

Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

SONDEO DE MERCADO

Artículos de plástico
Maceteros, palanganas, vasos, platos, cucharas, tablas de
picar, mata moscas, llaveros, martillos y ladrillos

Licda. Sebastiana Sén Tecúm
Técnica de Unidad de Fomento Económico

10 de febrero de 2017

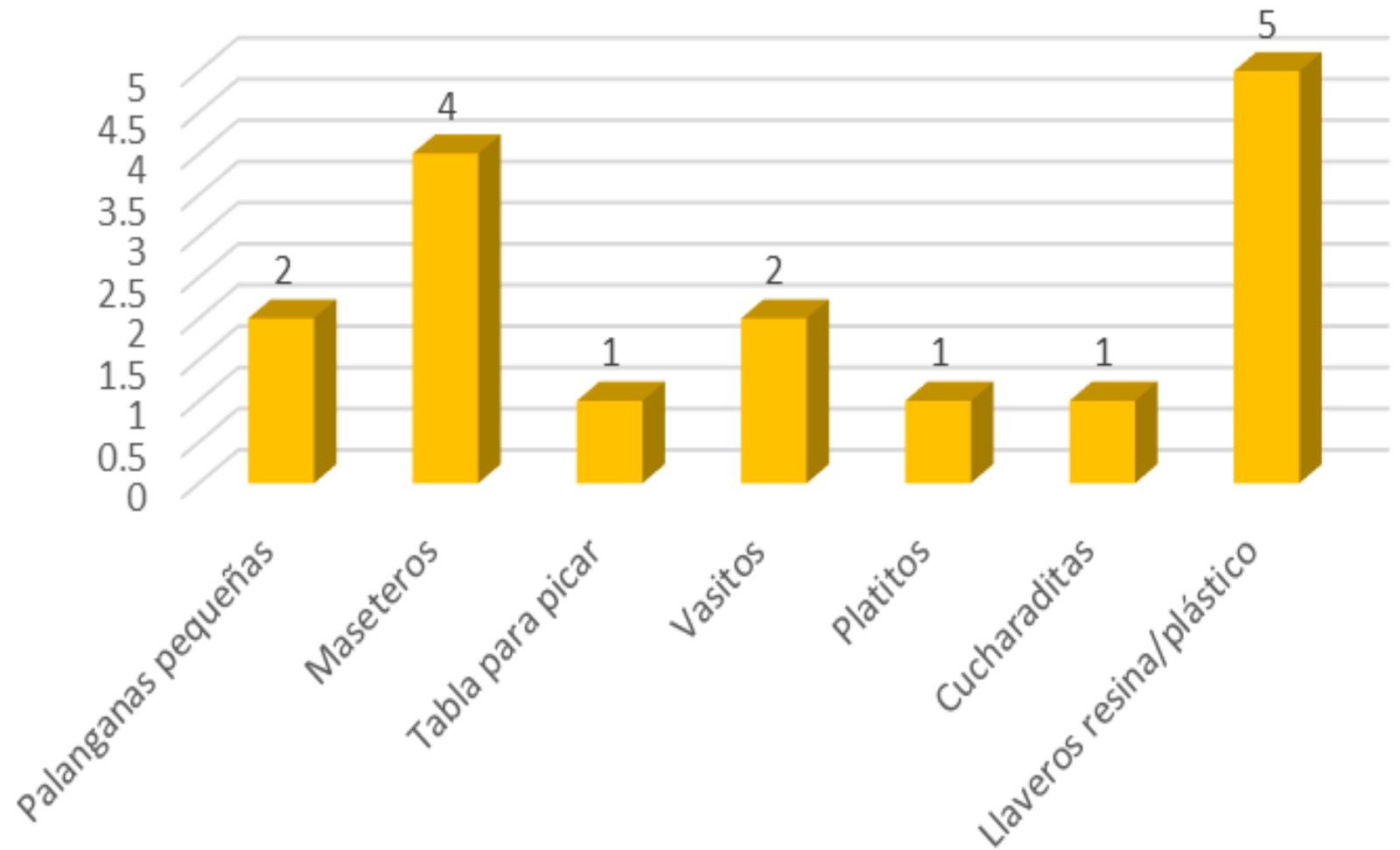
Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

Unidad de comercios entrevistados



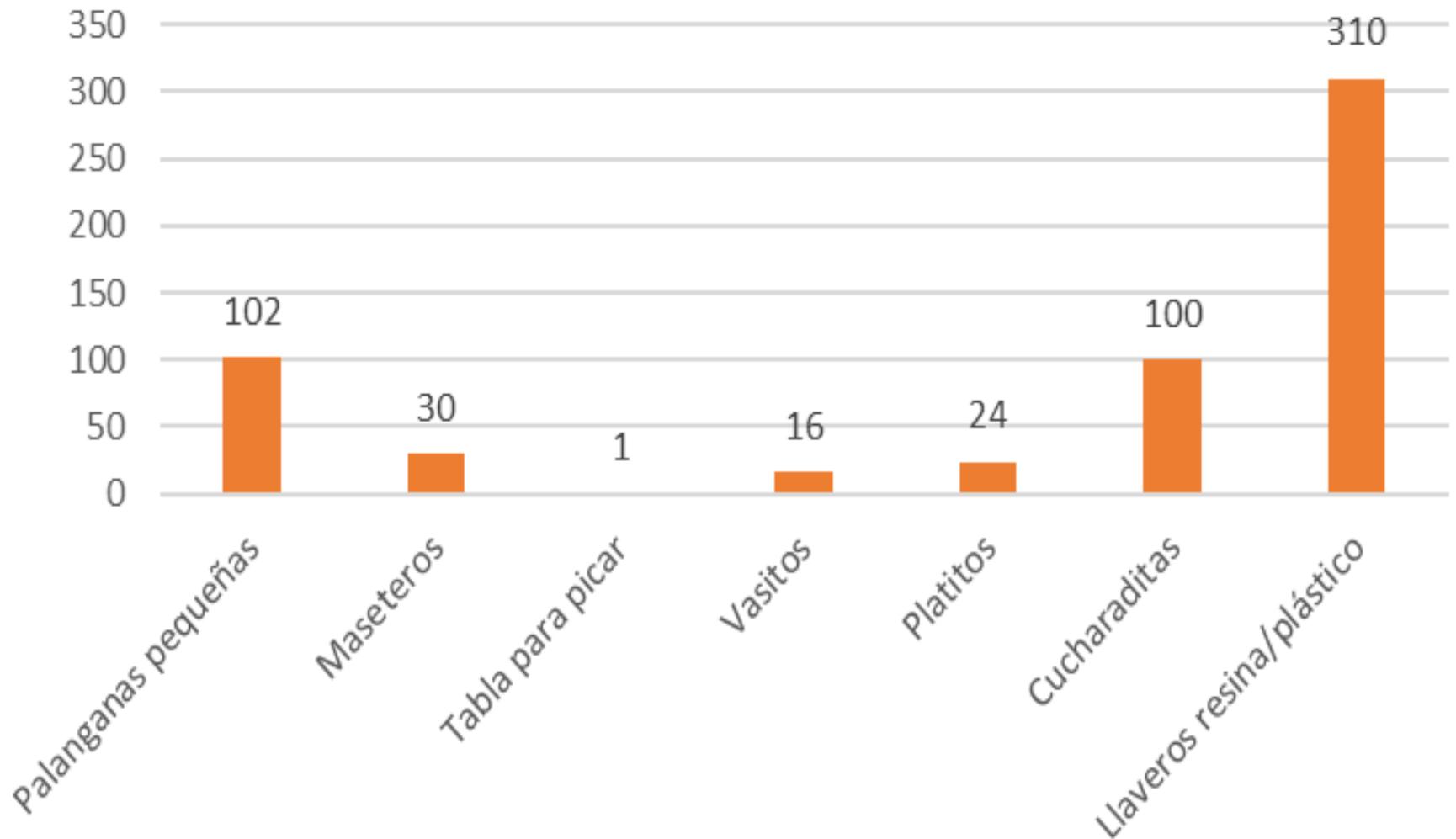
Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

Venta mensual, en unidades



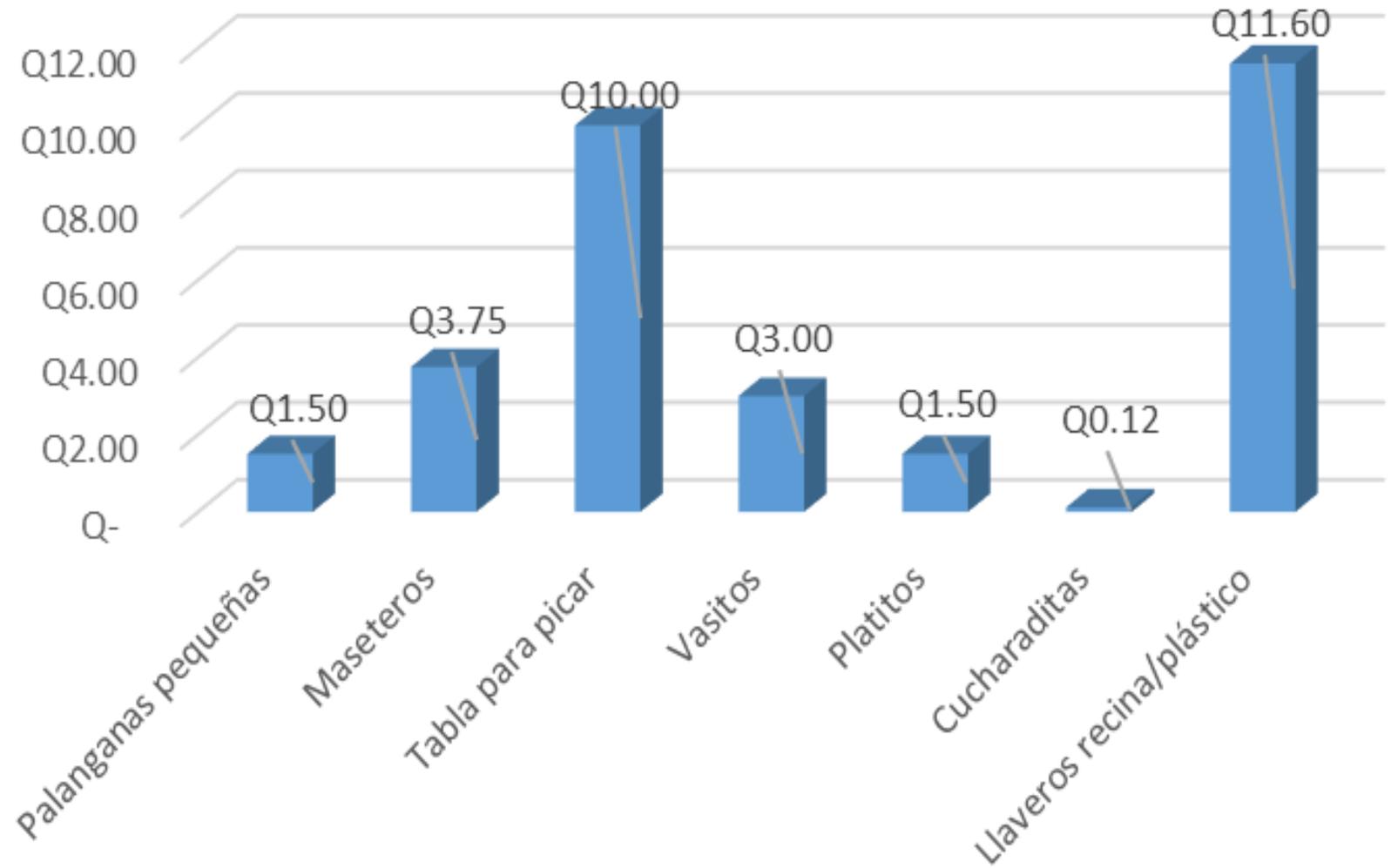
Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

Precios unitarios (venta)



COMPORTAMIENTO DE VENTA DURANTE EL AÑO

Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos

Tipo de artículo	Temporada Baja
Palanganas pequeñas	Invierno
Maseteros	Medio año
Tabla para picar	Todo el año
Vasitos	Medio año
Platitos	Medio año
Cucharaditas	Invierno
Llaveros resina/plástico	Medio año



AMSCLAE

Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

Tipo de artículo	Frecuencia de compra
Palanganas pequeñas	Mensual
Maseteros	Al agotarse, mes y medio, trimetral
Tabla para picar	Trimestral
Vasitos	Trimestral
Platitos	Trimestral
Cucharaditas	Mes y medio
Llaveros resina/plástico	Semanal ó al agotarse

Salvar el Lago de Atitlán
es tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

Tipo de artículo	Tipo de demandantes
Palanganas pequeñas	Señoras
Maseteros	Variado
Tabla para picar	Señoras
Vasitos	Señoras y maestros
Platitos	Señoras
Cucharaditas	Variado
Llaveros recina/plástico	Nacionales e internacionales

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Se encuestaron nueve comercios para conocer el comportamiento de demanda de siete artículos, los principales productos de mayor importancia en el mercado son:
 - Llaveros (310 unidades al mes)
 - Palanganas pequeñas (102 unidades al mes)
 - Cucharaditas (100 unidades al mes)
 - Maseteros (30 unidades al mes)
2. La frecuencia de compra de los llaveros regularmente es semanal o quincenal que se diferencia de los demás artículos por su constante compra, lo que indica que es un artículo que tiene mayor aceptación en el mercado.
3. El llavero tendría mayor éxito por su mayor demanda, no requiere de mayor materia prima a excepción de los acabados para mejorar imagen. Pero el precio unitario a que se podría vender, se deduce que podría ser de Q.2.00 hasta Q.5.00. Y el precio de venta directa podría ser de Q.5.00 a Q10.00 según tipo demandantes (nacionales o extranjeros).
4. La segunda opción es la palangana pero requiere mayor cantidad de materia prima, que le aventaja al llavero, porque no requiere de acabados o mejora de imagen; pero el precio es mas bajo de Q.1.00 contra mayor cantidad de materia prima.
5. Los entrevistados expresaron disposición de iniciar negocio pero dependerá de la calidad, precio y fineza del producto y toda compra es al contado.
6. En las ferreterías no se logró conseguir información de martillo y ladrillo de plástico, puesto que no cuentan con dichos productos. Uno de ellos, expresó apoyar la promoción del producto en caso se logrará producir.



AMSCLAE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

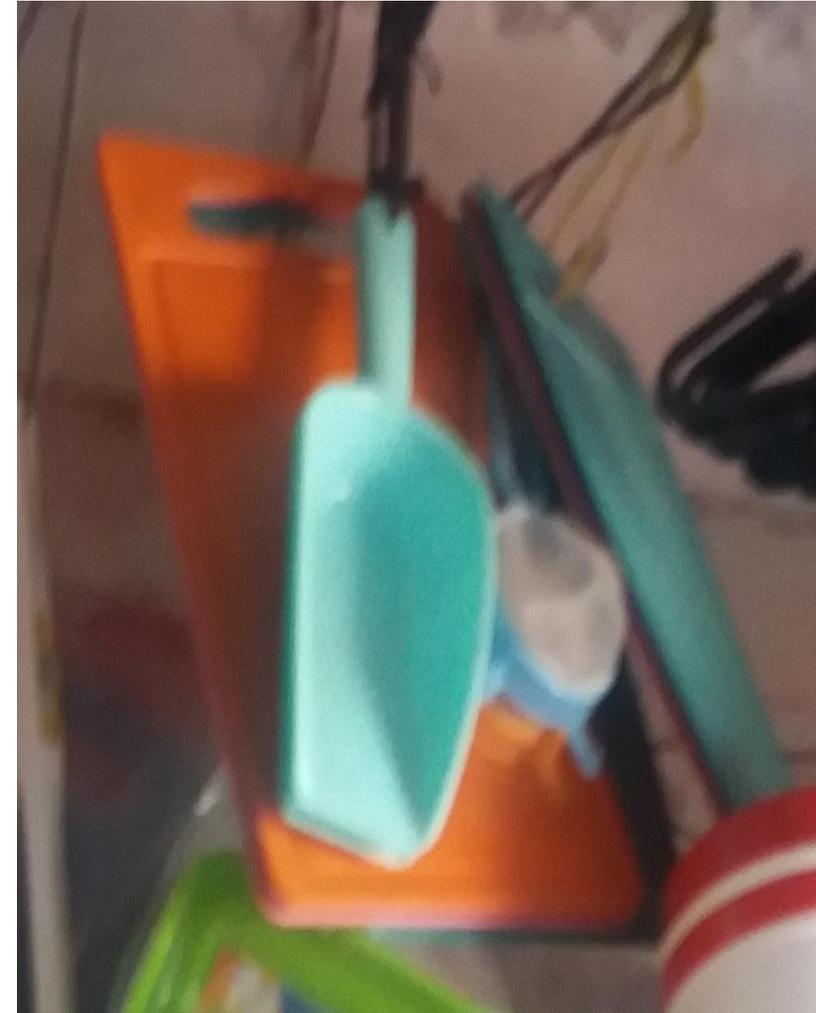
Salvar el Lago de Atilán es
tarea de todos



AMSCLAE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Salvar el Lago de Atitlán es
tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Salvar el Lago de Atitlán es
tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Salvar el Lago de Atitlán es
tarea de todos



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

*Salvar el Lago de Atitlán es
tarea de todos*



AMSCLAE

www.amsclae.gob.gt

MUCHAS GRACIAS

