

BIBLIOGRAFÍA

1. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos. Metodología de la Investigación, McGraw Hill. 1998.
2. Kotler, Philip; Armstrong, Gary. Marketing, Prentice Hall, Octava Edición. 2001.
3. Lamb, Charles; Hair, Joseph; y otros. Marketing, International Thomson Editores, Cuarta Edición. 1998.
4. Lambin, Jean-Jacques. Marketing Estratégico. McGraw Hill, Tercera Edición. 1995.
5. Ministerio de Educación y Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo FEPADE. Mercadotecnia. Proyecto de capacitación en las áreas administrativas. El Salvador, 1998.
6. Muñoz Campos, Roberto. Guía para trabajos de investigación universitaria. Editorial Artes Gráficas, Tercera Edición. 1995.
7. Stanton, William; Etzel, Michael. Fundamentos de Marketing, McGraw Hill, Novena Edición. 1994.

ENTREVISTAS

8. Ing. Mariano Villatoro, Bachillerato Agrícola San Andrés.
9. Licenciado Rigoberto Monge. Universidad Dr. José Matías Delgado.

PAGINAS WEB

10. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/yute/plane.htm>
11. www.elsalvador.com/noticias/edicionesanteriores/junio8/negocios
12. www.mag.gob/html1/publicaciones/CAFTA/23_fibras_burdas.pdf

ANEXO 1. CUESTIONARIO

Somos estudiantes de la Universidad Dr. José Matías Delgado, estamos llevando a cabo una investigación de campo, y de la manera más atenta solicitamos su colaboración respondiendo el cuestionario que se desarrolla a continuación.

Edad: 15 a 20 años _____ 21 a 30 años _____
31 a 40 años _____ 41 años en adelante _____

Ingreso: \$171.43 a \$400.00 _____
 \$400.01 a \$571.43 _____
 más de \$571.44 _____

Nivel de estudio: Básico: _____ Superior: _____ Otros: _____

1. ¿Al momento de realizar una compra, tiene preferencia por artículos elaborados con materiales naturales?:

Sí _____ No _____

¿Porqué? _____

2. ¿Conoce usted el Yute?

Sí _____ No _____

Si su respuesta es No, pasar a la pregunta 4

3. Que productos conoce que sean elaborados con yute:

Sacos _____ Carteras _____ Sombreros _____

Artesanías _____ Hamacas _____ Otros _____

Presentar el producto al encuestado.

4.Cuál es su primera impresión al ver éste producto:

5. Ha visto en algún lugar este producto:

Sí_____, especifique_____ No_____

6. ¿Qué atractivo encuentra en el producto?

Calidad_____ Material natural_____

Práctica_____ Novedosa_____

Otros_____

7. ¿Para que tipo de actividades utilizaría este producto?

Trabajo_____ Paseo_____ Clases_____

Reuniones con amigos_____ Otros_____

¿Porqué?_____

8. Cuánto estará dispuesta a pagar por esta cartera elaborada con Yute:

\$ 7_____ \$12_____ \$15_____ Otra cantidad_____

9. En qué lugares le gustaría adquirir las carteras elaboradas con Yute:

Almacenes de Prestigio (Especifique)_____

Centros Comerciales (Especifique)_____

Otros_____

10. Que promoción le gustaría que tuviera este producto:

Producto adicional_____ Descuentos_____ Otros_____

11. ¿Qué tipo de actividades realiza en su tiempo libre?

Deportes_____ Paseos al aire libre_____

Reuniones con amigos_____ Otros_____, Especifique_____

12. Qué medio de comunicación considera más adecuado para dar a conocer las carteras elaboradas con Yute:

Televisión_____ Periódico_____ Radio_____ Internet_____

Hojas volantes_____ Otros_____, Especifique_____

ANEXO 2. GUIA DE ENTREVISTA

Nombre del entrevistado: _____

Cargo actual: _____

Almacén: _____

Lugar y fecha de la entrevista: _____

VENTAS ACTUALES

1. ¿Vende usted cartera actualmente en su almacén?
2. ¿Que tipo de cartera?
3. ¿Quién es su proveedor?
4. ¿A que precio la vende?
5. ¿Quienes son sus principales consumidores?
6. ¿Cual es la frecuencia promedio de su compra?
7. ¿Cual es el volumen promedio de su compra?

PRESENTACION DE LAS CARTERAS DE YUTE

1. ¿Tenia conocimiento de la existencia de este producto?
2. ¿Como obtuvo los conocimientos?
3. ¿Cuales son las ventajas que encuentra en las carteras de yute?
4. ¿Cuales son las desventajas que encuentra en las carteras de yute?
5. ¿Conoce a su distribuidor?

INTERES EN LA DISTRIBUCION

1. ¿Estaría interesado en distribuirla?
2. ¿Que cantidades estaría dispuesto a comprar?
3. ¿Con que frecuencia haría las compras?
4. ¿Que ubicación le daría al producto en su sala de ventas?

CONDICIONES DE LA NEGOCIACION

1. ¿Cual es la forma de pago que a usted le parece mas conveniente para pagar a proveedores?
2. ¿Cual es el margen de ganancia que usted espera de un producto que venda en su almacén?
3. ¿Espera usted algún tipo de apoyo promocional?
4. ¿Que tipo de apoyo promocional le gustaría?

ANEXO 3. Comprobación de Hipótesis de trabajo a través de fórmula CHI CUADRADO.

H1: Los productos elaborados con yute tendrán aceptación en el mercado meta.

1.¿Al momento de realizar una compra, tiene preferencia por artículos elaborados con materiales naturales?

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Si	219	50	169	28561	571.22
No	165	50	115	13225	264.5
Totales	384	100	284	41786	835.72

Grados de libertad =K-1 Margen de error 0.05

$$=2-1=1 \quad X^2 =3.84$$

a. X^2 calculado = 835.72 mayor que X^2 de tabla = 3.84. Se acepta H1.

4.Cuál es su primera impresión al ver este producto:

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Innovador	185	20	165	27225	1361.25
Bonitas	82	20	62	3844	192.2
Buena Calidad	44	20	24	576	28.8
Material no adecuado	21	20	1	1	0.05
Para toda ocasión	52	20	32	1024	51.2
Totales	384	100	284	80656	806.56

Grados de libertad =K-1 Margen de error 0.05

$$=5-1=4 \quad X^2 =9.48$$

b. X^2 calculado = 806.56 mayor que X^2 de tabla = 9.48. Se acepta H1.

6. ¿Qué atractivo encuentra en el producto?

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Calidad	125	20	105	11025	551.25
Práctica	98	20	78	6084	304.2
Material natural	209	20	189	35721	1786.05
Novedosa	214	20	194	37636	1881.8
Otros	0	20	-20	400	20
Totales	646	100	546	298116	2981.16

Grados de libertad = K-1 Margen de error 0.05

$$= 5 - 1 = 4 \quad X^2 = 9.84$$

c. X^2 calculado = 2981.16 mayor que X^2 de tabla = 9.48. Se acepta H1.

11. ¿Qué tipo de actividades realiza en su tiempo libre?

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Deportes	61	25	36	1296	51.84
Paseos al aire libre	213	25	188	35344	1413.76
Reuniones con amigos	171	25	146	21316	852.64
Ver televisión	22	25	-3	9	0.36
Totales	467	100	367	134689	1346.89

Grados de libertad = K-1 Margen de error 0.05

$$= 4 - 1 = 3 \quad X^2 = 7.81$$

d. X^2 calculado = 1346.89 mayor que X^2 de tabla = 7.81. Se acepta H1.

H2: Un nuevo canal de distribución ampliará la comercialización de los productos de yute.

9. En qué lugares le gustaría adquirir las carteras elaboradas con Yute.

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Almacenes	222	33.33	188.67	35596.37	1068.00
Centros comerciales	156	33.33	122.67	15047.93	451.48
Otros	6	33.33	-27.33	746.93	22.41
Totales	384	100.0	284.01	80661.68	806.70

Grados de libertad = K-1 Margen de error 0.05

$$= 3 - 1 = 2 \quad X^2 = 5.99$$

a. X^2 calculado = 806.7 mayor que X^2 de tabla = 5.99. Se acepta H2.

9.1 Almacenes de prestigio.

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Siman	173	33.33	139.67	19507.71	585.29
Kismet	51	33.33	17.67	312.23	9.37
Otros	47	33.33	13.67	186.87	5.61
Totales	271	100.0	171.01	29244.42	292.47

Grados de libertad = K-1 Margen de error 0.05

$$= 3 - 1 = 2 \quad X^2 = 5.99$$

b. X^2 calculado = 292.47 mayor que X^2 de tabla = 5.99. Se acepta H2.

H3: Cuanto más acertado sea el medio de comunicación para promover los productos, mayores serán las posibilidades de llegar con éxito al mercado meta deseado.

12. Qué medio de comunicación considera más adecuado para dar a conocer las carteras elaboradas con Yute

ALTERNATIVAS	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
Televisión	286	16.6	269.4	72576.36	4372.07
Periódico	194	16.6	177.4	31470.76	1895.83
Radio	29	16.6	12.4	153.76	9.26
Internet	47	16.6	30.4	924.16	55.67
Hojas volantes	87	16.6	70.4	4956.16	298.56
Otros	15	16.6	-1.6	2.56	0.15
Totales	658	100	558.4	311810.56	3130.63

Grados de libertad = $K-1$ Margen de error 0.05

$$=6-1=5 \quad X^2 = 11.07$$

a. X^2 calculado = 3130.63 mayor que X^2 de tabla = 11.07. Se acepta H3.

ANEXO 4. LOGOTIPO



ANEXO 5 . Diseño de Merchandising en el punto de venta.



ANEXO 6. PROYECCIÓN DE VENTAS:

Temporadas Altas: Son Semana Santa, Agosto, Navidad

Incremento de 75 carteas por tienda $75 \times 7 = 525$ carteras. $525 \times \$8 = \4200

$\$4200 \times 3$ temporadas = $\$12600$

Temporada Baja: 9 meses

45 por tienda $45 \times 7 = 315$ carteras. $315 \times \$8 = \2520

$\$2520 \times 12$ meses = $\$30240$

Cantidad Total Vendida Anual: **5355 carteras**

Costo de producción unitario de cartera: **\$ 4.00**

Venta Total Anual:

$\$12600 + \$30240 = \$42840$

Utilidad = \$ 21420

Presupuesto: \$ 11,990.09

Rentabilidad: \$9,429.91

Expectativas de crecimiento: las ventas actuales de la empresa YUTESA en lo que respecta a la categoría de carteras de yute es de un promedio de 75 carteras mensuales. Luego de la aplicación de las estrategias previamente presentadas se espera que las ventas mensuales aumenten a 315 carteras mensuales, con un aumento de 75 carteras durante los meses considerados como de alta demanda.