

## BIBLIOGRAFÍA

Alcaráz Rodríguez, Rafael. El Emprendedor de Éxito. 2a. ed. McGraw-Hill. México D.F., 2001. Págs 112-211.

Borello, Antonio. El Plan de Negocios. McGraw-Hill. Colombia, Santa Fé de Bogotá, 2000. Págs 5-79.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista, Lucio Pilar. Metodología de la Investigación. 2a. ed. McGraw-Hill. México D.F., 1998. Págs 60-106.

Mendoza Orantes, Ricardo. Código de Comercio Actualizado. 5a. ed. Jurídica Salvadoreña. El Salvador, San Salvador, 1996. Págs 114-149.

Muñoz Razo, Carlos. Como Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis. Pearson Educación. México D.F., 1998. Págs 180-199

Serrano Ramírez, Américo Alexis. Administración I y II. UCA editores. El Salvador, San Salvador, 2000. Págs 79-156.



Varela, Rodrigo. Innovación Empresarial. 2a. ed. Pearson Educación. Colombia, Santa Fé de Bogotá, 2001. Págs 159-211.

Rivera de Pinel, Patricia; Cortés, Edgardo Bernardo; Alfaro Alvarado, Jorge. Tesis. La Planificación del Mercadeo y el Crecimiento en la Pequeña Industria Panadera. Universidad Tecnológica de El Salvador, San Salvador, 2001. Págs 5-20.

ASIP. Revista. Situación Actual en la Industria de la Panificación en El Salvador. El Salvador, San Salvador, 1998. Págs 20-21.

ASIP. Revista. Tecnología para obtener Harina de nuestro costal. El Salvador, San Salvador, 1999. Págs 10-15.

Interiano, Jesús. Folleto. Seminario Administración de Panaderías. Molinos de El Salvador. El Salvador, San Salvador, 1999. Págs 12-17.



# ANEXOS



**Anexo N° 1.**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR**

**Objetivo:** Identificar la importancia que le dan los microempresarios a la aplicación de un Plan de Negocio en su proceso administrativo.

**Datos Generales:**

Edad\_\_\_\_\_ Sexo: M  F  Estado Civil: Soltero  Casado  Acompañado

Nivel de Estudios\_\_\_\_\_

Propietario  Familiar  Particular

1) De las siguientes formas de planificar cuáles utiliza en su panadería?

De acuerdo a volumen de ventas

De acuerdo al instinto empresarial

De acuerdo al gusto de sus clientes

A través de un Plan de Negocio

2) De los siguientes elementos de la administración cuáles conoce:

Análisis de la competencia  Plan Financiero

Plan de Producción  Plan de Mercadeo

Análisis de la industria

3) De las siguientes funciones cuáles aplica en su negocio:

Obtención de créditos  Atraer socios

Conocer el mercado  Establecer objetivos

Obtener proveedores y clientes



4) Qué tipo de proceso de Producción utiliza en su panadería:

Artesanal  Industrial  Ambos

5) De las siguientes maquinarias cuáles utiliza:

Amasadora  Cortadoras  Báscula

Horno de Leña  Horno de Gas  Otros

6) De que manera identifica a los clientes satisfechos:

Incremento en ventas  Elogios

Nuevos clientes recomendados  Por terceros

7) Con base a qué información identifica y observa problemas en su panadería:

Alejamiento de clientes permanentes

Bajo nivel de Ventas

Quejas permanentes de compradores

8) De las siguientes señales identifique cuáles son las que más afectan el crecimiento y desarrollo de su panadería:

Costo de materias primas

Falta de obreros calificados

Falta de conocimientos gerenciales

Productos de baja calidad

Competencia

9) De los tipos de venta cuales utiliza:

Venta de mostrador  Consignación

Venta a domicilio  Canasteras



**10)** Qué tipo de servicio al cliente presta en su panadería:

- Cortesía     Empaque     Buenos Precios   
Puntualidad     Vendaje

**11)** Mencione el nombre de las panaderías que considera como su principal competencia:

---

---

**12)** De los siguientes insumos, señale cuál es el más importante para la fabricación del pan:

- Sal   
Harina   
Levadura   
Manteca   
Todos

