statistical data was collected and analysed on the demand of the inhabitants with respect to the material and services offered.

ÍNDICE

INFORMACIÓN GENERAL	1
CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA	1
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Formulación y sistematización del problema de la investigación	2
1.2 Delimitación de la investigación	2
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
2.1 ANÁLISIS FODA	4
2.1.1 DEBILIDADES	4
2.1.2 AMENAZAS	5
3. OBJETIVOS	7
3.1 Objetivo General	7
3.2 Objetivos Específicos	7
4. MARCO REFERENCIAL	8
4.1 ANTECEDENTES	8
4.2 MARCO CONCEPTUAL	11
4.2.1 Conceptualizaciones	11
4.3 Material escolar y material didáctico en la educación del Ecuador	12
4.4 Importancia del material didáctico en la educación	16

4.5 Distribuidores de material escolar en la ciudad de Quito.....	18
4.5.1 Distribuidores y Proveedores.....	18
4.5.2 Procesos de distribución de material escolar en la ciudad de Quito, Ecuador.....	20
4.6 Estudio de factibilidad.....	21
4.6.1 Estructura de un estudio de factibilidad.....	23
4.6.2 Elementos, propósitos y componentes de un estudio de factibilidad	24
4.7 Fin e incidencias del estudio de factibilidad en el sector de Puengasi	27
5. METODOLOGÍA	30
6. MUESTRA, DATOS Y ANÁLISIS ESTADÍSTICOS	32
6.1 Universo, Población y Muestra	32
6.2 Datos estadísticos	32
7. CONCLUSIONES	45
8. RECOMENDACIONES	47
9. BIBLIOGRAFÍA	48
10. ANEXOS.....	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: FODA	3
Tabla 2: Recursos Didácticos	14
Tabla 3: Pregunta 1: Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:	32
Tabla 4: Pregunta 2: ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?	33
Tabla 5: Pregunta 3: ¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?	34
Tabla 6: Pregunta 4: ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?	35
Tabla 7: Pregunta 5: ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?	36
Tabla 8: Pregunta 6: ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?	36
Tabla 9: Pregunta 7: ¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?	37
Tabla 10: Pregunta 8: ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?	38

Tabla 11: Pregunta 9: ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?	39
Tabla 12: Pregunta 10: ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?	40
Tabla 13: Pregunta 11: Para un pedido en línea, usted lo haría por:	41
Tabla 14: Pregunta 12: ¿Estaría usted interesando en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?	42
Tabla 15: Pregunta 13: ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?	43
Tabla 16: Pregunta 14: ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?	44

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Parroquia de Puengasi	28
Gráfico 2: Sector de Estudio de Factibilidad, Balcón del Valle.	29
Gráfico 3: Pregunta 1: Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:	33
Gráfico 4: Pregunta 2: ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?	33
Gráfico 5: Pregunta 3: ¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?	34
Gráfico 6: Pregunta 4: ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?	35
Gráfico 7: Pregunta 5: ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?	36
Gráfico 8: Pregunta 6: ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?	37
Gráfico 9: Pregunta 7: ¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?	38
Gráfico 10: Pregunta 8: ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?	39

Gráfico 11: Pregunta 9: ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?	40
Gráfico 12: Pregunta 10: ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?.....	41
Gráfico 13: Pregunta 11: Para un pedido en línea, usted lo haría por:	42
Gráfico 14: Pregunta 12: ¿Estaría usted interesando en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?	42
Gráfico 15: Pregunta 13: ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?	43
Gráfico 16: Pregunta 14: ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?.....	44

INFORMACIÓN GENERAL

CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

El presente proyecto de ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA DE MATERIAL ESCOLAR en el sector de Puengasi, barrio Balcón del Valle, al sureste de la ciudad de Quito, se dedicó a identificar el margen de la demanda de material escolar en la zona. Este estudio de factibilidad se basó en la investigación de mercado para identificar las necesidades y preferencias de los potenciales clientes en el sector Balcón del Valle. Se analizaron aspectos como la ubicación estratégica para la distribuidora, el tamaño del mercado objetivo y los posibles canales de distribución, esto mediante métodos de investigación de carácter: descriptiva, cualitativa y cuantitativa. Este estudio de factibilidad permitirá establecer las bases para la creación de una distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle, asegurando un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes y que permita alcanzar el éxito en el negocio.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Formulación y sistematización del problema de la investigación

¿Qué impacto socioeconómico tendrá la creación de una distribuidora de material escolar en los pobladores del sector Puengasi, barrio Balcón del Valle de la ciudad de Quito en el primer quimestre del año 2024?

1.2 Delimitación de la investigación

El estudio de factibilidad se suscitará al suroeste de la ciudad de Quito. Por consiguiente, se delimita la investigación.

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Pichincha
- **Ciudad:** Quito
- **Campo:** Socioeconómico
- **Sector:** Balcón del Valle
- **Parroquia:** Puengasi
- **Tiempo:** Período Abril 2024 a Agosto 2024

Tema investigativo: Estudio de Factibilidad para la Creación de una Distribuidora de Material Escolar en la Ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El método que se utiliza para realizar el diagnóstico del problema planteado con anterioridad en la pregunta de rigor es el análisis FODA. Esta herramienta permitirá identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del proyecto planteado para crear y planificar estrategias que mantengan activas las tendencias del mercado.

Tabla 1: FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Ubicación en la calle principal. • Precios accesibles al público. • Enfoque al mercado de material escolar. • Unidades educativas en el sector. • Atención personalizada al cliente. • Comunicación dentro del sector.	• Infraestructura reducida. • Atención al cliente. • Recursos económicos limitados. • Reconocimiento de la marca. • Dependencia a los clientes locales.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• No se identifica competencia. • Campo de mercado amplio. • Promoción de material escolar por temporadas. • Establecer la venta en línea. • Servicios adicionales.	• Pocos transeúntes. • Cambios en las tendencias. • Economía local baja. • Compras en línea. • Cambios económicos.

Fuente: Realizado por el investigador.

2.1 ANÁLISIS FODA

2.1.1 DEBILIDADES

a. Infraestructura: Una de las debilidades que enfrentaría la creación de la distribuidora de material escolar en un sector tan pequeño, es la infraestructura reducida. Esto puede llegar a limitar la capacidad de almacenamiento y exhibición de los productos, así como dificultar la logística de distribución.

b. Atención al cliente: Otra debilidad de la empresa, sería la atención al cliente. Al ser una empresa pequeña, puede resultar difícil brindar un servicio personalizado y de calidad a todos los clientes, lo que podría afectar la satisfacción y fidelidad de los mismos.

c. Recursos económicos limitados: La limitación de recursos económicos es otra debilidad importante, ya que podría afectar la capacidad de inversión dentro de la empresa, ya sea en publicidad, expansión y/o adquisición de inventario necesario para satisfacer la demanda de los clientes.

d. Reconocimiento de la marca: El escaso, por no decir nulo, conocimiento de la marca podría dificultar la atracción de nuevos clientes y la fidelización de los existentes, ya que la falta de visibilidad en el mercado podría limitar el alcance o expansión de la distribuidora.

e. Dependencia a los clientes locales: Esto también representa una fuerte debilidad de la empresa, ya que, si el mercado local se ve afectado por algún motivo, como la disminución de la población o la competencia de otras empresas, la distribuidora podría enfrentar dificultades para mantenerse a flote.

2.1.2 AMENAZAS

a. Pocos transeúntes: La presencia de pocos transeúntes en la zona donde se encuentre ubicada la distribuidora podría limitar el flujo de clientes potenciales y afectar las ventas de la empresa, siendo una de las amenazas más fuerte que la empresa enfrenta.

b. Cambios en las tendencias: Los cambios en las tendencias del mercado también representan una amenaza, ya que, si la demanda de ciertos productos escolares disminuye o cambia, la distribuidora podría enfrentar dificultades para mantenerse competitiva a comparación de otras empresas relacionadas a este mercado.

c. Economía local baja: Una economía local baja podría afectar el poder adquisitivo de los clientes y disminuir la demanda de productos escolares, lo que podría afectar de forma significativa las ventas de la distribuidora.

d. Compras en línea: La tendencia de compras en línea también representa una gran amenaza, ya que cada vez más personas prefieren adquirir productos a través de internet, lo que podría afectar las ventas de la distribuidora de manera física si no se adapta a esta tendencia.

e. Cambios económicos: Por último, los cambios económicos como la inflación, las fluctuaciones en el tipo de cambio y las crisis económicas del país también representan una gran amenaza, ya que podrían afectar la estabilidad financiera de la distribuidora y reducir su rentabilidad.

En este contexto, es fundamental que la empresa identifique y aborde de manera eficiente estas debilidades y amenazas para garantizar su supervivencia y crecimiento en el mercado. Para enfrentar estas amenazas y debilidades, la empresa deberá buscar estrategias para aumentar su visibilidad, mejorar la atención al cliente, diversificar sus productos y servicios, e implementar estrategias de marketing digital para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Evaluar la viabilidad comercial y financiera de establecer una distribuidora de material escolar en el barrio Balcón del Valle, identificando la demanda potencial y el perfil de los consumidores en el sector.

3.2 Objetivos Específicos

- Comprobar la demanda real de material escolar en la zona de influencia, determinar los clientes potenciales y evaluar la logística de distribución existente.
- Identificar las necesidades y preferencias del público objetivo en el sector con respecto al consumo de material escolar, la satisfacción al momento de comprar y su fidelización.
- Realizar un análisis de la competencia en el sector, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, permitiendo diferenciar a la distribuidora de material escolar y asegurar su posicionamiento en el mercado.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 ANTECEDENTES

El material escolar ha evolucionado a lo largo del tiempo, estudios afirman que el uso de lo que en la actualidad se conoce como papel o libros, que en su tiempo se llamaban “códice”, se remonta al siglo IV a. C., donde se hacía el uso de pergamino o papiro, popularizados de manera universal en la época de Alejandro Magno. Otro de los grandes avances en la cultura material de escolarización se da en la Revolución Industrial, donde el profesor James Pillans inventa la pizarra verde y, posteriormente, en los años 60, en el siglo XX, el fotógrafo Martin Heit diseña la pizarra blanca a partir de los estudios realizados por Pillans. La cultura de escolarización, conocida comúnmente como educación, es un derecho humano a nivel mundial. Es el motor e instrumento para el desarrollo eficaz de la igualdad e inclusión entre las personas, a su vez que reduce la pobreza y genera estabilidad en términos de ingreso monetario.

Dentro del territorio nacional ecuatoriano, el Ministerio de Educación se encarga de las políticas educativas nacionales y ejerce su poder a través de la coordinación y participación intergubernamental de los gobiernos, tanto regionales como locales, mediante diálogos y participación de los involucrados en dicho proceso. Entre sus funciones esta la publicación de la lista básica de útiles escolares que deben adquirir todos los estudiantes desde inicial hasta tercero de bachillerato. Para ello existen distintas distribuidoras de material escolar a nivel nacional, donde las más concurridas se encuentran en el centro histórico de la

capital. El incremento de venta de útiles escolares es exageradamente alto, llegando a haber aglomeraciones dentro y fuera de las grandes distribuidoras, al igual que en las pequeñas papelerías que se encuentran en dicha zona. Sin embargo, existen lugares alejados del centro histórico que no tienen un fácil acceso a estas instituciones, al igual que su economía no les permite adquirir por completo la lista que el Ministerio y las unidades educativas exigen. De igual manera, la influencia de los sectores educativos privados y públicos afectan gravemente a la adquisición de los materiales escolares, ya que en muchas ocasiones el Ministerio no proporciona los libros, por lo que los padres de familia deben comprarlos a un precio bastante elevado. En este punto, existe la exigencia de los padres respecto a la satisfacción con respecto a la distribución y adquisición de los suministros escolares, que dependen mucho del lugar, los precios y el proceso de venta por el que deban ser partícipes. La parroquia “Puengasi”, que formaba parte del Comité del Pueblo sector sur, se compone de dos barrios principales: Obrero Independiente y Balcón del Valle. Este último siendo un lugar residencial para las personas que fueron designadas por el comité a vivir en dicho lugar; aun así, cuenta con áreas verdes, una iglesia, un centro de salud y dos centros educativos relativamente grandes, la Unidad Educativa Dr. Miguel Ángel Zambrano y, recientemente, la Unidad Educativa John Harman.

En el sector Balcón del Valle no existe una distribuidora de material escolar y las necesidades educativas de los habitantes se ven severamente afectadas. Los estudiantes, maestros y padres de familia se enfrentan a la difícil tarea de

encontrar los útiles escolares necesarios para un adecuado desarrollo académico. Esto resulta en retrasos para la adquisición de dicho material, lo cual impacta directamente en el aprendizaje de los estudiantes. Además, al no contar con una distribuidora cercana, los costos de transporte para adquirir los materiales escolares aumentan, lo que representa una carga adicional para las familias de bajos recursos. La falta de una distribuidora de material escolar en el sector también ocasiona problemas de disponibilidad y variedad de productos. Los estudiantes tienen dificultades para encontrar los materiales específicos requeridos por sus maestros, lo que afecta su rendimiento académico. Asimismo, al no contar con una oferta diversa de productos, los precios pueden ser más altos en establecimientos lejanos, lo que representa un obstáculo adicional para las familias con recursos limitados. La ausencia de una distribuidora de material escolar en este sector limita el acceso a una educación de calidad y equitativa para todos los habitantes.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

4.2.1 Conceptualizaciones

Material didáctico

El material didáctico es aquel que reúne medios y recursos que facilitan la enseñanza y el aprendizaje. También es cualquier elemento que, en un contexto educativo determinado, es utilizado con una finalidad didáctica o para facilitar el desarrollo de las actividades formativas.

Material escolar

Los materiales escolares son todos aquellos recursos y herramientas utilizadas con el fin de poder organizar y mejorar la vida de los estudiantes, pues los mismos son utilizados para diversas tareas y actividades. Son recursos pedagógicos utilizados por los maestros. Tienen como objetivo motivar a los estudiantes durante toda su etapa escolar.

Educación

Se denomina educación a la facilitación del aprendizaje o de la obtención de conocimientos, habilidades, valores y hábitos en un grupo humano determinado, por parte de otras personas más versadas en el asunto enseñado y empleando diversas técnicas de la pedagogía: la narración, el debate, la memorización o la investigación. Es considerada en la sociedad una institución al servicio del ser humano, de su mejoramiento y su aprendizaje, en el que puede no sólo adquirir conocimientos profundos y complejos, sino también moldear una forma de pensamiento en los asuntos de la ética, la moral, la afectividad, etc.

Distribuidoras

La distribuidora, se concibe como una empresa dedicada a comercializar a clientes, los productos que son fabricados por otras empresas. Se encuentra en el punto medio entre las casas fabricantes y los clientes, ya que pueden servir de conexión mientras que el producto está disponible para ambas figuras.

Estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar.

4.3 Material escolar y material didáctico en la educación del Ecuador.

La base para el entendimiento de la importancia del material escolar, incluido el material didáctico, es el nivel educativo que se brinda a los niños de hasta los 4 años, es decir la educación inicial en las unidades educativas del Ecuador. La estructura de las bases, tanto físicas como psicológicas y sociales, son importantes en este proceso ya que los niños son altamente sensibles a las estimulaciones del mundo exterior, respetando el crecimiento y aprendizaje propio de cada uno.

Dentro de este aprendizaje, el currículo de Educación Inicial vigente desde el año 2014, propone tres ejes de desarrollo y aprendizaje: desarrollo personal y social, descubrimiento natural y cultural y expresión y comunicación. Estos mismo se llegan a dividir en ámbitos que ayudan a organizar los aprendizajes de los niños, garantizando que el trabajo en el aula, junto a los materiales didácticos, promueva el desarrollo del niño de manera integral. Esto se vuelve una

oportunidad de aprendizaje ya que estimula la exploración de ambientes diversos, con interacciones positivas entre los niños, respetando la diversidad cultural y lingüística que existe.

Según Morales (2012), se entiende por recurso didáctico “al conjunto de medios materiales que intervienen y facilitan el proceso de enseñanza-aprendizaje. Estos materiales pueden ser tanto físicos como virtuales, asumen como condición, despertar el interés de los estudiantes, adecuarse a las características físicas y psíquicas de los mismos, además que facilitan la actividad docente al servir de guía; asimismo, tienen la gran virtud de adecuarse a cualquier tipo de contenido.”

Es decir, los materiales didácticos, comúnmente conocidos como material escolar o medios educativos, facilitan la enseñanza en un aspecto específico, constituidos como un método de ayuda o como un elemento auxiliar en el proceso de aprendizaje de los estudiantes. Su importancia radica en la estimulación del cerebro para ejercer el entendimiento sobre un objeto de estudio, sea de forma directa o indirecta.

Por otra parte, los recursos didácticos son un conjunto de elementos que facilitan la realización del proceso de enseñanza y aprendizaje, los cuales contribuyen a que los estudiantes consigan el dominio de un conocimiento determinado, al proporcionarles experiencias sensoriales representativas de dicho conocimiento. De acuerdo a Moya (2010), los recursos didácticos se clasifican en:

Tabla 2: Recursos Didácticos

Textos impresos	Material audiovisual	Tableros didácticos	Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (nTIC)
- Manual o libro de estudio. - Libros de consulta y/o lectura. - Biblioteca de aula y/o departamento. - Cuaderno de ejercicios. - Impresos varios. - Material específico: prensa, revistas, anuarios.	- Proyectorables. - Vídeos, películas, audios.	- Pizarra tradicional.	- Software adecuado. - Programas informáticos (DVD, Pendrive y/o ONLINE). - Educativos: videojuegos, lenguajes de autor, actividades de aprendizaje, presentaciones multimedia, enciclopedias, animaciones, simulaciones interactivas y otras. - Medios interactivos. - Multimedia e Internet. - Programas informáticos (CD u on-line) educativos: videojuegos,

			lenguajes de autor, actividades de aprendizaje, presentaciones multimedia, enciclopedias, animaciones y simulaciones interactivas. - TV y videos interactivos. - Servicios telemáticos: páginas web, weblogs, webquest, correo electrónico, chats, foros, unidades didácticas. - Entornos Virtuales de Enseñanza y Aprendizaje. Plataformas Educativas, Campus Virtual, Aula Virtual, e-Learning.
--	--	--	--

Fuente: Realizado por el investigador.

4.4 Importancia del material didáctico en la educación

Los materiales didácticos proporcionan experiencias que los niños pueden aprovechar para identificar propiedades, clasificar, establecer semejanzas y diferencias, o incluso resolver problemas en su aprendizaje gracias a estos materiales. Al mismo tiempo, sirve para que los docentes se interrelacionen de mejor manera con los estudiantes, siendo esta una oportunidad para que el proceso de enseñanza-aprendizaje sea más profundo.

El uso de material concreto desde los primeros años, entre 0 a 6 años, ofrece a los estudiantes la posibilidad de manipular, indagar, descubrir, observar y practicar normas de convivencia, a su vez que desarrollan valores para su vida diaria, como, por ejemplo: la cooperación, solidaridad, respeto, tolerancia, la protección del medioambiente, entre otros. También es importante que el docente considere las etapas del proceso de enseñanza-aprendizaje para todas las áreas, siendo esto fundamental para lograr niveles altos de abstracción de los niveles superiores.

La abstracción es, en pocas palabras, la capacidad intelectual de cada persona que consiste en separar un elemento de su contexto para analizarlo y hacerse un concepto de este. Es decir, es la acción y/o efecto de apartar algo para comprenderlo. La abstracción es indispensable en la formación del conocimiento humano, por lo que todo conocimiento pasa por un proceso de abstracción que da como resultado una idea o noción de un concepto respecto a dicho conocimiento.

Elaborar estos materiales sirven como recursos para mejorar el nivel de eficiencia en las aulas, además de usarse para encontrar un alcance superior en

todos los estudiantes, respecto al aprendizaje. Estos materiales deben ser funcionales, visualmente atractivos, de fácil uso, seguros para los estudiantes, útiles para realizar trabajos grupales e individuales, e incluso deben ser acordes a los intereses y edades de los estudiantes.

Su uso es más intensificado en la etapa más temprana de los niños, debido a que estimulan su recepción a estos materiales, lo que llama su atención, incitando a su imaginación y creación, proporcionando el enriquecimiento del conocimiento y vocabulario. Es recomendable que este material sea utilizado y elaborado por los estudiantes, esto permitirá que tengan una exploración continua de su entorno, al igual que tener contacto con experiencias que los ayuden a crecer.

Este material didáctico también sirve para desarrollar la memoria, el razonamiento, la percepción, observación, atención y concentración en los estudiantes. Ayuda a reforzar y aplicar los conocimientos que se construyan en las actividades o programas curriculares de su entorno.

Los insumos básicos para el aprendizaje son otro elemento importante de la calidad en la educación por parte de los maestros. Si bien disponer de ciertos materiales y equipos no necesariamente conducen a un mayor aprendizaje, sirven como ayudas didácticas para el docente y ayudan a crear un entorno propicio para el aprendizaje. Incluso cuando no se ha establecido que contribuyen claramente al aprendizaje, pueden ser simplemente recursos que las partes interesadas esperan tener disponibles en la escuela. Estos recursos dan respuesta al cumplimiento de

objetivos de aprendizaje específicos que logran adaptarse a las necesidades que padecen alumnos y maestros.

En este apartado también se hacen resaltar los kits escolares, que son básicamente paquetes escolares que utilizan los alumnos, los cuales contienen varios útiles escolares comunes como lápices, esferográficos, juego geométrico, pinturas de colores, diccionario, carpetas, marcadores, resaltadores, entre otros; además que todos los alumnos deben contar con una mochila, cuadernos de escritura y un estuche o cartuchera con todo el material ya mencionado. Es decir, que estos kits comprenden diversos materiales en función del nivel de enseñanza que cada alumno necesita para su aprendizaje.

4.5 Distribuidores de material escolar en la ciudad de Quito

4.5.1 Distribuidores y Proveedores

Un distribuidor es la figura intermedia entre quien fabrica un producto y quien lo vende, o en última instancia, el cliente final. Puede estar incluso estar involucrado en la parte de venta final, es decir, que es el enlace entre el fabricante y el cliente final, por lo que ayuda al primer mencionado a promocionar y dar salida a sus productos; y al segundo (cliente final) a poder adquirirlos. Además, brinda beneficios a las empresas fabricantes, ya que capta más clientes finales que quieran adquirir sus productos.

Un distribuidor también es el punto de contacto que utilizan las empresas para promocionar y vender sus bienes, y quien busca comprar productos (en el caso de los comercios/cliente final). Los clientes de un distribuidor son, a la vez, las

empresas productoras de bienes y/o servicios y las que desean adquirirlos. En esta instancia, de forma tradicional, es independiente, sin embargo, en la actualidad hay determinadas empresas que lo tienen integrado en un departamento propio de distribución.

A su vez, el distribuidor debe informar de las características de un producto o servicio al comercio o cliente final. Así como realizar todas las gestiones y trámites relacionados con los pedidos, facturas, promociones, todo orientado a las ventas, formación aplicativa y legal, y el incremento de las mismas. Para esto, debe conocer bien el nicho de mercado para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores finales.

Por otro lado, un proveedor es una persona o un negocio que vende productos o brinda servicios con fines de lucro. Puede funcionar en un entorno de negocio a consumidor (B2C) o de negocio a negocio (B2B). En el entorno B2B, los proveedores suelen llamarse mayoristas. Además, son considerados un elemento vital en la cadena de valor para una empresa, pues otorgan a los clientes el servicio o producto que esperan. Aunado al auge de las tecnologías es necesario que cualquier proveedor cuente con un sistema sofisticado para la administración de recursos y de los aspectos de punto de venta.

Por lo que, en otras palabras, los distribuidores se asocian con los fabricantes, encargándose de la mayoría de los aspectos de la venta de los productos de un fabricante. Y los mayoristas, o proveedores, compran productos por lote directamente del fabricante, pero no se asocian con ellos. Los fabricantes pueden

elegir si desean trabajar solo con distribuidores o con mayoristas, o bien, si desean combinar ambas opciones para dirigirse a diferentes mercados.

4.5.2 Procesos de distribución de material escolar en la ciudad de Quito, Ecuador.

En la capital del país, los procesos de distribución de material escolar suelen ser llevados a cabo por empresas especializadas en la venta y distribución de útiles escolares. Estas empresas se encargan de proveer a las instituciones educativas, papelerías y tiendas de artículos escolares de los materiales necesarios para el inicio del año lectivo. Sin embargo, la información de la mayoría de ellas es confidencial, por lo que no se puede concretar a ciencia cierta como se realiza este proceso más allá de una forma general.

Algunas de las empresas más reconocidas en la distribución de material escolar en Quito son Papelería Chávez Quito, Ecuapapel, Dilipa y Vernaza Grafic. Estas empresas cuentan con amplias redes de distribución que abarcan diferentes zonas de la ciudad, asegurando que los productos lleguen a todos los establecimientos educativos y comercios que los necesiten.

Los materiales escolares son distribuidos a diferentes puntos de venta en la ciudad de Quito, como papelerías, librerías, supermercados y tiendas especializadas en artículos escolares. Además, las empresas de distribución también suelen realizar ventas directas a las instituciones educativas, facilitando así el acceso a los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades educativas.

4.6 Estudio de factibilidad

La factibilidad en los negocios radica en que un proyecto comercial sea plausible y, bajo ciertas condiciones, pueda realizarse de forma efectiva. Esta viabilidad depende de la meta u objetivo trazado en un proyecto, así como de la posesión de los recursos necesarios para alcanzarla en los tiempos y formas preestablecidos.

Los estudios de factibilidad son una herramienta analítica que permite evaluar la viabilidad de un proyecto, así como la capacidad de una organización para su cumplimiento. Estos estudios estiman la probabilidad de éxito en el emprendimiento de un objetivo y sirven para ajustar nuestras expectativas o llevar a cabo acciones correctivas para alcanzar las metas trazadas.

En otras palabras, el estudio de factibilidad es una evaluación exhaustiva de la viabilidad de un proyecto o iniciativa antes de su implementación. Su propósito es determinar si el proyecto es realista, rentable y factible en términos técnicos, económicos, legales y sociales. Durante el estudio de factibilidad, se analizan diferentes aspectos como la demanda del mercado, la competencia, los recursos disponibles, los riesgos potenciales, los costos y beneficios, entre otros. Este análisis detallado permite a los inversores, emprendedores o tomadores de decisiones tener una visión clara de las posibilidades de éxito del proyecto y tomar decisiones informadas sobre su realización.

Además, el estudio de factibilidad también ayuda a identificar posibles obstáculos o desafíos que puedan surgir durante la ejecución del proyecto,

permitiendo anticiparse a ellos y planificar estrategias para superarlos. En resumen, un estudio de factibilidad es una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad de un proyecto antes de invertir recursos importantes en su desarrollo, y es un paso crucial en el proceso de toma de decisiones empresariales. Una de las ventajas del estudio de factibilidad es que puede aportar a generar estrategias con las que las empresas obtendrán el éxito esperado en el proyecto o negocios.

Para realizar un estudio de factibilidad de forma correcta, se deben seguir los siguientes pasos:

- Evaluar el mercado.
- Estudiar los antecedentes
- Apoyarse en el equipo de trabajo
- Generar un plan de acción

El estudio consiste en explorar todos los conceptos del proyecto permitiendo responder a las necesidades que se quieren alcanzar. Para que un proyecto tenga éxito, hay que tener en cuenta tres factores importantes

- Calidad: Nivel de calidad requerido para el producto/servicio que se ofrece.
- Costo: Costo de diseño del producto, logística, comercialización, precio de venta del producto, etc.
- Plazos: Plazos de diseño, de entrega de un producto a un cliente, etc.

Entre los objetivos del estudio de mercado tenemos que se deben señalar las características del proyecto, todo lo que contendrá y su concreta definición para evaluar la viabilidad técnica y operativa de los elementos de cada factor mencionado con anterioridad. También se deben consolidar todas las oportunidades que posea, presentando cada concepto estudiado dentro de la viabilidad y, a su vez, validar esta misma para iniciar el diseño de la investigación del proyecto.

4.6.1 Estructura de un estudio de factibilidad

La estructura de un estudio de factibilidad es la siguiente:

- Definición del programa completo del proyecto. Especificaciones: análisis funcional, definición de las características principales y secundarias del proyecto.
- Justificar el proyecto en términos económicos y/o estadísticos y/o estratégicos, o con la ayuda de un análisis FODA.
- Elaborar y justificar el presupuesto necesario para la realización del proyecto.
- Evaluar el coste global del proyecto: Costos estimados de funcionamiento, mantenimiento, almacenamiento, etc.
- Identificar todas las limitaciones y normas reglamentarias iniciando un análisis de riesgos del proyecto.

- Definir un calendario de estudio, ejecución y puesta en marcha para estimar todas las fases y duraciones del proyecto (Diagrama GANTT o diagrama de PERT)
- Proporcionar todos los elementos necesarios para entender el proyecto
- Determinar todas las posibles repercusiones en la organización, las operaciones y los recursos.
- Identificar y evaluar los riesgos.

Estos son los puntos básicos de una estructura de un estudio de factibilidad, que permitirán completar este estudio de forma eficaz, ya que se encuentran relacionados entre sí, por lo que ayudaran a una mejor comprensión del camino que está tomando el proyecto.

4.6.2 Elementos, propósitos y componentes de un estudio de factibilidad

Los estudios de factibilidad se pueden realizar para una variedad de propósitos, incluyendo:

- Evaluación de proyectos de inversión: Los estudios de factibilidad se pueden utilizar para evaluar la viabilidad económica de un proyecto de inversión.
- Evaluación de nuevos productos o servicios: Los estudios de factibilidad se pueden utilizar para evaluar la viabilidad comercial de un nuevo producto o servicio.

- Evaluación de nuevos procesos o tecnologías: Los estudios de factibilidad se pueden utilizar para evaluar la viabilidad técnica de un nuevo proceso o tecnología.

Los estudios de factibilidad generalmente se dividen en tres áreas:

- Factibilidad técnica: Esta área se centra en determinar si el proyecto es técnicamente posible.
- Factibilidad económica: Esta área se centra en determinar si el proyecto es rentable.
- Factibilidad legal: Esta área se centra en determinar si el proyecto cumple con las leyes y regulaciones aplicables.

Los estudios de factibilidad pueden ser realizados por una variedad de personas, incluyendo ingenieros, economistas, abogados y otros profesionales.

En un estudio de factibilidad generalmente se incluyen los siguientes elementos:

- Resumen ejecutivo: Este elemento proporciona un resumen breve y conciso de los hallazgos del estudio.
- Introducción: Este elemento proporciona una descripción general del proyecto y el propósito del estudio.
- Análisis técnico: Este elemento evalúa la viabilidad técnica del proyecto.
- Análisis económico: Este elemento evalúa la viabilidad económica del proyecto.

- Análisis legal: Este elemento evalúa la viabilidad legal del proyecto.
- Conclusiones y recomendaciones: Este elemento presenta las conclusiones del estudio y las recomendaciones para el futuro.

La elaboración de un estudio de factibilidad es un proceso que requiere tiempo y esfuerzo. A continuación, se muestra el paso a paso para elaborar un estudio de factibilidad de forma correcta:

- Elija un proyecto: El primer paso es elegir un proyecto para su estudio. El proyecto debe ser de su interés y debe ser lo suficientemente importante como para justificar un estudio de factibilidad.
- Recolecte información: Una vez que haya elegido un proyecto, debe recolectar información sobre el proyecto. Esta información puede incluir datos técnicos, económicos y legales.
- Analice la información: Una vez que haya recolectado la información, debe analizarla. El análisis le ayudará a evaluar la viabilidad del proyecto.
- Escriba el informe: El último paso es escribir el informe del estudio. El informe debe presentar los hallazgos del estudio de manera clara y concisa.

La elaboración de un estudio de factibilidad es un proceso importante que puede ayudar a garantizar el éxito de un proyecto.

4.7 Fin e incidencias del estudio de factibilidad en el sector de Puengasi

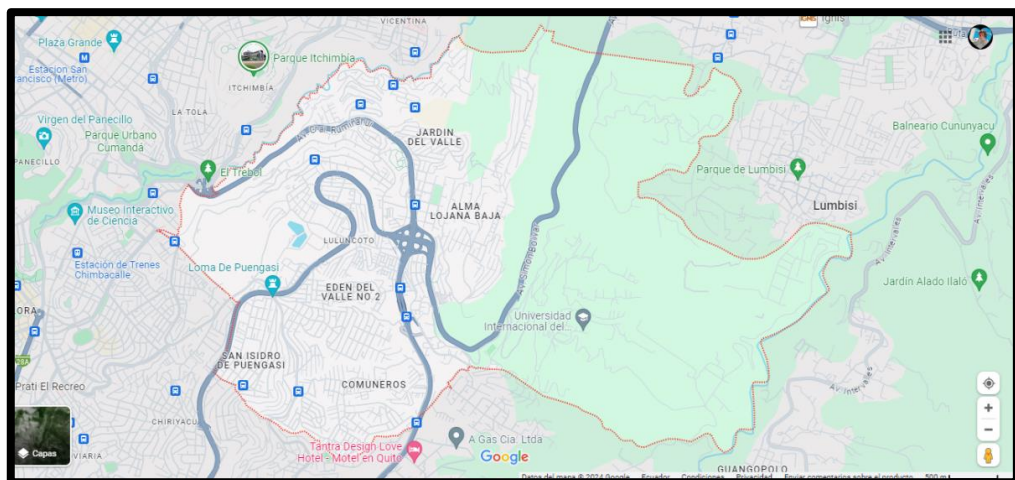
Un estudio de factibilidad en el sector Balcón del Valle, que tiene un nivel comercial bajo, tiene como objetivo principal evaluar la viabilidad de la creación de una distribuidora de material escolar en dicho lugar. Este tipo de estudio permitiría analizar aspectos como la demanda de material escolar en la zona, la competencia existente, los costos de operación, la rentabilidad esperada, entre otros aspectos relevantes para determinar si la inversión en este negocio sería favorable.

En este sentido, la creación de una distribuidora de material escolar en un sector con unidades educativas alrededor representaría una solución importante para cubrir las necesidades de los estudiantes y profesores. La cercanía de las unidades educativas generaría una demanda constante de material escolar, lo que garantizaría una clientela estable y recurrente para la distribuidora. Además, al tratarse de un sector comercial bajo, la competencia podría ser menor, lo que permitiría una mayor penetración en el mercado y un margen de ganancia más amplio.

Por otro lado, la presencia de unidades educativas en el entorno del negocio podría generar alianzas estratégicas con las escuelas para ofrecer promociones, descuentos o convenios especiales que incentiven la compra de material escolar en la distribuidora. De esta manera, se generarían relaciones comerciales a largo plazo que beneficiarían a ambas partes y contribuirían al éxito del negocio.

En resumen, un estudio de factibilidad en un sector con unidades educativas alrededor para la creación de una distribuidora de material escolar sería fundamental para evaluar la viabilidad y rentabilidad de este negocio. La demanda constante de material escolar y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con las escuelas representan oportunidades significativas para el éxito de la distribuidora, convirtiéndola en una solución necesaria para cubrir las necesidades del sector educativo en la zona.

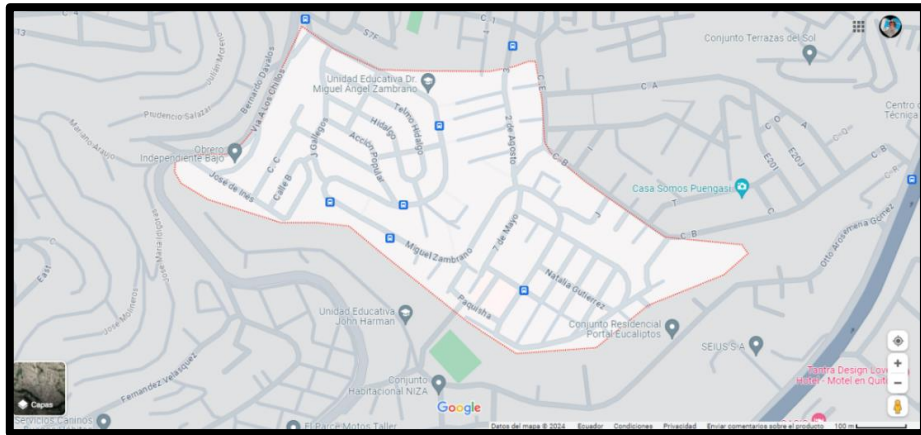
Gráfico 1: Parroquia de Puengasi



Fuente: Google Maps;

<https://www.google.com.ec/maps/place/Puengasi/@-0.2378383,-78.4758913,14z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x91d599e005617295:0xf8577914c7190c21!8m2!3d-0.2429296!4d-78.4808775!16s%2Fg%2F11h4cqj7zw?entry=ttu>

Gráfico 2: Sector de Estudio de Factibilidad, Balcón del Valle.



Fuente: Google Maps;

<https://www.google.com.ec/maps/place/Balcon+de+Valle,+170145+Quito/@-0.2549434,-78.4923774,16.75z/data=!4m6!3m5!1s0x91d599cc821c1edf:0x7c6b5c70f081554f!8m2!3d-0.255013!4d-78.4929529!16s%2Fg%2F1tcwxsyl?entry=ttu>

5. METODOLOGÍA

El presente trabajo de investigación con el tema “Estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar en la ciudad de Quito – sector Puengasi en el primer quimestre del año 2024” corresponde a la investigación descriptiva. Carlos Sabino define a la investigación descriptiva en su obra “El proceso de investigación” (1992) como: “El tipo de investigación que tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos de estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes” (RECIMUNDO, 2020). Esta investigación tiene relación con el trabajo debido a que hace mención de un grupo específico de individuos o fenómenos que tienen relación entre ellos a los cuales se puede describir, en el caso de la investigación, el grupo establecido es la población del barrio Balcón del Valle y las dificultades que estos tiene con respecto a la adquisición de material escolar en el sector.

De la misma manera, el presente trabajo corresponde a la investigación de tipo cuantitativa y cualitativa. Según Hernández, R. Fernández, C & Baptista, L. (2002): “La investigación cuantitativa surge de la búsqueda del conocimiento científico, caracterizándose por conocer la realidad de los diferentes fenómenos sociales, que pueden conocerse a través de la mente humana, los datos son productos de las mediciones realizadas a las variables observadas del objeto de estudio y su propósito es explicar y predecir”. Este tipo de investigación está relacionado al proyecto ya que hace uso de datos estadísticos respecto al objeto de estudio, es este caso, el número de distribuidoras de material escolar cercanas, el número de personas que adquieren los materiales y el porcentaje de los útiles escolares más cotizados del mercado. Todos estos elementos serán analizados para la obtención de una conclusión respecto a los resultados adquiridos.

Por otro lado, como indican Koh y Owen (2000): “La investigación cualitativa se enfoca en cómo ocurren las situaciones o hechos, de modo que se ocupa de las actitudes, las creencias o las formas en las que las personas dan sentido e interpretan las experiencias que atraviesan y el mundo que las rodea. En consecuencia, se enfatiza el razonamiento inductivo.” Este tipo de investigación, en cambio, hace más énfasis en los hechos, pensamientos y opiniones de las personas respecto a un cierto tema, en el caso del proyecto esto se relaciona al impacto, beneficios y ventajas que podría traer la creación de una distribuidora de material escolar en el sector.

6. MUESTRA, DATOS Y ANÁLISIS ESTADÍSTICOS

6.1 Universo, Población y Muestra

El universo que se ha tomado para la investigación es el país Ecuador, la población es la ciudad de Quito, parroquia Puengasi y finalmente la muestra a estudiar es de 30 habitantes del barrio Balcón del Valle.

6.2 Datos estadísticos

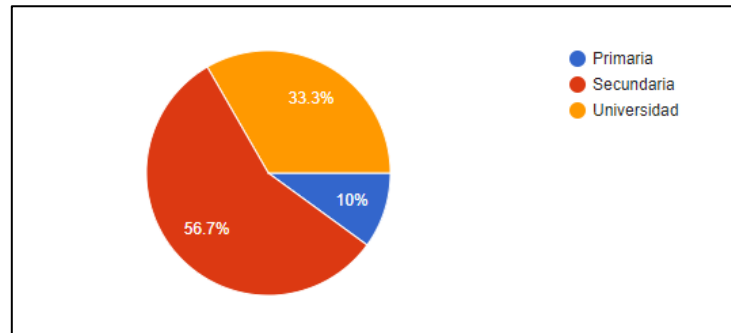
El presente proyecto de estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora de material escolar utilizará la técnica de recolección de datos estadísticos, es decir, gráficos y porcentajes estadísticos basados en los resultados de la encuesta realizada a los pobladores del sector. Esto con el fin de analizar la viabilidad para la creación de la distribuidora en el sector Balcón del Valle en el primer quimestre del año 2024, analizando también el interés y las necesidades de los pobladores sobre este negocio.

Tabla 3: Pregunta 1: Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:

1. Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:	
Primaria	3
Secundaria	17
Universidad	10
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador

Gráfico 3: Pregunta 1: Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:



Fuente: Realizado por el investigador.

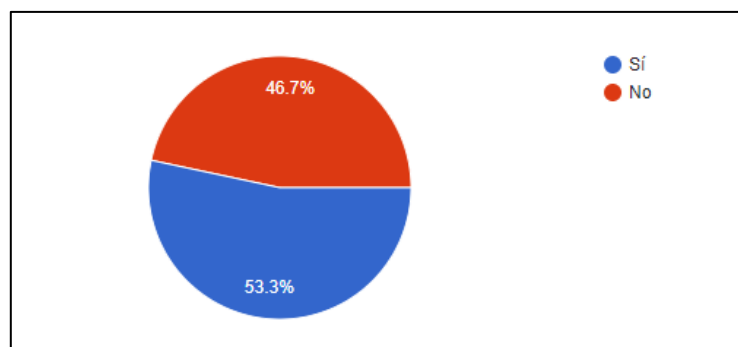
Análisis: De acuerdo a la pregunta “Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:”, se determina que el 56,7% de las personas tiene estudiantes de secundaria, el 33,3% tiene estudiantes de universidad y el 10% tiene de primaria en su hogar/familia.

Tabla 4: Pregunta 2: ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?

2. ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?	
Si	16
No	14
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 4: Pregunta 2: ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?



Fuente: Realizado por el investigador.

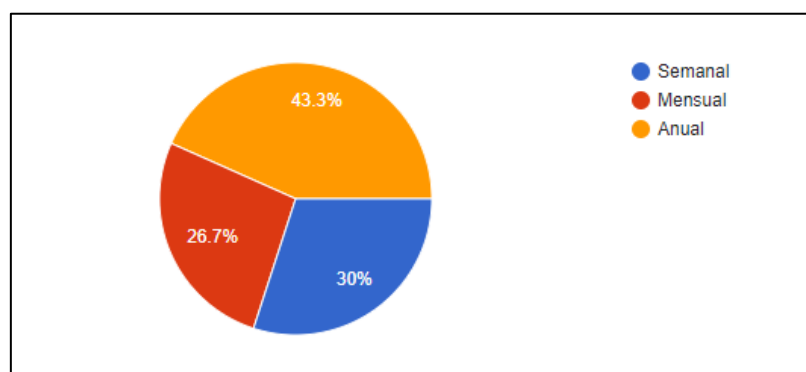
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?”, se determina que el 53,3% de las personas encuestadas son clientes en los puntos de venta de material escolar en el sector, mientras que el 46,7%, no lo son.

Tabla 5: Pregunta 3: ¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?

3. ¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?	
Semanal	9
Mensual	8
Anual	13
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 5: Pregunta 3: ¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?



Fuente: Realizado por el autor.

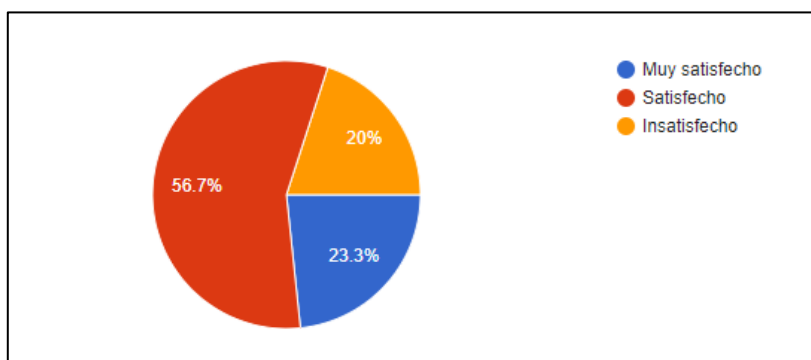
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Con que frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?”, se determina que el 43,3% de personas encuestadas ha adquirido material escolar en el sector de forma anual, mientras el 30% lo ha adquirido de forma semanal y el 26,7% lo ha adquirido de forma mensual.

Tabla 6: Pregunta 4: ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?

4. ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?	
Muy satisfecho	7
Satisfecho	17
Insatisfecho	6
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 6: Pregunta 4: ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?



Fuente: Realizado por el investigador.

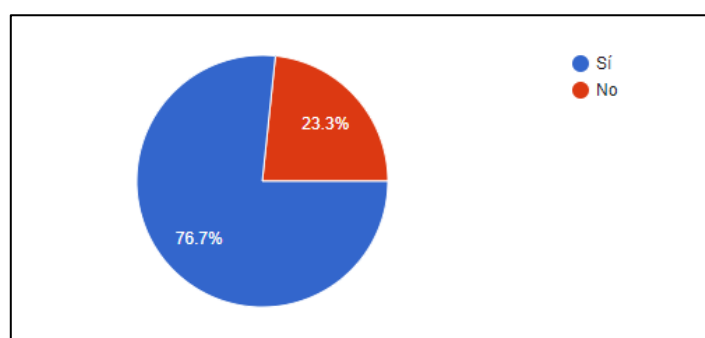
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?”, se determina que el 56,7% de las personas esta “satisfecho” con la atención y servicio al cliente al momento de hacer las compras de material escolar en el sector, mientras que el 23,3% está “muy satisfecho” y el 20% esta “insatisfecho” con el servicio y atención al cliente.

Tabla 7: Pregunta 5: ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?

5. ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?	
Si	23
No	7
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 7: Pregunta 5: ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?



Fuente: Realizado por el investigador.

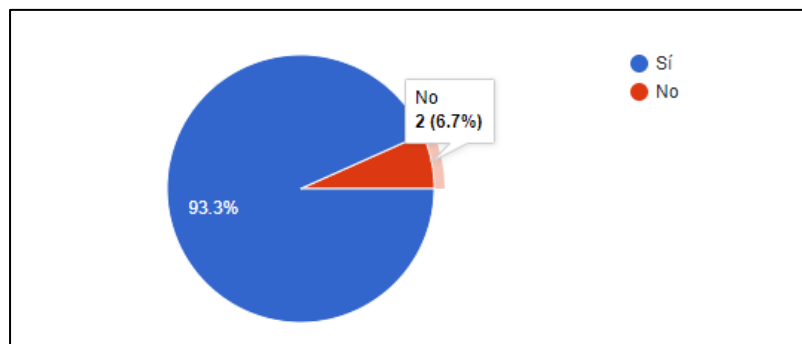
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?”, se determina que el 76,7% de las personas encuestadas si tienen conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar, mientras que el 23,3% no tiene conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar.

Tabla 8: Pregunta 6: ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?

6. ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?	
Si	28
No	2
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 8: Pregunta 6: ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?



Fuente: Realizado por el investigador.

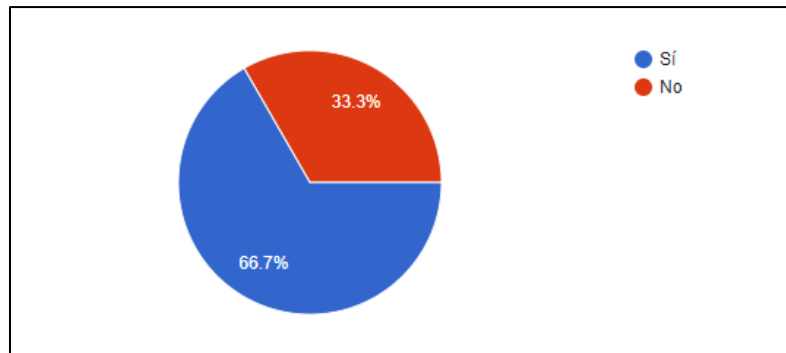
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?”, se determina que el 93,3% de las personas encuestadas estarían interesadas en adquirir los productos que llegue a ofrecer la nueva distribuidora de material escolar en el sector, mientras que al 6,7% no le interesa.

Tabla 9: Pregunta 7: ¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?

7. ¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?	
Si	20
No	10
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 9: Pregunta 7: ¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?



Fuente: Realizado por el investigador.

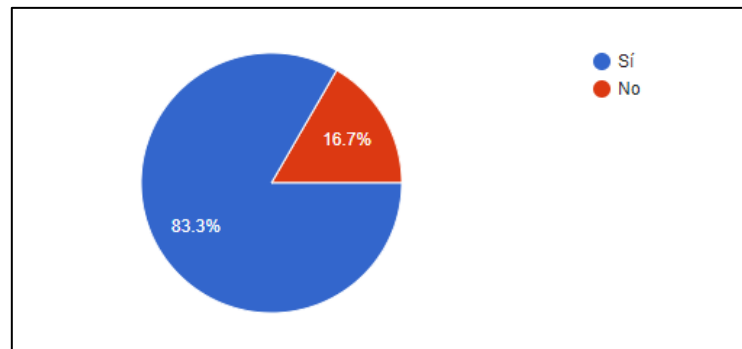
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Existió algún material escolar que fue difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?”, se determina que para el 66,7% de las personas encuestadas si ha sido difícil encontrar algún material escolar en los puntos de ventas del sector, mientras que para el 33,3% no le ha sido difícil encontrar algún material en el sector.

Tabla 10: Pregunta 8: ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?

8. ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?	
Si	25
No	5
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 10: Pregunta 8: ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?



Fuente: Realizado por el investigador.

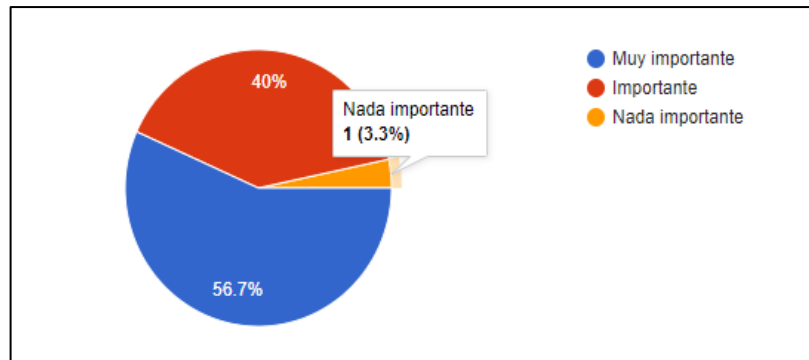
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?”, se determina que el 83,3% de las personas encuestadas estarían dispuestas a comprar en una distribuidora de material escolar en lugar de los establecimientos locales, mientras que el 16,7% no estaría dispuesto a esta opción.

Tabla 11: Pregunta 9: ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?

9. ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?	
Muy importante	17
Importante	12
Nada importante	1
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 11: Pregunta 9: ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?



Fuente: Realizado por el investigador.

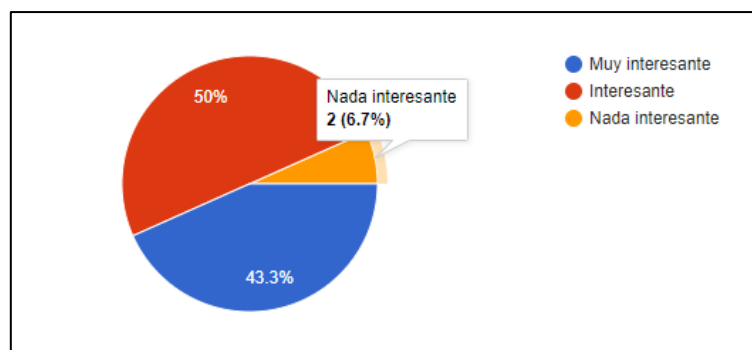
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?”, se determina que el 56,7% de las personas encuestadas consideran “muy importante” la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar, el 40% solo lo considera “importante” y el 3,3% lo considera “nada importante”.

Tabla 12: Pregunta 10: ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?

10. ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?	
Muy interesante	13
Interesante	15
Nada interesante	2
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 12: Pregunta 10: ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?



Fuente: Realizado por el investigador.

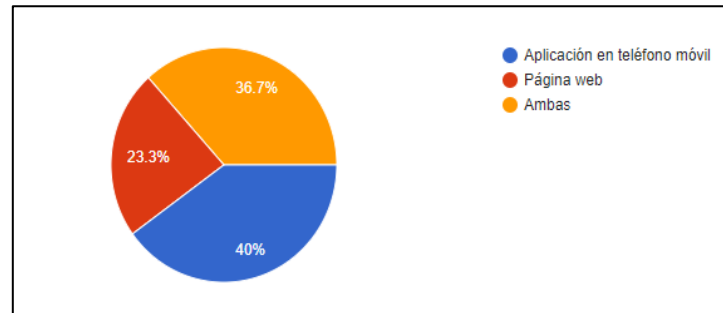
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?”, se determina que al 50% de las personas encuestadas les resulta “interesante” la posibilidad de comprar material escolar de forma online, mientras que al 43,3% les resulta "muy interesante" y finalmente al 6,7% les resulta “nada interesante” esta opción de compra.

Tabla 13: Pregunta 11: Para un pedido en línea, usted lo haría por:

11. Para un pedido en línea, usted lo haría por:	
Aplicación en teléfono móvil	12
Página web	7
Ambas	11
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 13: Pregunta 11: Para un pedido en línea, usted lo haría por:



Fuente: Realizado por el investigador.

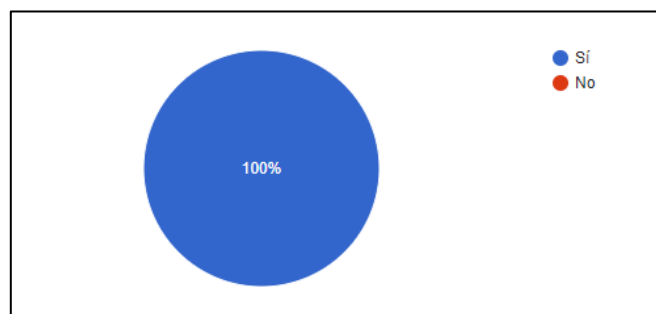
Análisis: De acuerdo a la pregunta “Para un pedido en línea, usted lo haría por:”, se determina que el 40% de las personas encuestadas estarían dispuestas a hacer un pedido en línea mediante “aplicación en teléfono móvil”, el 36,7% lo haría por “ambas” opciones y el 23,3% lo haría mediante “página web”.

Tabla 14: Pregunta 12: ¿Estaría usted interesado en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?

12. ¿Estaría usted interesado en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?	
Si	30
No	0
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 14: Pregunta 12: ¿Estaría usted interesado en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?



Fuente: Realizado por el investigador.

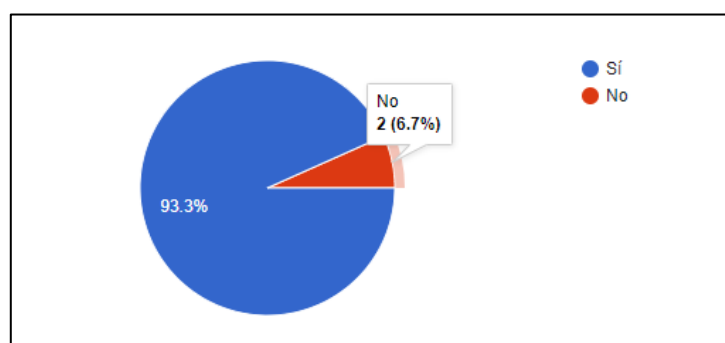
Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Estaría usted interesado en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?”, se determina que el 100% de las personas encuestadas están interesadas en participar en las promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases.

Tabla 15: Pregunta 13: ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?

13. ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?	
Si	28
No	2
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 15: Pregunta 13: ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?



Fuente: Realizado por el investigador.

Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?”, se determina que el 93.3% de las personas encuestadas creen que una distribuidora en el sector podría mejorar la experiencia de la compra de material

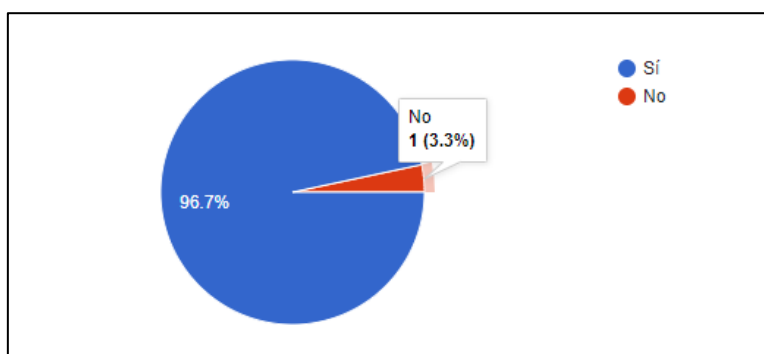
escolar, mientras que el 6,7% de las personas no creen que mejore la experiencia de compra.

Tabla 16: Pregunta 14: ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?

14. ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?	
Si	29
No	1
TOTAL	30

Fuente: Realizado por el investigador.

Gráfico 16: Pregunta 14: ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?



Fuente: Realizado por el investigador.

Análisis: De acuerdo a la pregunta “¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?”, se determina que el 96,7% de las personas encuestadas consideran que una distribuidora de material escolar en el sector si beneficiaría a la población, mientras que el 3,3% considera que no sería beneficioso.

7. CONCLUSIONES

✓ De acuerdo al estudio de factibilidad realizado, se obtuvo que en el sector de Puengasi, barrio Balcón del Valle, el interés de las personas sobre la creación de una distribuidora de material escolar es bastante alto, por lo que existen grandes posibilidades de éxito y viabilidad de este negocio dentro del mercado local. A su vez, se confirma que existe una fuerte demanda de material escolar en la zona, lo que asegura la existencia de clientes potenciales, al igual que la identificación de sus necesidades y preferencias, esto permitirá diseñar estrategias de marketing y ventas, tanto de compras físicas como online, que garantizaran la fidelización de los clientes.

✓ El análisis de la competencia en el sector también ha sido fundamental para diferenciar a la distribuidora de otros establecimientos, por lo que asegura su posicionamiento en el mercado, aprovechando las fortalezas y oportunidades identificadas, a su vez que mitiga las amenazas detectadas.

✓ De acuerdo a la problemática planteada, respecto al impacto socioeconómico que la distribuidora tendrá dentro del sector, se determina que la inclusión de este negocio tendrá un impacto positivo en los pobladores, facilitando el acceso a material escolar de calidad y contribuyendo al desarrollo educativo y económico de la zona.

✓ De acuerdo a todos los antecedentes de la investigación realizada en el sector Puengasi, barrio Balcón del Valle, la creación y viabilidad de una distribuidora de material escolar ha demostrado ser una solución efectiva al

problema del escaso acceso a este tipo de recursos educativos en la zona, gracias a esta iniciativa, los estudiantes y sus familias podrán acceder de manera más fácil y económica a los materiales necesarios para su educación, esta distribuidora contribuirá de manera significativa a la igualdad de oportunidades educativas en el barrio y mejorará la calidad de vida de sus habitantes en el ámbito estudiantil y de la comercialización del material escolar.

8. RECOMENDACIONES

De acuerdo a la investigación realizada se recomienda que se realice un análisis detallado de los costos de inversión inicial para este proyecto, incluyendo la adquisición de inventario, infraestructura, equipos y mobiliario, así como los gastos de marketing y publicidad. Es importante contar con un presupuesto detallado para asegurar que la distribuidora pueda operar de manera sostenible desde el principio. Otra recomendación a tener en cuenta es la elaboración de proyecciones financieras a corto, mediano y largo plazo que incluyan estimaciones de ingresos y gastos, así como el punto de equilibrio y el retorno de la inversión del negocio, estas proyecciones ayudarán a evaluar la viabilidad financiera del proyecto y a tomar decisiones informadas sobre la gestión de los recursos y la planificación estratégica del negocio.

9. BIBLIOGRAFÍA

Babativa Novoa , C. A. (noviembre de 2017). Fundación Universitaria del Área

Andina. *Investigación cuantitativa*. Bogotá, Colombia: Areandino.

Concepto. (s.f.). *Educación*. Obtenido de Concepto:

<https://concepto.de/educacion-4/>

Equipo: Enciclopedia. (01 de julio de 2024). *Abstracción*. Obtenido de

ENCICLOPEDIA: Significados:

<https://www.significados.com/abstraccion/>

Estefanía, F. K. (abril de 2023). *CREACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO PARA*

PROMOVER EL APRENDIZAJE DE LA HISTORIA Y CULTURA.

Obtenido de INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

SUDAMERICANO:

[http://dspace.tecnologicosudamericano.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/](http://dspace.tecnologicosudamericano.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/692/1/DOCUMENTO_CREACIÓN%20DE%20MATERIAL%20DIDÁCTICO%20ILUSTRADO_KARLA%20FLORES.pdf)

[692/1/DOCUMENTO_CREACIÓN%20DE%20MATERIAL%20DIDÁCTICO%20ILUSTRADO_KARLA%20FLORES.pdf](http://dspace.tecnologicosudamericano.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/692/1/DOCUMENTO_CREACIÓN%20DE%20MATERIAL%20DIDÁCTICO%20ILUSTRADO_KARLA%20FLORES.pdf)

EUROINNOVA. (05 de julio de 2024). *Descubre qué es una distribuidora y cuál*

es su función. Obtenido de EUROINNOVA:

<https://www.euroinnova.com/blog/que-es-una-distribuidora#cursos-especializados-en-logistica-y-distribucion>

GEPD. (s.f.). *Insumos básicos*. Obtenido de Global Education Policy Dashborad:

<https://www.educationpolicydashboard.org/es/node/109#:~:text=Los%20i>

nsumos%20básicos%20para%20el,entorno%20propicio%20para%20el%20aprendizaje.

Grupo Estelar Impresores. (s.f.). *Insumos educativos digitales, la herramienta ideal para capacitar y mantener actualizados a tus colaboradores.*

Obtenido de Grupo Estelar Impresores:

<https://estelarimpresores.com/insumos-educativos-digitales-la-herramienta-ideal-para-capacitar-y-mantener-actualizados-a-tus-colaboradores/>

Infinita Industrial Consulting. (28 de octubre de 2021). *Estudio de viabilidad de un proyecto ¿Cómo realizarlo?* Obtenido de Infinita Industrial Consulting:
<https://www.infinitiaresearch.com/noticias/estudio-de-viabilidad-de-un-proyecto-como-realizarlo/>

Iscar Distribuciones. (06 de diciembre de 2021). *Convertirse en distribuidores de papelería.* Obtenido de Iscar Distribuciones:
<https://kaycosas.com/distribuidores-de-papeleria/>

León, R. (16 de enero de 2024). *¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?*
Obtenido de LinkedIn: <https://es.linkedin.com/pulse/qué-es-un-estudio-de-factibilidad-rocio-león-focbf>

Manrique, A. (25 de agosto de 2021). *¿Qué es el análisis de factibilidad?*

Obtenido de Testa Marketing:

<https://testamarketing.com/blog/articulos/que-es-el-analisis-de-factibilidad>

Ministerio de Educación. (22 de septiembre de 2023). *Contraloría revela irregularidades en la distribución de material escolar*. Obtenido de Radio Pichincha: <https://www.radiopichincha.com/contraloria-revela-irregularidades-en-la-distribucion-de-material-escolar/>

Ministerio de Educación. (s.f.). *Educación Inicial*. Obtenido de Ministerio de Educación: https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/GUIA_DE_CIENCIAS.pdf

Ministerio de Educación. (s.f.). *Importancia del uso de material didáctico en la Educación Inicial*. Obtenido de Ministerio de Educación: <https://educacion.gob.ec/tips-de-uso/>

Nutsea store. (s.f.). *Materiales educativos: ¿Cuáles son sus principales beneficios?* Obtenido de Nutsea store: <https://www.nutsea.com.pe/blog/post/materiales-educativos-beneficios>

Ortega, C. (s.f.). *¿Cuál es la estructura de un estudio de factibilidad?* Obtenido de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/estructura-de-un-estudio-de-factibilidad/>

Pro Formula. (s.f.). *¿Qué es lo que hace un distribuidor?* Obtenido de Pro Formula: <https://www.proformula.com/es/experiencias-de-nuestros-clientes/distribuidor/>

Quiroa, M. (20 de marzo de 2024). *Estudio de factibilidad: Qué es y qué tipos hay*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>

RECIMUNDO. (16 de julio de 2020). RECIMUNDO: Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento. *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. Babahoyo, Ecuador.

Rivera, L. (20 de febrero de 2019). *Material Didáctico*. Obtenido de Issuu: https://issuu.com/lrivera.1949/docs/presentaci__n_01_.pptx#:~:text=Diferencia%20Entre%20Material%20Educativo%20y,las%20manos%20de%20los%20Niños.

Rodrigues, N. (18 de abril de 2024). *Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos*. Obtenido de Blog: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad>

Square. (s.f.). *¿Qué es un proveedor?* Obtenido de Square: <https://squareup.com/us/es/glossary/vendor>

Universidad Central del Ecuador. (12 de diciembre de 2017). *Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto*. Obtenido de Universidad Central del Ecuador: <file:///D:/Acer/Descargas/836-Texto%20del%20artículo-3298-1-10-20171218.pdf>

Universidad de Guayaquil. (26 de junio de 2018). *La importancia del uso del material didáctico para la construcción de*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <file:///D:/Acer/Descargas/Dialnet-LaImportanciaDelUsoDelMaterialDidacticoParaLaConst-6777534.pdf>

Universidad Estatal del Sur de Manabí. (15 de noviembre de 2019). *"Los recursos didácticos y el aprendizaje significativo en los estudiantes de bachillerato"*. Obtenido de Universidad Estatal del Sur de Manabí, Jipijapa, Ecuador: file:///D:/Acer/Descargas/Dialnet-LosRecursosDidacticosYElAprendizajeSignificativoEn-8280864%20(1).pdf

10. ANEXOS

A continuación, se presentan los anexos realizados durante el transcurso de la investigación:

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA	
Como parte del proceso de titulación de forma práctica, se está realizando una encuesta para realizar el estudio de factibilidad para la creación de una Distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle. Conteste con sinceridad.	
1. Tiene usted estudiantes en su hogar/familia de:	
☐ Primaria	
☐ Secundaria	
☐ Universidad	
2. ¿Es usted cliente en los puntos de venta de material escolar del sector Balcón del Valle?	
☐ Si	
☐ No	
3. ¿Con qué frecuencia usted ha adquirido material escolar en el sector Balcón del Valle?	
☐ Semanal	
☐ Mensual	
☐ Anual	
4. ¿Qué tan satisfecho está usted con la atención y servicio al cliente cuando hace las compras de material escolar en el sector Balcón del Valle?	
☐ Muy satisfecho	
☐ Satisfecho	
☐ Insatisfecho	
5. ¿Tiene usted conocimiento sobre lo que es una distribuidora de material escolar?	
☐ Si	
☐ No	
6. ¿Estaría usted interesado en adquirir los productos que podría ofrecer una nueva distribuidora de material escolar en el sector Balcón del Valle?	
☐ Si	
☐ No	
7. ¿Existió algún material escolar que fuera difícil de encontrar en los puntos de venta existentes del sector Balcón del Valle?	
☐ Si	
☐ No	

8. ¿Estaría usted dispuesto a comprar en una distribuidora de material escolar al por mayor y menor en lugar de establecimientos locales como: papelerías y bazares?

☐ Si

☐ No

9. ¿Qué tan importante es para usted la calidad de los productos en una distribuidora de material escolar?

☐ Muy importante

☐ Importante

☐ Poco importante

10. ¿Qué tan interesante le resultaría a usted la posibilidad de comprar material escolar online en una distribuidora?

☐ Muy interesante

☐ Interesante

☐ Nada interesante

11. Para un pedido en línea, usted lo haría por:

☐ Aplicación en teléfono móvil.

☐ Página web.

☐ Ambas.

12. ¿Estaría usted interesado en participar en promociones o descuentos que ofrezca la distribuidora de material escolar en temporada de inicio de clases?

☐ Si

☐ No

13. ¿Cree usted que una distribuidora en el sector Balcón del Valle podría mejorar su experiencia de compra de material escolar?

☐ Si

☐ No

14. ¿Considera usted que una distribuidora de material escolar en el Balcón del Valle beneficiaría a la población del sector?

☐ Si

☐ No

ANEXO 2

REALIZACIÓN DE ENCUESTA



ANEXO 3

LOCALIZACIÓN PARA IMPLEMENTAR LA DISTRIBUIDORA

