



**SUBSECRETARIA
PARA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA**

***Dirección General de
Promoción "C"***



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD "CENTRAL DE
ABASTOS DE LA REGIÓN ZACUALTIPÁN
HIDALGO"**

**INVESTIGACIÓN
DE MERCADOS**

JUNIO DE 2001

ÍNDICE:

<u>INTRODUCCIÓN</u>	4
<u>JUSTIFICACIÓN</u>	6
<u>METODOLOGÍA</u>	10
<u>CUESTIONARIOS</u>	11
<u>ZONA DE INFLUENCIA</u>	20
<u>RESULTADOS DE USUARIOS</u>	23
<u>HUAYACOCOTLA VER.</u>	24
<u>MOLANGO HGO.</u>	36
<u>TIANGUISTENGO HGO.</u>	48
<u>ZACUALTIPÁN HGO.</u>	60
<u>RESULTADOS DE COMERCIANTES</u>	72
<u>ELOXOCHITLÁN HGO.</u>	73
<u>METZQUITITLÁN HGO.</u>	82
<u>METZTITLÁN HGO.</u>	91
<u>TIANGUISTENGO HGO.</u>	100
<u>TLANCHINOL HGO.</u>	109
<u>XOCHICOATLÁN HGO.</u>	118
<u>ZACUALTIPÁN HGO.</u>	127

RESULTADOS DE PRODUCTORES. 136

CALNALI HGO. 137

METZTITLÁN HGO. 145

ZACUALTIPÁN HGO. 153

RESULTADOS GENERALES

USUARIOS 161

COMERCIANTES 173

PRODUCTORES 182

RECOMENDACIONES Y OBSERVACIONES 190

CONCLUSIÓN FINAL 192

Introducción:

En la ciudad de Zacualtipán Hidalgo, es ya indispensable ofrecer a los habitantes, servicios y productos con mayor organización y mejor calidad; esto se da debido al crecimiento de la población y sus necesidades, así como la demanda de estos respectivamente.

Un grupo de inversionistas en Zacualtipán, interesados por el desarrollo y crecimiento de la región, inicia un proyecto que consta de un complejo comercial en el cual se pretende que tenga todos los servicios que la gente de la región realmente le interesan; se contemplan los municipios de Tianguistengo, Metzquititlán, Tlanchinol, Metztlán, Zacualtipán, Eloxochitlán, Huayacocotla, Molango y Calnali. Con este radio de acción trabajamos para realizar el presente **estudio de mercado** y entonces poder determinar lo que en realidad desea la gente de la zona, este trabajo se realizó con el objeto de poder contar con información y dar lo que necesitan y pretenden los involucrados mas directos en este proyecto que son básicamente:

- Usuarios. Quienes harán sus compras ya sea al mayoreo o menudeo.
- Comerciantes. Quienes se pretende se instalen y radiquen sus empresas en el complejo comercial.
- Proveedores. Empresas de medianas a grandes que se interesan en distribuir sus productos o servicios en la región.

Con estos elementos alternamos para lograr recopilar información necesaria. Cabe mencionar que son muchos los beneficios que se darán a la luz con la realización de este proyecto, como la generación de empleos, abastecimiento de productos y la disminución del comercio informal o semifijo, entre otros.

Es de notar que los usuarios potenciales del centro comercial acuden a la ciudad de Pachuca a hacer sus compras por carecer en esta región de un centro de abasto que garantice buenos precios y sobre todo un lugar interesante para pasar un buen rato de compras.

Con la presencia del complejo comercial "Central de Abastos" se puede contar con un lugar que puede ofrecer mejores precios a los consumidores ya que se pretende que sea un punto de reunión de compradores, vendedores y productores, eliminando así los intermediarios que pueden en muchos casos encarecer los productos.

El presente estudio de mercado especifica los lugares en los que se trabajó en la recopilación de datos, así como los resultados expuestos en gráficos claros para su rápida interpretación.

También se hacen propuestas y recomendaciones al final de cada sección, es importante hacer un marco general y es por eso que al final se muestran los resultados de todos y cada uno de los elementos encuestados, usuarios, comerciantes y proveedores.

La intención del presente trabajo es proporcionar a los inversionistas e interesados la información mas precisa para poder apoyar la toma de decisiones en cualquier línea en cuanto al proyecto "Central de Abastos de la región Zacualtipán Hidalgo".

[**Volver al índice**](#)

Justificación:

Uno de los principales problemas de la ciudad de Zacualtipán Hgo. Es sin duda el comercio semifijo. Es desde hace ya mucho tiempo un efecto del crecimiento y desarrollo de esta ciudad.

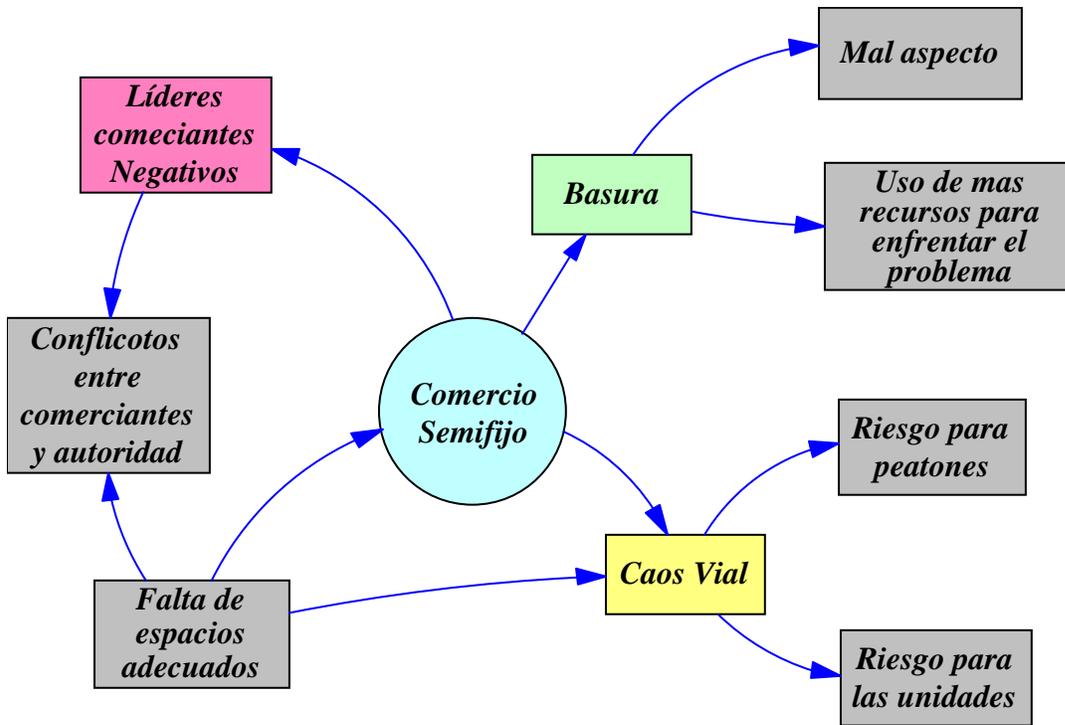
El comercio es un rubro económico de gran generación de empleo en nuestro país y en nuestra región, principalmente involucra a gran cantidad de micro y pequeñas empresas que comercian y/o se abastecen en esta ciudad y que provienen de las diversas comunidades rurales y municipios aledaños a esta ciudad.

Sin embargo los comerciantes de la región tienen necesariamente que abastecerse principalmente en las ciudades de Pachuca y Tulancingo, acarreado problemas o dificultades como:

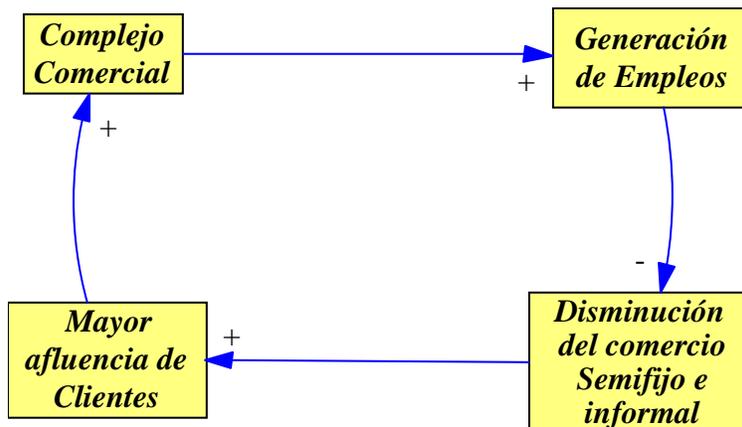
- Mayor tiempo para transportación de sus mercancías
- Sobreprecios
- Riesgos carreteros
- inseguridad

y otros muchos factores que hacen que los productos incrementen sus costos teniendo el consumidor que pagar tales incrementos.

Por otro lado y a pesar de que el comercio ha sido un punto clave para el desarrollo económico de la región, también es sin duda el principal generador del comercio semifijo, ambulante e informal; los cuales provocan problemas tales como la gran generación de basura, con su consecuencia lógica de mal aspecto y el uso de recursos por parte del municipio, el caos vial que se presenta cotidianamente en la zona centro de la ciudad y la presencia de dirigentes comerciales que no siempre son colaborativos con las autoridades. Tales efectos pueden observarse en el modelo que a continuación se expone.



Una de las ventajas mas grandes del proyecto es la generación de empleos, la cual es una de las prioridades del gobierno a los 3 niveles, Federal, Estatal y Municipal. El modelo siguiente representa un bucle de retroalimentación negativo, el cual muestra los beneficios que trae consigo la generación de mpleos con la construcción del complejo comercial.

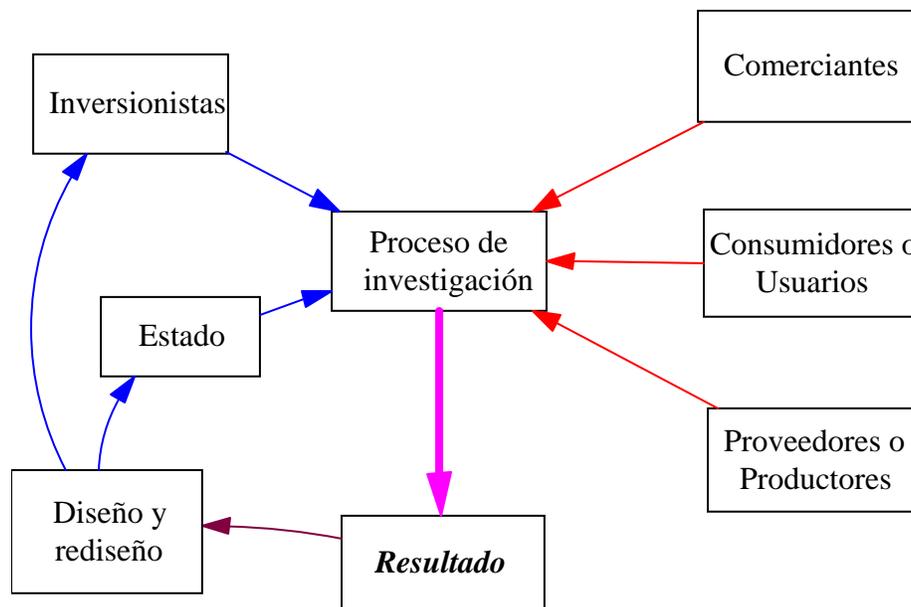


En dicho modelo se puede apreciar como el proyecto "Central de Abastos" una vez en operación, generará empleos, los cuales a su vez hacen que el comercio semifijo e informal se vea disminuido, provocando una mayor afluencia de clientes al complejo comercial.

Es de notar que uno de los mayores obstáculos del proyecto es el comercio semifijo o informal, consecuencia de la falta de empleos en la región, pero de acuerdo a este modelo, y a la opinión de los involucrados, con la presencia de la central de abastos, dicho comercio disminuirá.

Se debe aclarar que estos no son todos los beneficios que el proyecto traerá, sin embargo son los que más le interesan a los inversionistas y al estado.

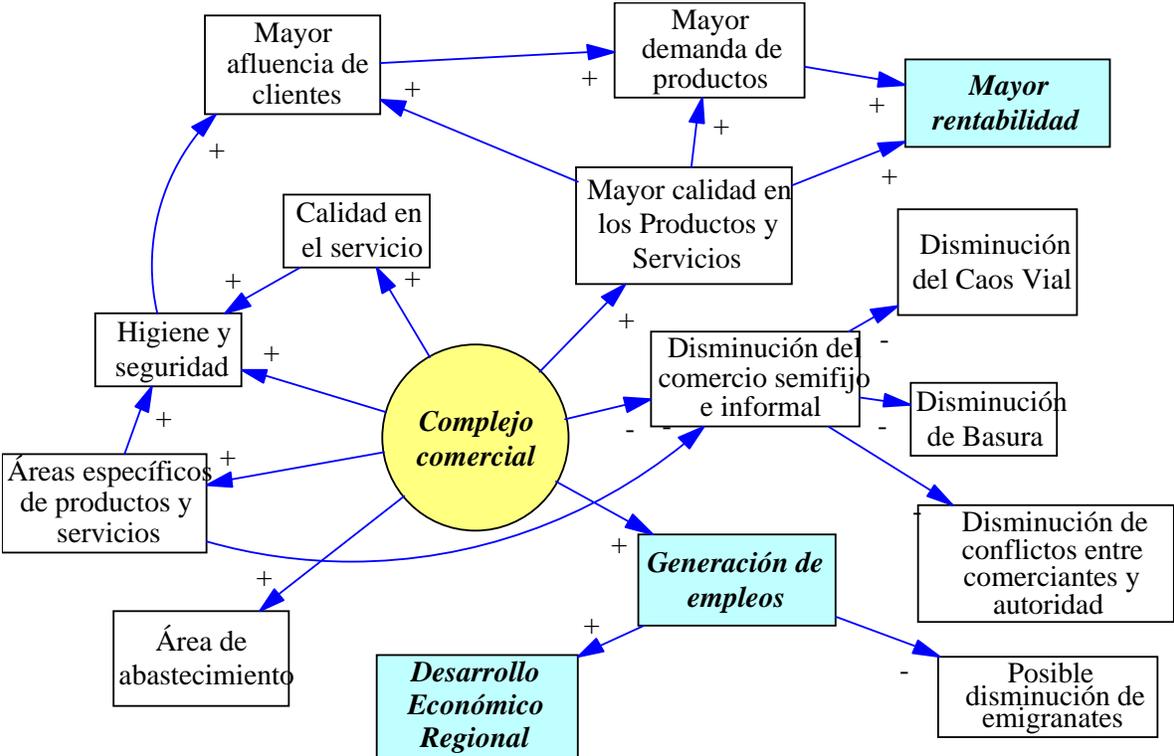
El siguiente modelo muestra los elementos más importantes y su relación con la investigación de mercados para una mejor comprensión de dicho proyecto.



Entendiendo a este modelo como un proceso de investigación que emana de la idea creativa de los inversionistas y apoyados por el estado, dicha idea se somete a un proceso de investigación tomando información de los comerciantes, los consumidores y los proveedores, lo cual genera un resultado que modifica o rediseña la idea original de los inversionista y el estado.

Las razones expuestas anteriormente justifican la realización del proyecto “Central de Abastos de la región Zacualtipán Hidalgo”, siendo un detonador económico para la región por el volumen económico que se manejará y por los beneficios que traerá.

El modelo siguiente resume en forma gráfica los beneficios potenciales que el proyecto traerá:



Para mejor interpretación, lea la introducción del análisis sistémico de este trabajo.

[Volver al índice](#)

Metodología aplicada:

Al decidir llevar a cabo un estudio o investigación de mercados es necesario primero que nada definir un objetivo, posteriormente hacer un análisis de la situación actual de los elementos que intervienen en el proyecto mediante una investigación preliminar tomando en cuenta que se requerirá realizar una investigación más amplia a través de los siguientes pasos:

Planeación y elaboración de una investigación formal.

- **Seleccionar las fuentes de información:** Para este fin se han determinado 3 grandes grupos de información, los cuales son, los usuarios, es decir las personas que pueden hacer sus compras en la central de abastos, ya sea para su consumo o reventa; los comerciantes, quienes pueden establecerse en el complejo; y finalmente los proveedores o productores, quienes pueden vender directamente a la central de abastos sus productos.
- **Selección de los métodos de recopilación de datos.** En este proyecto se ha determinado el método de encuesta directa.
- **Preparar las formas para la toma de datos:** Se han elaborado 3 cuestionarios piloto para cada uno de los segmentos a investigar, los cuales se exponen más adelante.
- **Probar el cuestionario.** Se hizo una muestra para prueba del cuestionario de un tamaño aproximadamente del 3 %.
- **Diseñar la muestra:** Se determinaron los tamaños de muestra de la siguiente manera.

✓ Usuarios	500
✓ Comerciantes	70
✓ Proveedores	20
- **Recolección de datos:** Se procede a hacer las entrevistas de una manera personal y directa a la muestra establecida.
- **Preparación de un informe:** se emiten los resultados acompañados de sus conclusiones y recomendaciones.

[Volver al índice](#)

Entrevista a usuarios:

1. ¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán?

Si	No
----	----

2. ¿Estaría dispuesto a asistir si estuviera fuera de la ciudad?

Si	No
----	----

3. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que hubiera en el centro comercial?

Estética	Cafetería
Ópticas	Espacios deportivos
Cine	Centro de videojuegos
Restaurante	Restaurantes
Bancos	fotocopias
Hoteles	Central camionera
Veterinario	Despachos jurídicos
Guardería	Oficinas de servicios públicos
Estacionamiento	Estudios fotográficos
Lavandería	Agencias de viajes
Tintorería	Servicios médicos

4. De los siguientes productos diga Ud. Cuáles compra con mayor frecuencia

Ropa	Carnes
Zapatos	Electrónicos
Abarrotes	Línea blanca
Frutas y verduras	Libros
Muebles	Pinturas
Medicinas	Alimentos para animales
Tortillas	Pan
Helados	Cassettes y compactos

5. ¿Con qué frecuencia compra Ud. Zapatos?

15 días	Cada mes	Cada 2 meses	Mas de 3 meses
---------	----------	--------------	----------------

6. Generalmente ¿qué día de la semana hace Ud. sus compras?

	Lunes		Jueves		Domingo
	Martes		Viernes		
	Miércoles		Sábado		

7. Regularmente, ¿a qué hora realiza sus compras?

	10-12		3-5
	1-3		5-7

8. ¿Le gustaría que hubiera tiendas de mayoreo y menudeo juntas?

Si	No
----	----

9. Además de lo mencionado anteriormente, ¿qué mas le gustaría que tuviera el centro comercial?

10. ¿Asistiría usted si tuviera un servicio de transporta que lo llevara al centro comercial?

Si	No
----	----

11. ¿Con qué frecuencia le gustaría que el transporte saliera?

Cada 15 minutos	Cada 20 minutos	Cada media hora
-----------------	-----------------	-----------------

Objetivos de las preguntas:

1. saber si la gente está interesada en tener más centros de servicio de acuerdo a las necesidades que tengan y si asistiría al centro comercial.
2. tener un panorama claro de qué porcentaje de la gente ¿qué vive en la ciudad de Zacualtipán y en la región estaría dispuesta a visitar el centro comercial en proyecto.
3. saber las preferencias de las personas para así ubicar las instalaciones de los locales comerciales en el lugar más adecuado.
4. identificar qué productos son los que tienen mayor demanda.
5. tener un panorama del poder adquisitivo de las personas entrevistadas
6. saber que día habrá mas afluencia de clientes.
7. tomar medidas preventivas sobre los resultados obtenidos en la respuesta de esta pregunta para identificar las horas de mayor afluencia.
8. saber si el servicio que se propone será rentable y si lo utilizaría la gente de la región, además de los beneficios que les daría este.
9. tomar en cuenta la opinión de la gente para así mejorar el proyecto y darle al público en general lo que realmente quiere y necesita.
10. saber si las personas realmente se interesan en un lugar como el que se propone, independientemente del costo del transporte, en este caso no se mencionan los precios puesto que elegirían el más barato, además de ayudar a saber si se hace necesario un transporte específico o podría ser cualquiera.
11. obtener información que propicie que el servicio a otorgarse sea eficiente y ajustado a las necesidades del usuario.

Los números corresponden a las preguntas del cuestionario

Entrevista a comerciantes:

1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?

Si	No
----	----

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?

Si	No
----	----

3. Debido a que les ahorraría tiempo y costo, ¿asistirían a surtirse de mercancías en la central de abastos de Zacualtipán Hidalgo?

Si	No
----	----

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtirse de mercancías para su negocio?

Si	No
----	----

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?

Semanal	Quincenal	Mensual	Otro
---------	-----------	---------	------

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?

Si	No
----	----

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?

Si	No
----	----

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

Objetivos de las preguntas:

1. Enterarse de la opinión que los comerciantes tienen acerca de la construcción del centro comercial donde ellos pueden vender sus mercancías.
2. Conocer si los comerciantes estarían interesados en rentar o comprar un local dentro del centro comercial, si éstos contaran con atributos como comodidad, espacio y seguridad.
3. Saber si con el ahorro de tiempo y costo para el traslado de las mercancías, los comerciantes están dispuestos a surtirse en el centro comercial.
4. Conocer la opinión de los comerciantes acerca de los beneficios de la presencia de un centro comercial.
5. Enterarse de los beneficios que perciben con la construcción del centro comercial.
6. Vislumbrar la periodicidad con que los comerciantes compran sus mercancías.
7. Percibir el interés del comerciante en adquirir un local del centro comercial si existen apoyos financieros.
8. saber si los comerciantes ambulantes o semifijos estarían dispuestos a vender sus productos en el área de tianguis del centro comercial.
9. captar los efectos negativos que perciben los comerciantes con la presencia del centro comercial.

Los números corresponden a las preguntas del cuestionario

Cuestionario para proveedores:

1. ¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en el cual se contemplen espacios para central de abastos?

Si	No
----	----

2. ¿Estaría dispuesto a ir a vender las mercancías que produce a este centro comercial?

Si	No
----	----

3. ¿Qué beneficios tendría para usted como productor el tener cerca una central de abastos?

Disminución de costos por acarreos	Mayores ventas
Disminución de riesgos carreteros	Mejores ganancias

4. ¿De qué forma le ayudaría la construcción de la central de abastos en la distribución de sus productos?

Traslado rápido de mercancías	Conservación de los productos
Menor maltrato de mercancías	Otros . ¿cuáles?

5. ¿Qué productos podría comercializar en la central de abastos?

Abarrotes	Carnes frías
Telas	Frutas y verduras
Ropa	Cereales y semillas
Lácteos	Vinos y licores
Zapatos	Otros

6. En caso de que vendiera sus productos en la central de abastos, ¿en qué cantidad lo haría?

--

7. ¿A Ud. como productor, le convendría establecer un local en este centro comercial?

Si	No
----	----

Objetivos de las preguntas:

1. Esta pregunta se elaboró con el fin de conocer la opinión de los proveedores con respecto a la construcción del centro comercial en el cual se encontrará la central de abastos y saber si les interesa utilizar este espacio.
2. Esta interrogante se elaboró con el objeto de conocer la disponibilidad de los proveedores para que vendan sus productos en la central de abastos.
3. Es para conocer los beneficios, que con la construcción de la central de abastos tendrán los productores.
4. Esta pregunta se formuló para conocer las facilidades que tendría el proveedor con respecto a la distribución de sus mercancías.
5. Este cuestionamiento ayudará a conocer el tipo de artículos que los productores venderían en la central de abastos.
6. Se desea saber también la cantidad de productos que los proveedores venderían a la central de abastos y para ello se diseñó esta pregunta.
7. Esta pregunta tiene por objeto percibir si les convendría a los productores el establecerse en la central de abastos de Zacualtipán.

Los números corresponden a las preguntas del cuestionario

[Volver al índice](#)

Zona de influencia del proyecto:

La zona de influencia está conformada por los siguientes municipios:

Municipio	Población (2000)
Zacualtipán	24,899
Tianguistengo	13,583
Xochicoatlán	7,521
San Agustín Metzquitlán	8,795
Metztitlán	20,578
Eloxochitlán	3,038
Juárez Hidalgo	3,192
Molango	10,746
Lolotla	9,765
Calnali	16,333
Tlanchinol	32,250
<i>TOTAL DE POBLACIÓN</i>	<i>150,700 Hab.</i>

En total representan 11 municipios de influencia en el estado y uno mas que es Huayacocotla del estado de Veracruz, representando una población total de mas de 150, 000 habitantes los cuales representan mas de 20,000 familias con deseos y necesidades por satisfacer y que serían beneficiadas con la presencia del complejo comercial en estudio.

Mapa del estado de Hidalgo y la región de influencia



En el mapa se denota con claridad que el radio que se abarca para el estudio de mercado de la “Central de abastos de la región Zacualtipán Hidalgo”.

Es de suma importancia saber lo que opina la gente con respecto a el plan, debido a que servirá como referencia para hacerle mejoras y darle a los consumidores lo que realmente quieren. Es deber de los interesados en el proyecto dar al punto que represente una relación “Ganar-Ganar”, por lo tanto se deberán cubrir los lugares estratégicos de la región para recavar información importante lo cual se hará por medio de los usuarios, proveedores y comerciantes.

Las entrevistas se han organizado de la siguiente manera:

PROVEEDORES O PRODUCTORES

- ✓ Calnali
- ✓ Metztitlán
- ✓ Zacualtipán

COMERCIANTES

- ✓ Zacualtipán
- ✓ Tianguistengo
- ✓ Metztitlán
- ✓ Metzquititlán
- ✓ Tlanchinol
- ✓ Xochicoatlán
- ✓ Molango
- ✓ Eloxochitlán

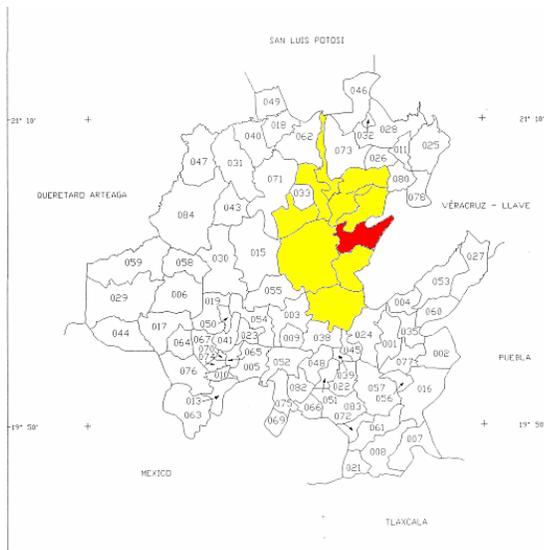
USUARIOS

- ✓ Metztitlán
- ✓ Huayacocotla
- ✓ Tianguistengo
- ✓ Molango
- ✓ Zacualtipán

[**Volver al índice**](#)



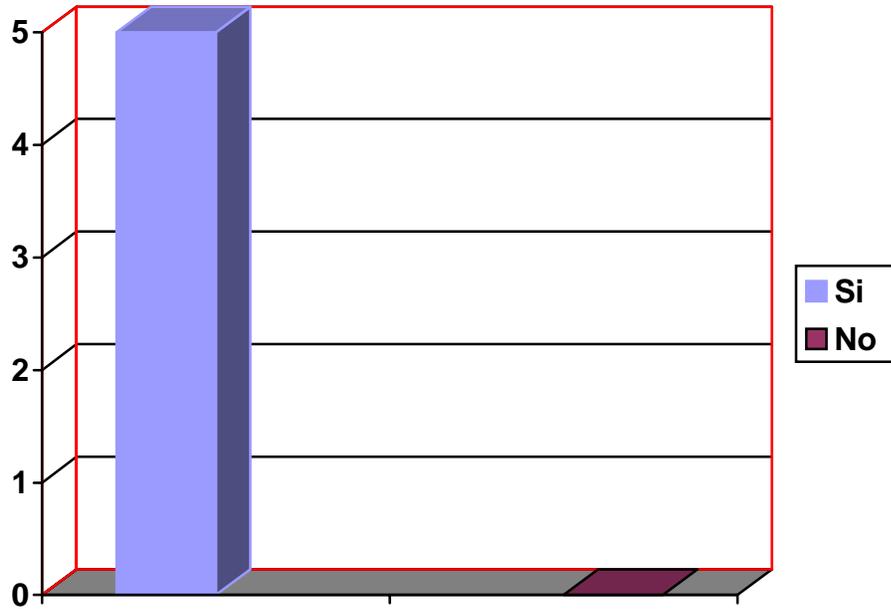
RESULTADOS DE LA ENCUESTA A USUARIOS DE LA REGIÓN.



[Volver al índice](#)

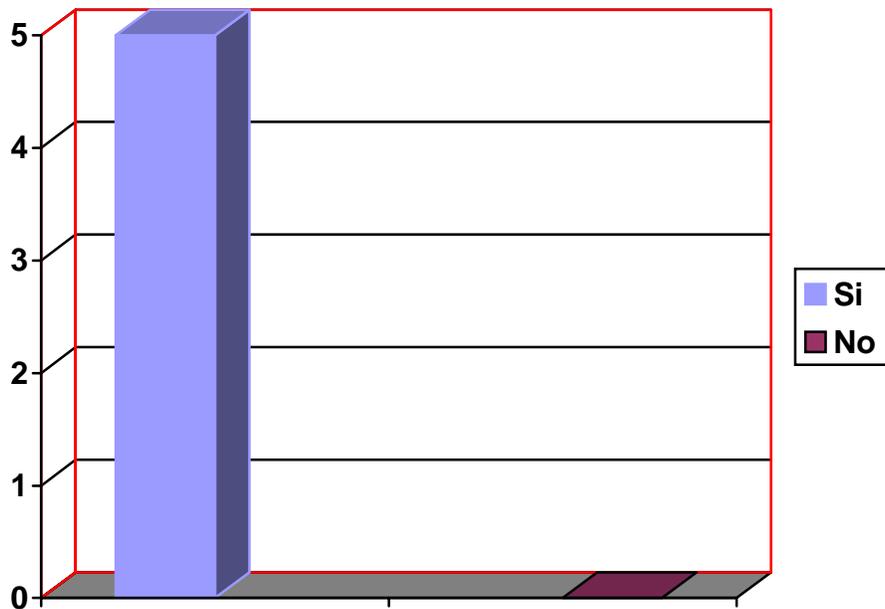
**RESULTADOS DE
LOS USUARIOS
DE
HUAYACOCOTLA
VERACRUZ.**

1.¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán?



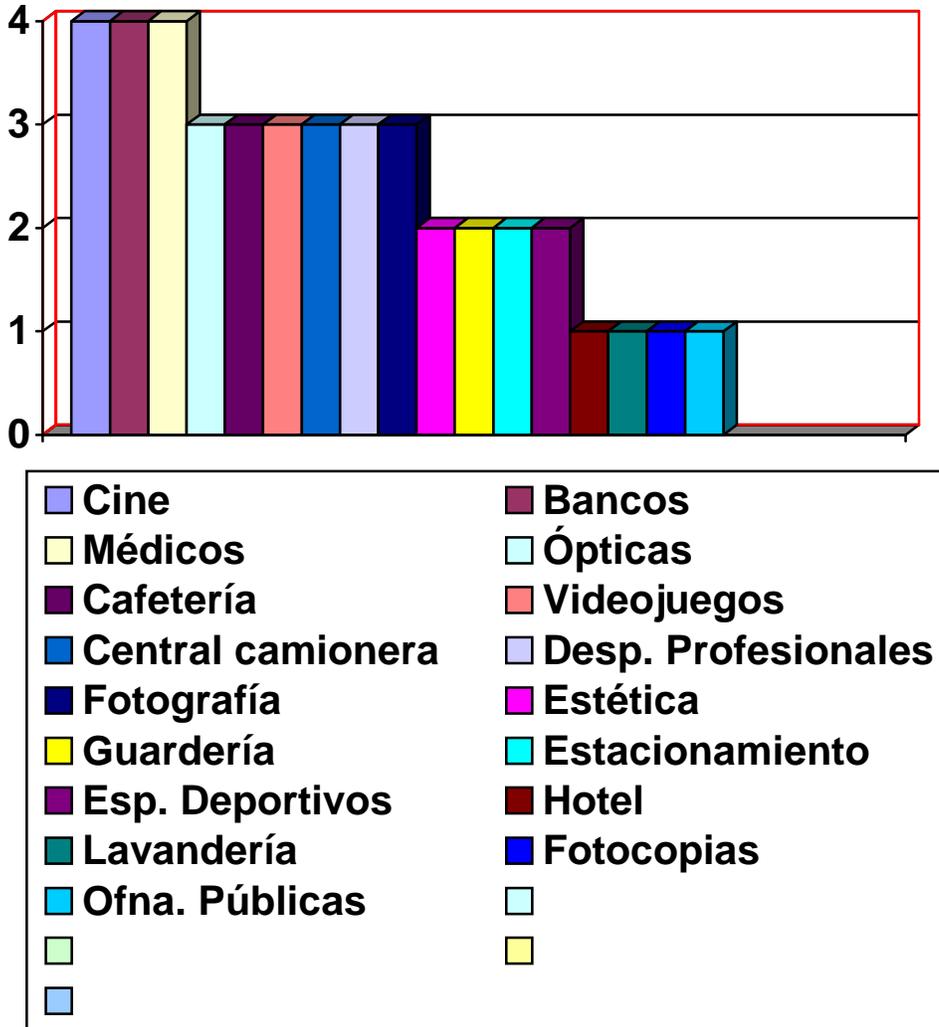
El 100 % de la muestra entrevistada en Huayacocotla Ver. manifestó su acuerdo en que se establezca una central de abastos.

2. ¿Estarían dispuestos a ir a un que estuviera fuera de la ciudad?



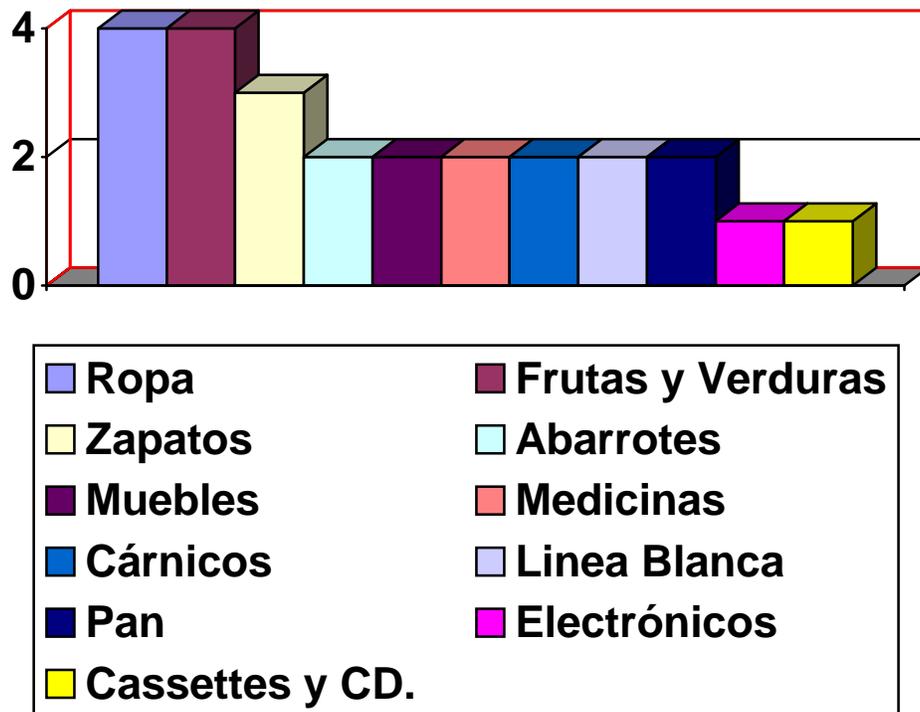
La totalidad de la muestra entrevistada contestó positivamente a la pregunta.

3. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que hubiera en el centro comercial?



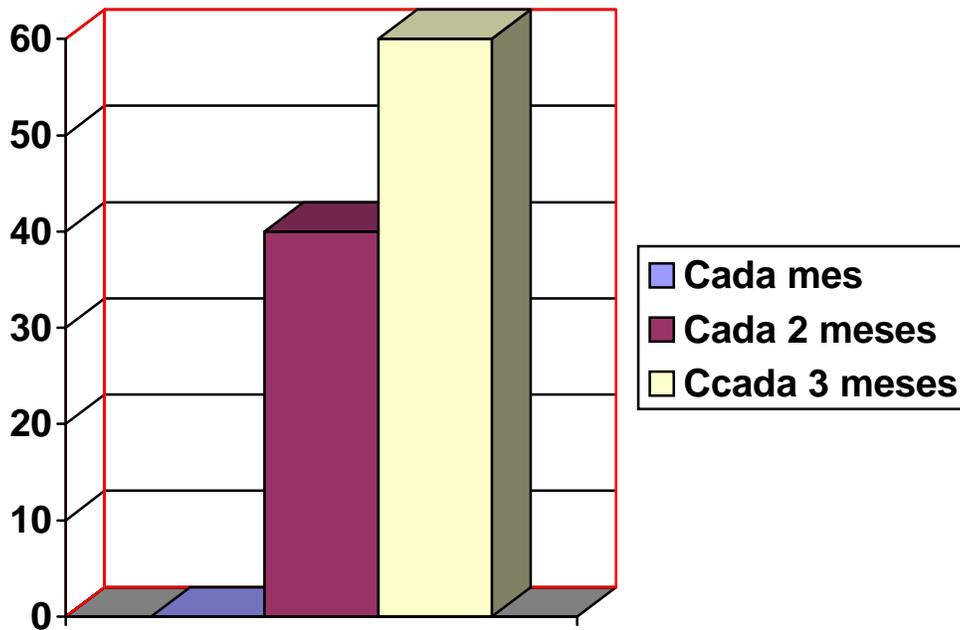
Los usuarios potenciales de Huayacocotla Ver. Prefieren el cine, los bancos y los servicios médicos, seguidos de cafetería, videojuegos, central camionera, despachos profesionales como son los jurídicos y los servicios fotográficos. Esto debido sin duda a la lejanía de dicha ciudad.

4. Los productos que compran con mayor frecuencia son:



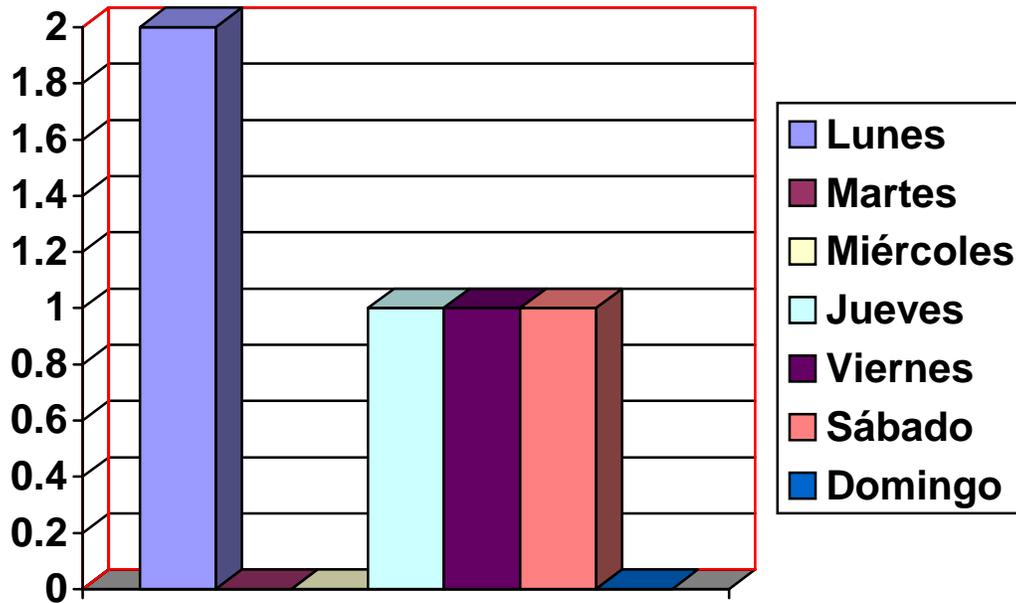
La ropa y las frutas y verduras son los productos que mayor demanda reportan los usuarios potenciales de Huayacocotla Ver.

5. Frecuencia con la que compran calzado



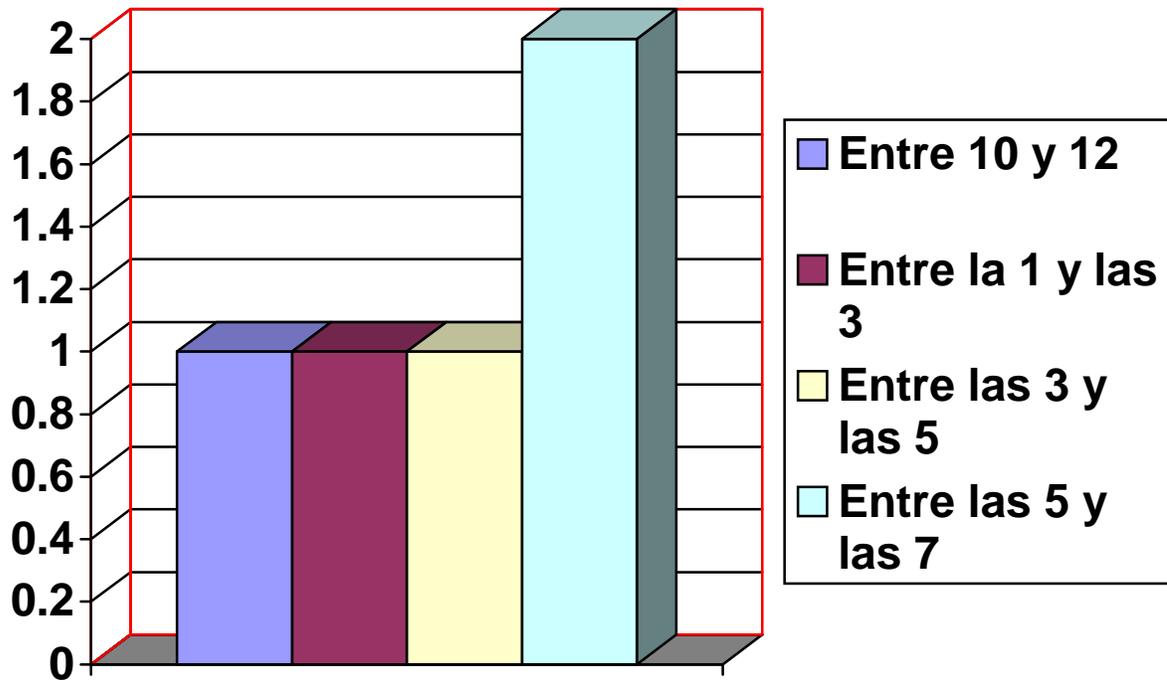
El 40 % de la muestra entrevistada adquiere zapatos con una frecuencia bimestral, mientras que el 60 % de la muestra lo hace cada 3 meses, esto no da una idea del poder adquisitivos de la muestra.

6. Los días que hacen sus compras son:



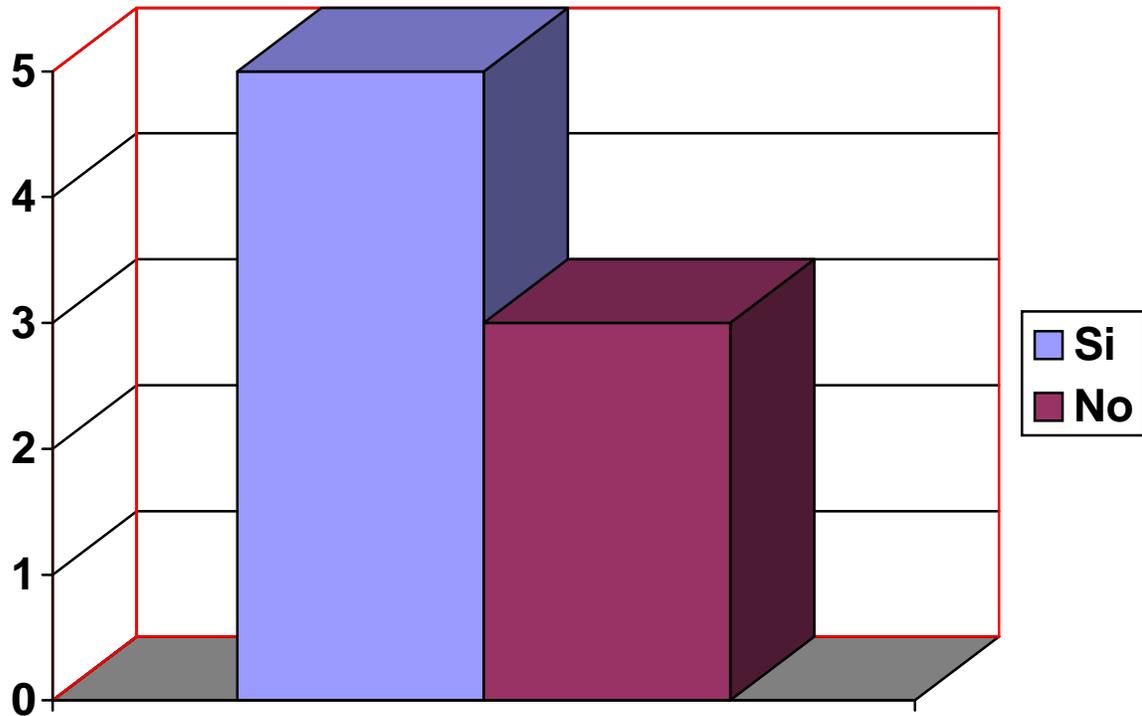
El día con mayor potencial para los usuarios de Huayacocotla Ver. Es el Lunes.

7. La hora en la que hacen sus compras es:



La tendencia muestra que la hora habitual de compras de los usuarios potenciales de Huayacocotla es entre las 5 y las 7 de la tarde.

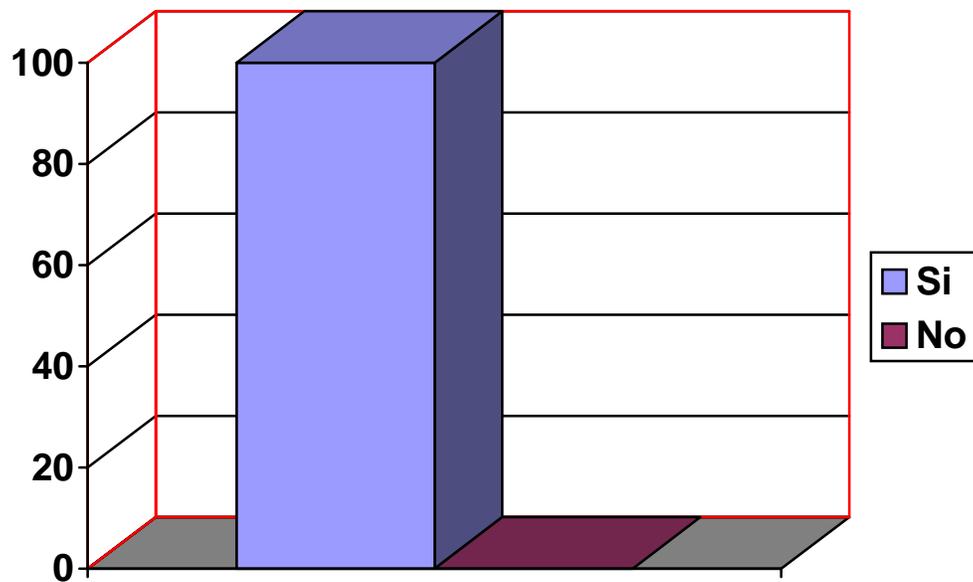
8. ¿Le gustaría que hubiera tiendas de mayoreo y menudeo?



El resultado muestra una tendencia favorable con respecto al reactivo en una proporción de 5 a 3.

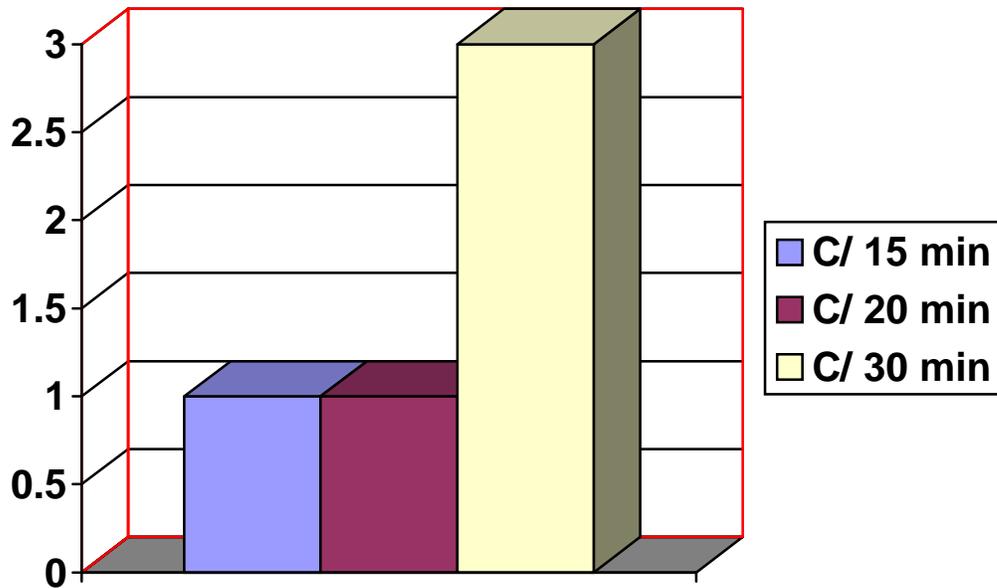
9. La muestra **no aportó** sugerencias para el complejo comercial.

10. ¿Asistiría Ud. si tuviera un servicio de transporte que lo llevara al centro comercial?.



Debe tomarse la precaución pertinente en esta respuesta, ya que los usuarios consideran un servicio de transporte desde Huayacocotla Ver.

11. La frecuencia de salida del transporte debe ser:

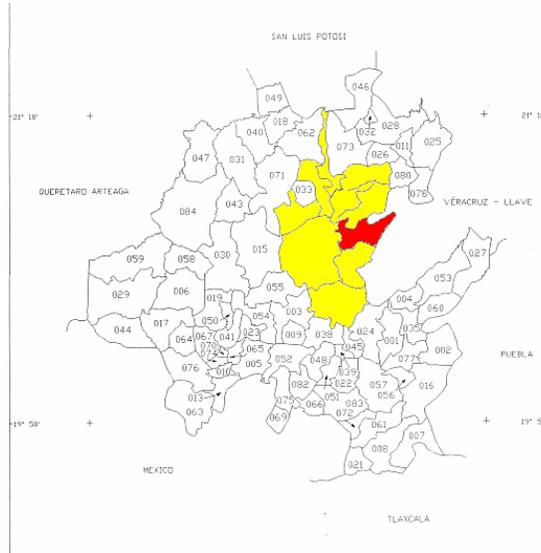


Dicha frecuencia está referida a la frecuencia de salida de las unidades de transporte de la central de abastos hacia los puntos de conexión con sus transportes.

Recomendaciones acerca de los usuarios potenciales de Huayacocotla Ver.

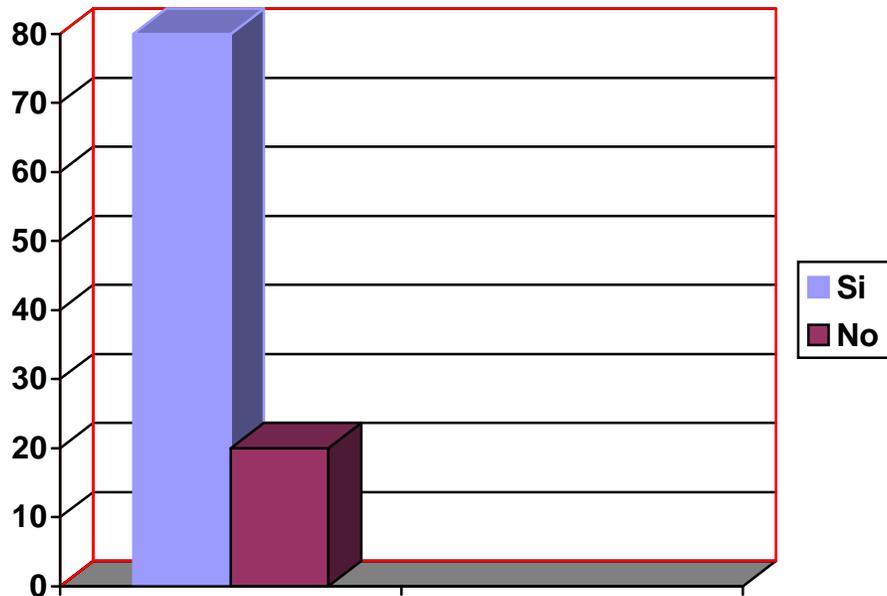
- De acuerdo con los resultados obtenidos en las gráficas, los principales servicios que necesitan estos usuarios son los de bancos, servicios médicos y cines
- Para estos usuarios potenciales, los productos que podrían comprar con mayor interés son, la ropa, frutas y verduras.
- Se observa afluencia de las personas de este lugar los días lunes en primer lugar, jueves viernes y sábado, principalmente por lo que de acuerdo a las preferencias de productos, los más solicitados por ellos se verán visitados de personas de esa localidad, debiendo tomarse en cuenta para brindar la mayor atención.
- Las tiendas de mayoreo deben contar con una accesibilidad menor pues siempre las personas buscan las tiendas minoristas.
- Habrá que implementar alguna estrategia que permita agilizar las actividades de compraventa durante los horarios que han presentado mayor grado de incidencia.
- Es recomendable que se auxilie en la gestión de transporte a esa población para ampliar la cobertura de la central de abastos.

[Volver al índice](#)



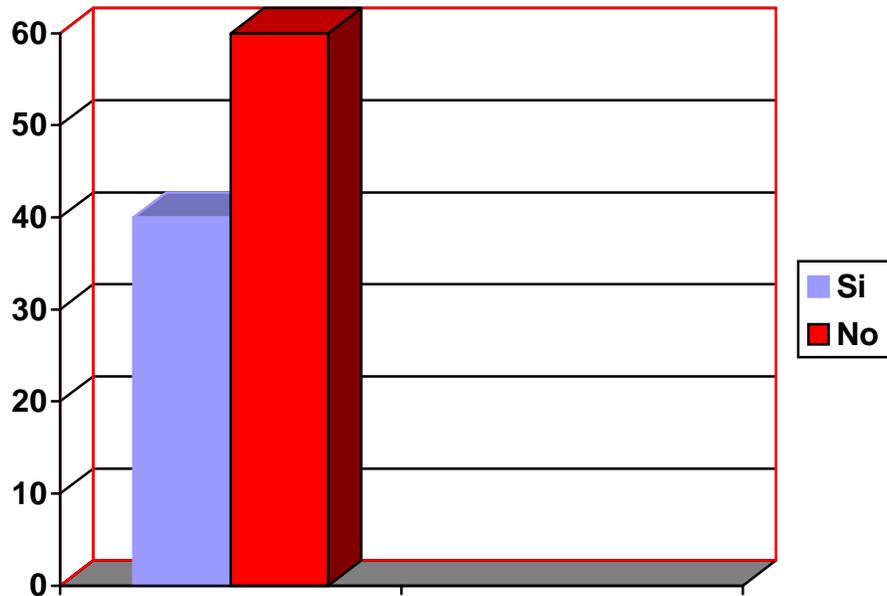
RESULTADOS DE LOS USUARIOS DE **MOLANGO HIDALGO.**

¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán?



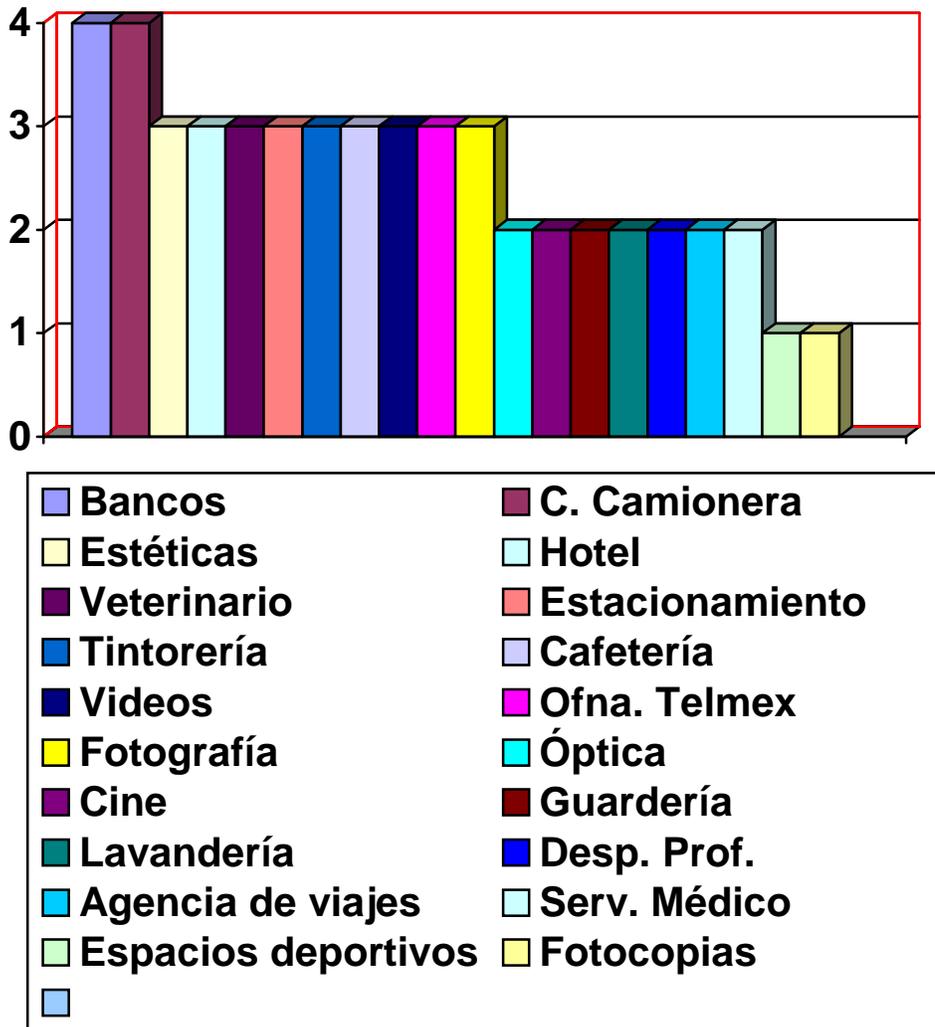
El 20 % de la muestra de los usuarios de Molango Hgo. Contestó negativamente a la presencia de la central de abastos, mientras que el 80 % lo hizo afirmativamente.

1. ¿Estarían dispuestos a ir a un que estuviera fuera de la ciudad?



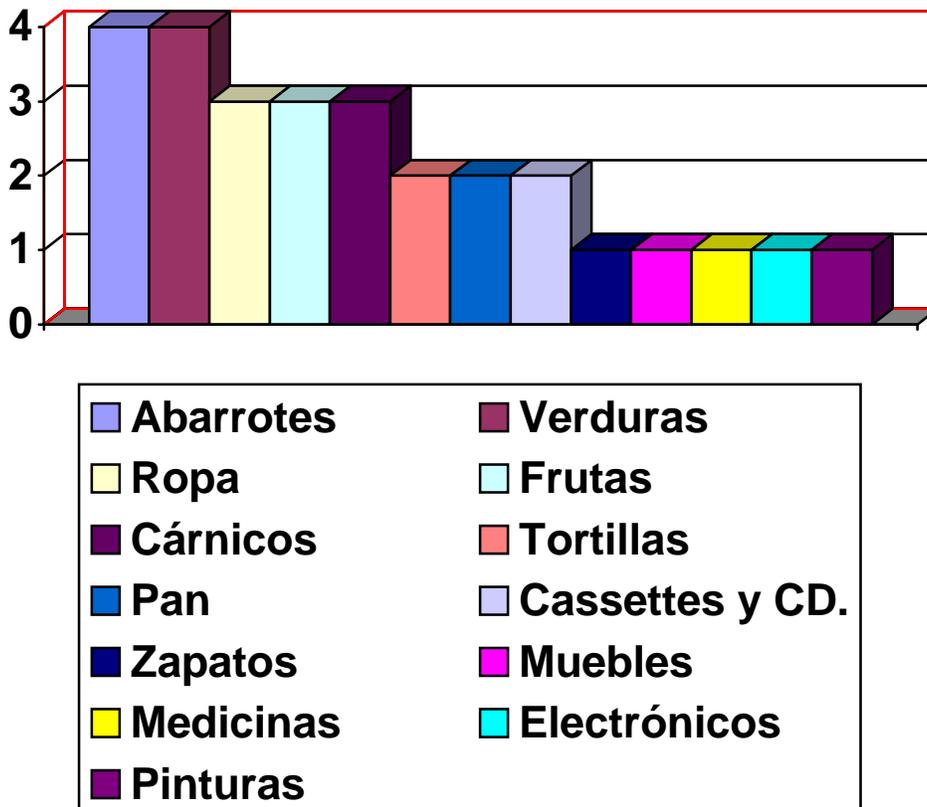
Los usuarios de Molango tienen una tendencia a no asistir a la central de abastos de Zacualtipán, la muestra arroja un resultado negativo en un 60 %.

2. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que hubiera en el centro comercial?



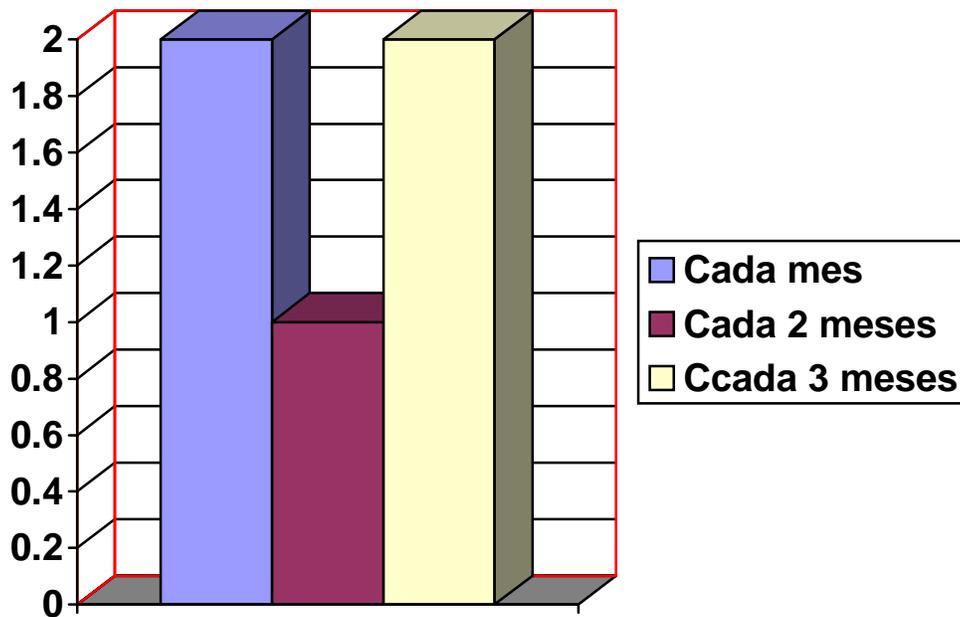
Esta es la preferencia de los usuarios potenciales de Molango Hgo. Resaltando el servicio de bancos y de terminal de autobuses.

3. Los productos que compran con mayor frecuencia son:



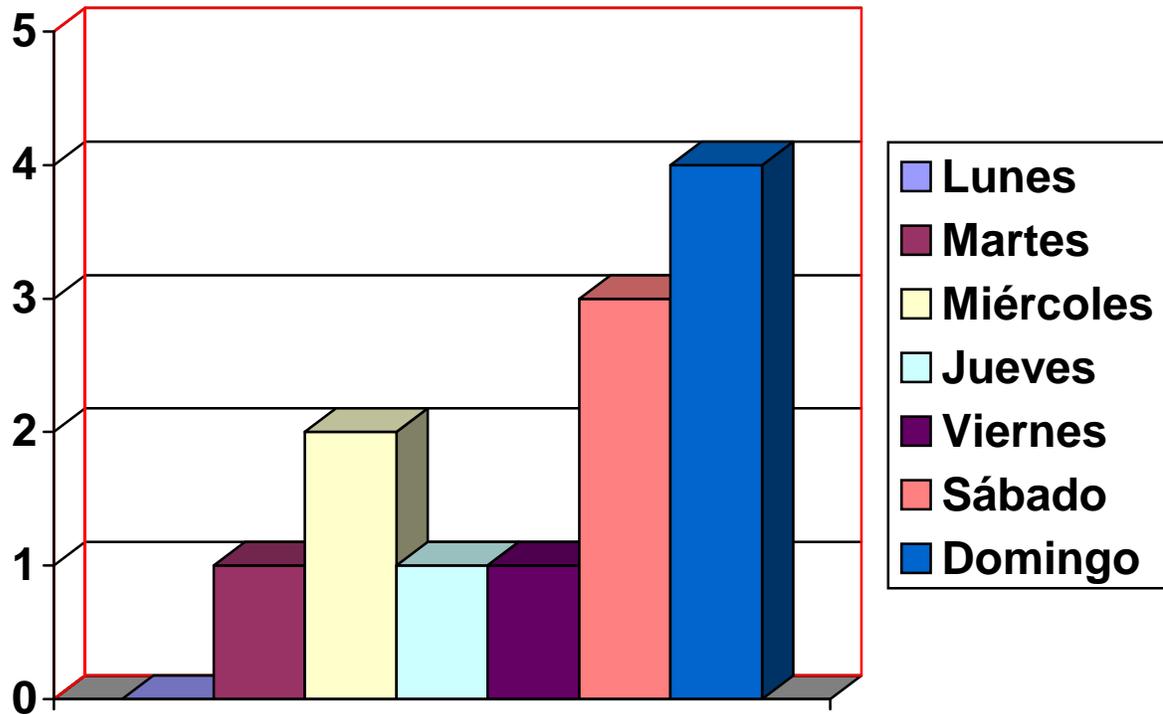
Destacan en las predilecciones de los usuarios potenciales de Molango, los abarrotes y las verduras.

4. Frecuencia con la que compran calzado



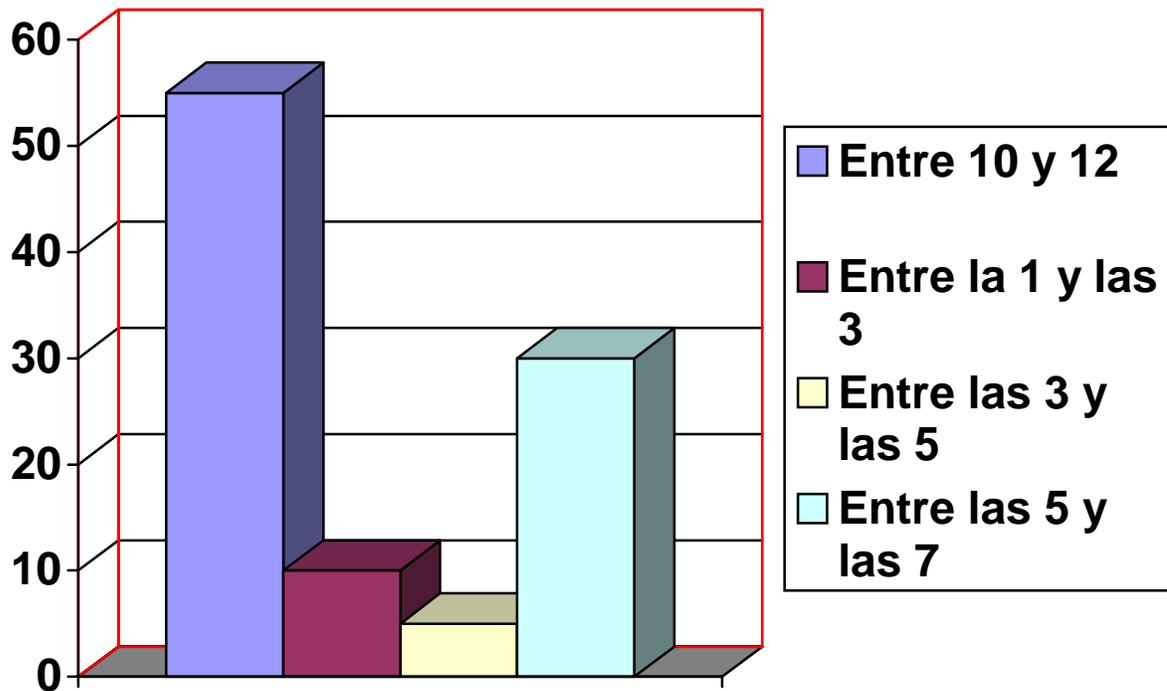
De acuerdo con el resultado existe una media en 2 meses, lo cual nos indica un poder adquisitivo interesante.

5. Los días que hacen sus compras son:



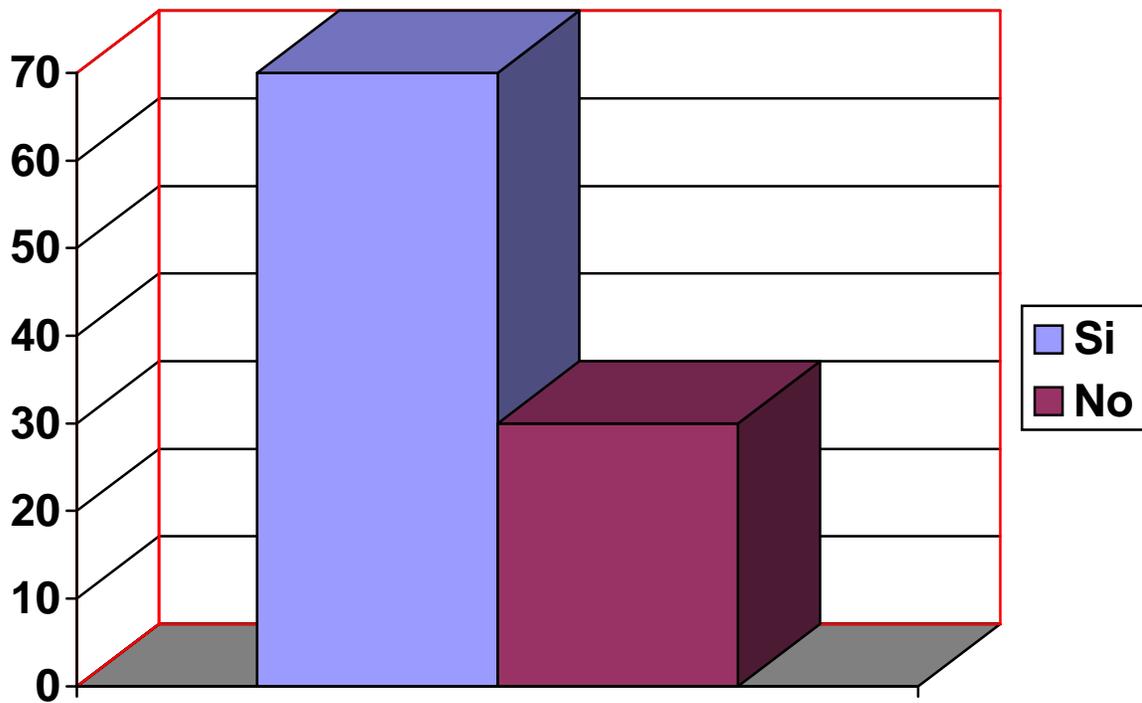
En la muestra analizada de los usuarios potenciales de Molango encontramos una fuerte tendencia a hacer las compras los fines de semana, preferentemente el domingo.

6. La hora en la que hacen sus compras es:



La hora en que los usuarios de Molango hacen habitualmente sus compras es entre las 10 y las 12 de la mañana.

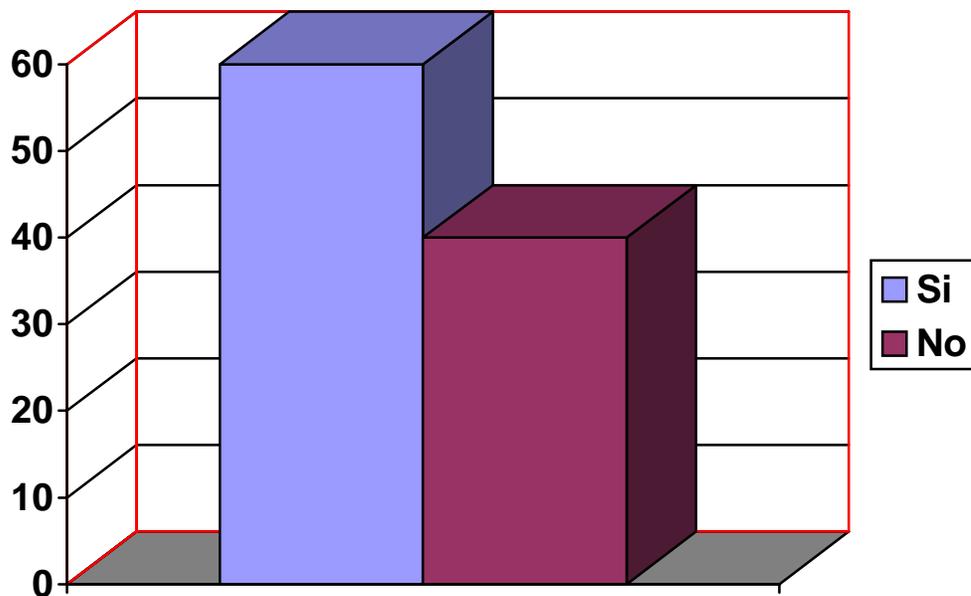
7. ¿Le gustaría que hubiera tiendas de mayoreo y menudeo?



La tendencia indica una preferencia hacia el reactivo de un 70 %.

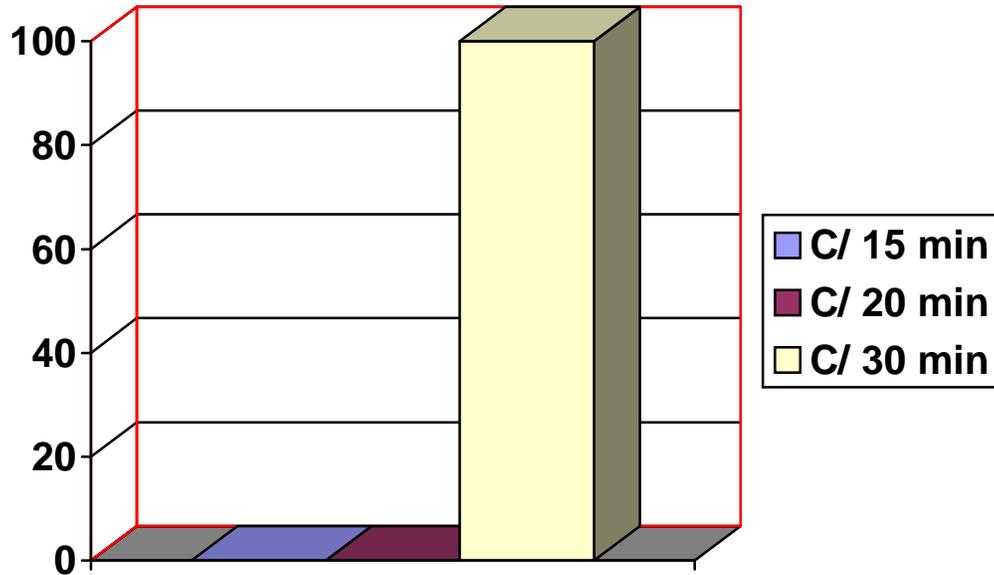
9. La muestra **no aportó** sugerencias para el complejo comercial.

10. ¿Asistiría Ud. si tuviera un servicio de transporte que lo llevara al centro comercial?.



La tendencia de la respuesta 1 mantiene su tendencia en este sentido.

11. La frecuencia de salida del transporte debe ser:

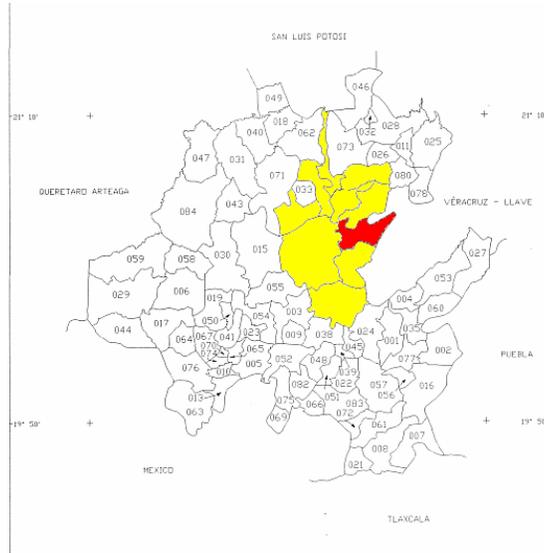


Debido a la distancia de este municipio y a la costumbre de la línea transportista, se sugiere esta frecuencia.

Recomendaciones acerca de los usuarios de Molango Hidalgo.

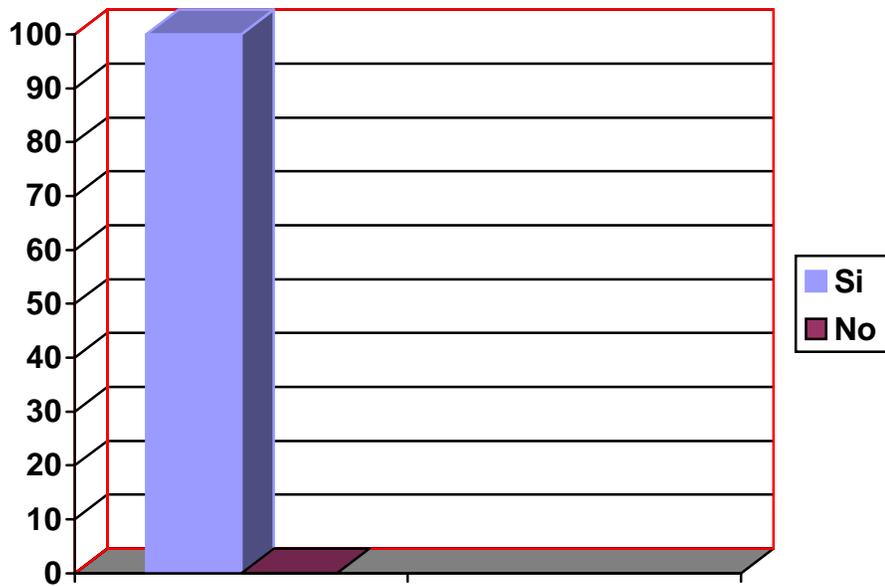
- Para mejorar la respuesta de los usuarios con relación al uso de este centro comercial, en las campañas publicitarias pueden mencionarse los beneficios que brinda realizar las compras en la central de abastos, tanto para la comunidad como para el comprador en la individualidad.
- No está de más mencionar que los servicios con mayor incidencia podrían estar colocados entre tiendas que observan una menor demanda de sus productos para incrementar sus ventas y de esta manera sean más redituables estos negocios.
- La distancia es un factor determinante en las preferencias de los usuarios potenciales de Molango, este hecho afecta la afluencia de posibles clientes de esa ciudad.

[Volver al índice](#)



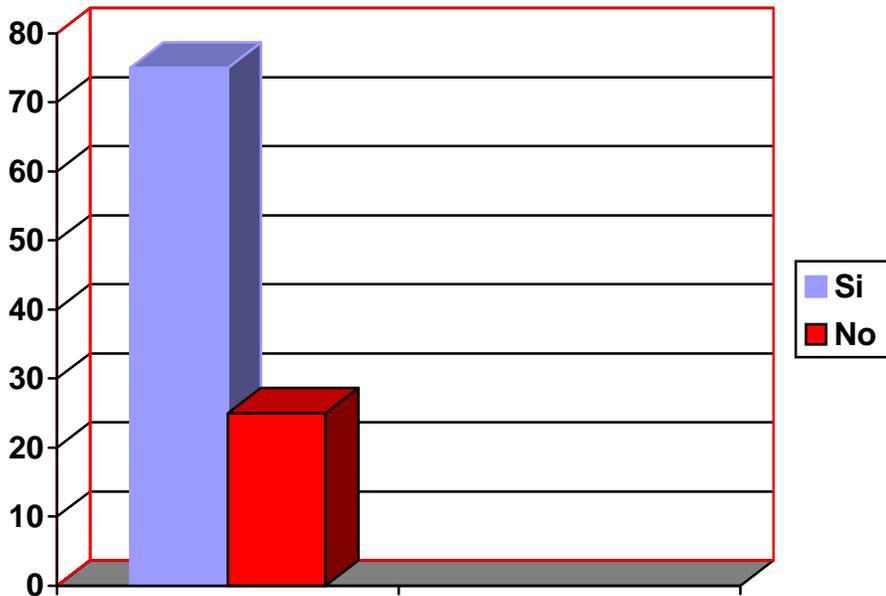
RESULTADOS DE LOS USUARIOS DE TIANGUISTENGO HIDALGO.

¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán?



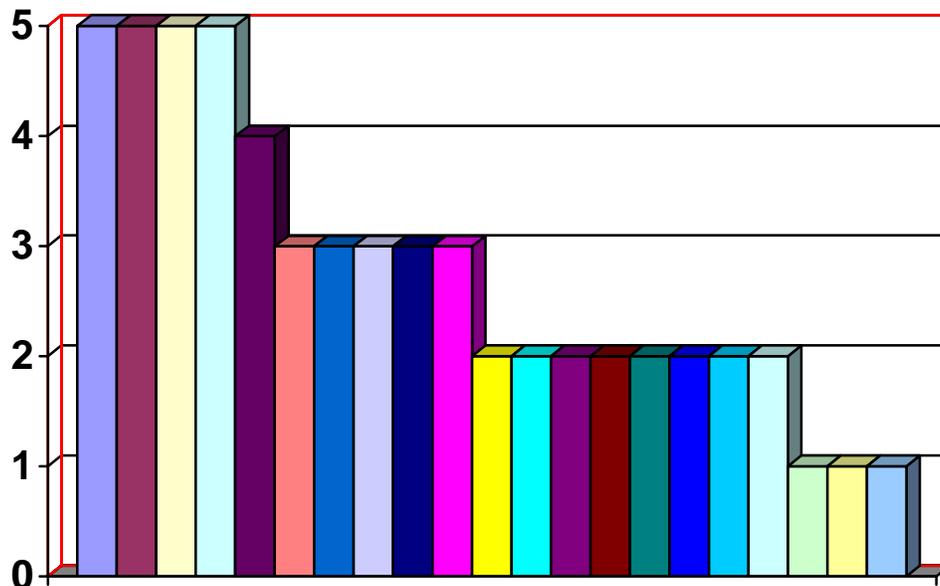
Se observa una respuesta afirmativa en un 100 %.

1. ¿Estarían dispuestos a ir a un que estuviera fuera de la ciudad?



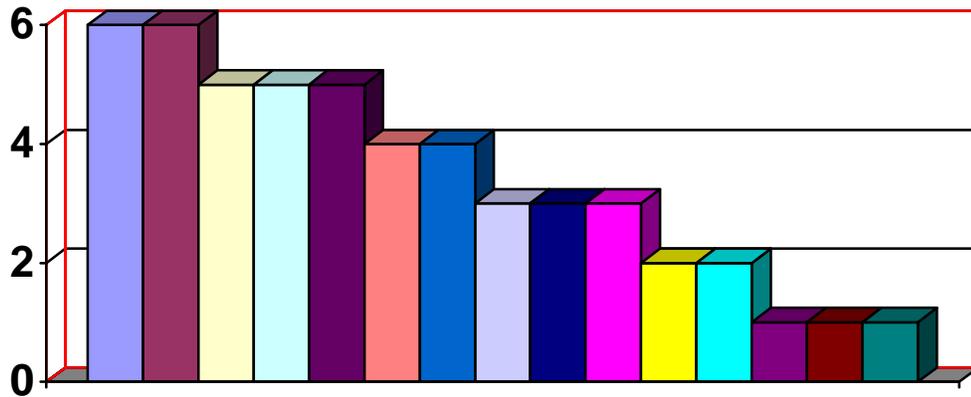
La tendencia de acudir a la central de abastos es en un 75 % positiva mientras un 25 % manifiesta un rechazo.

2. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que hubiera en el centro comercial?



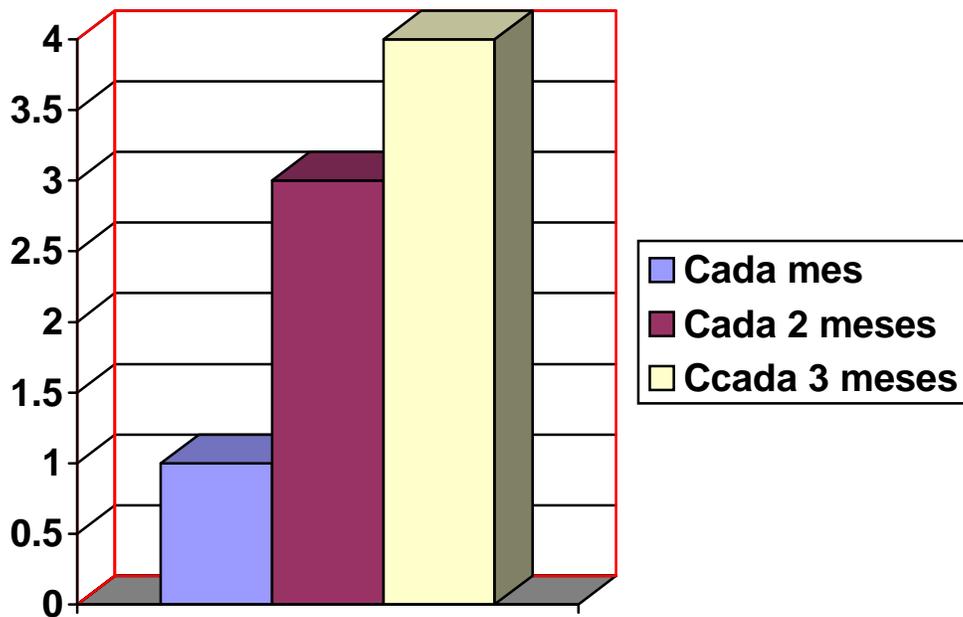
La preferencia de servicios es hacia los servicios médicos, estética, fotocopiado y estacionamiento.

3. Los productos que compran con mayor frecuencia son:



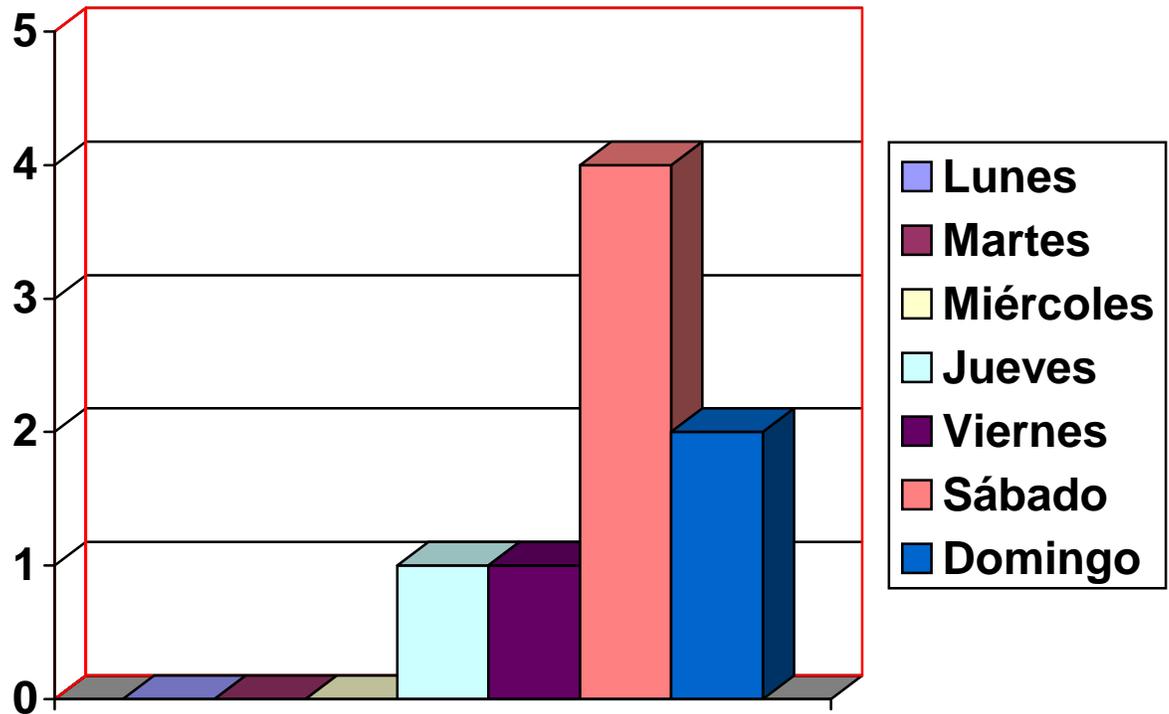
La principal preferencia es hacia la ropa y zapatos.

4. Frecuencia con la que compran calzado



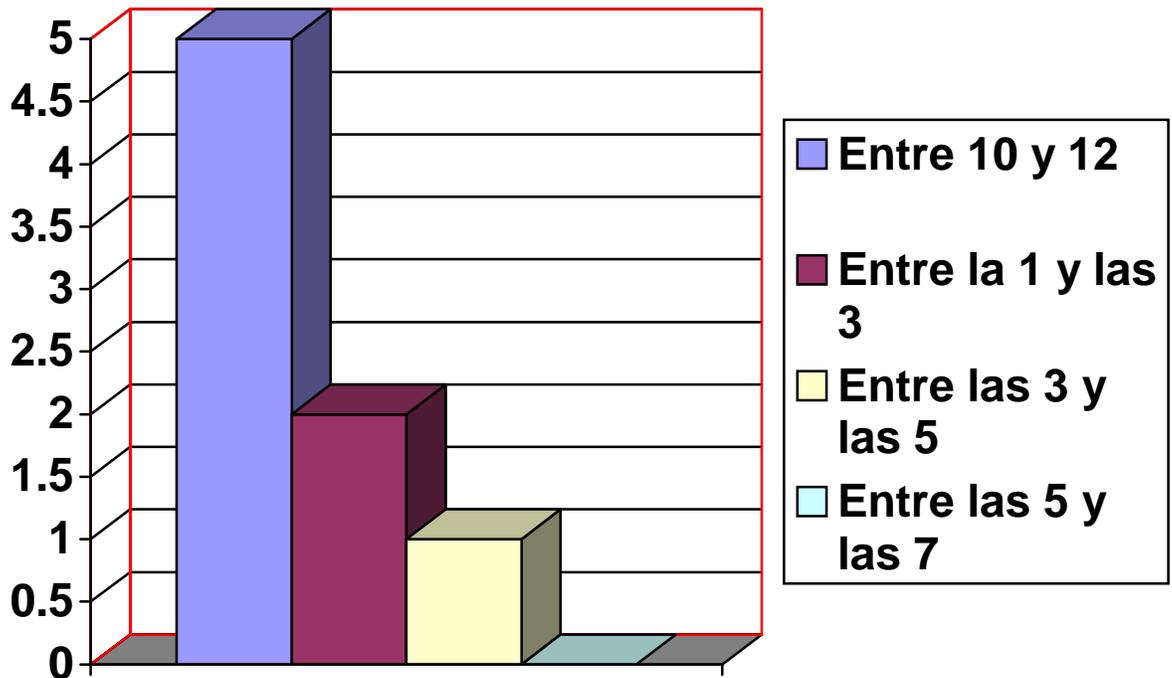
La tendencia es a 3 meses o mas, lo cual demuestra un poder adquisitivo no muy grande.

5. Los días que hacen sus compras son:



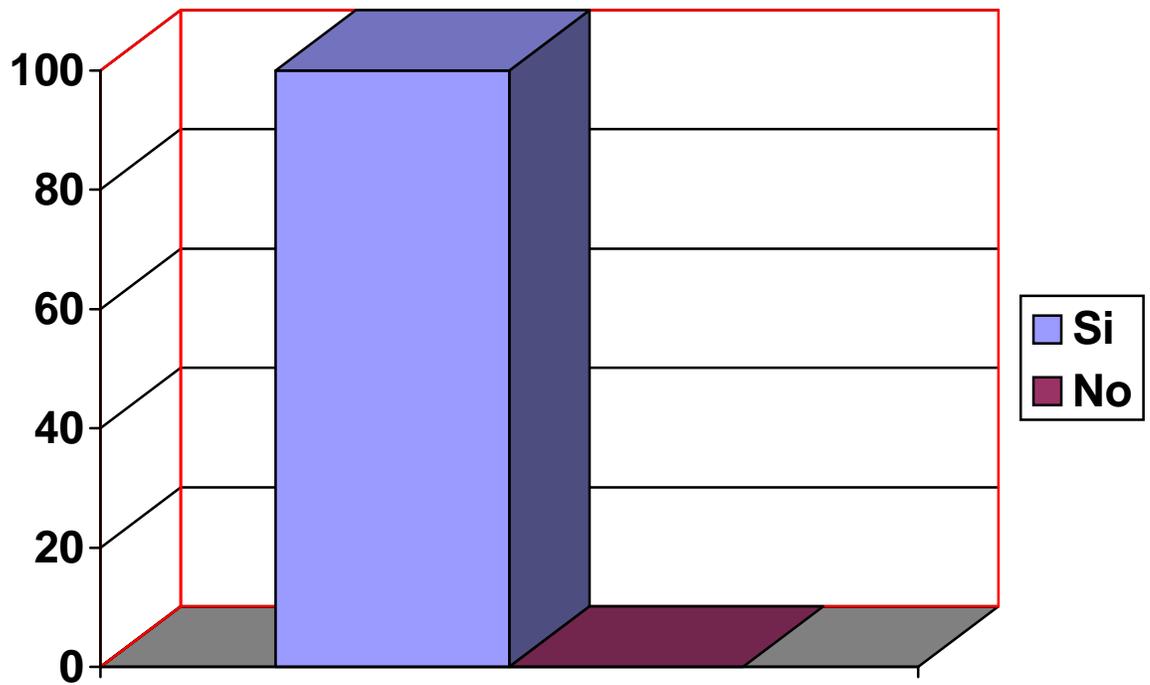
Los usuarios potenciales de Tianguistengo prefieren hacer sus compras el sábado.

6. La hora en la que hacen sus compras es:



Los usuarios de Tlanguistengo tienen hábitos de compra matutinos.

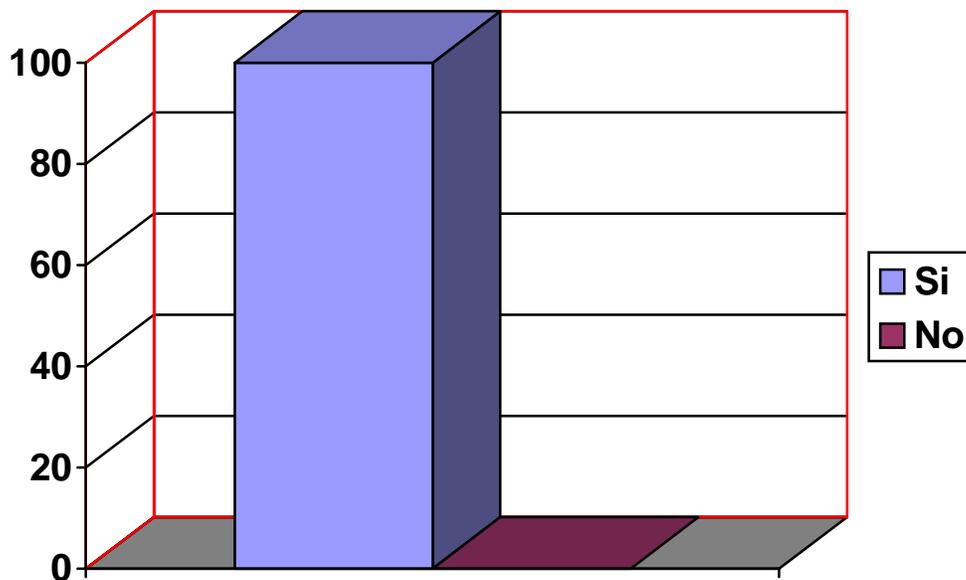
7. ¿Le gustaría que hubiera tiendas de mayoreo y menudeo?



La muestra define una tendencia positiva a la pregunta.

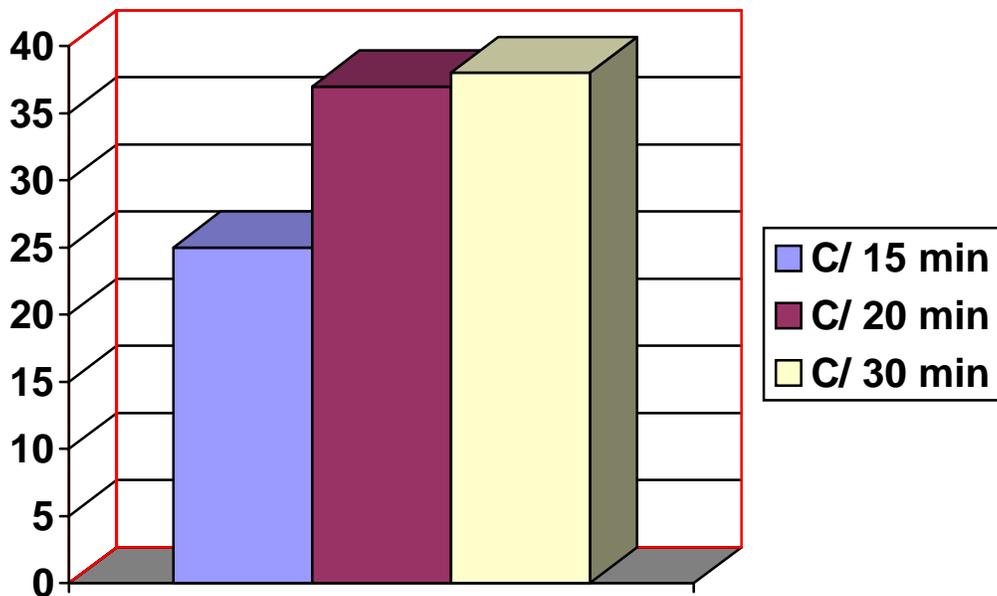
9. La muestra **no aportó** sugerencias para el complejo comercial.

10. ¿Asistiría Ud. si tuviera un servicio de transporte que lo llevara al centro comercial?



Los usuarios potenciales de Tanguistengo están dispuestos a asistir con ese beneficio o aún sin él.

11. La frecuencia de salida del transporte debe ser:

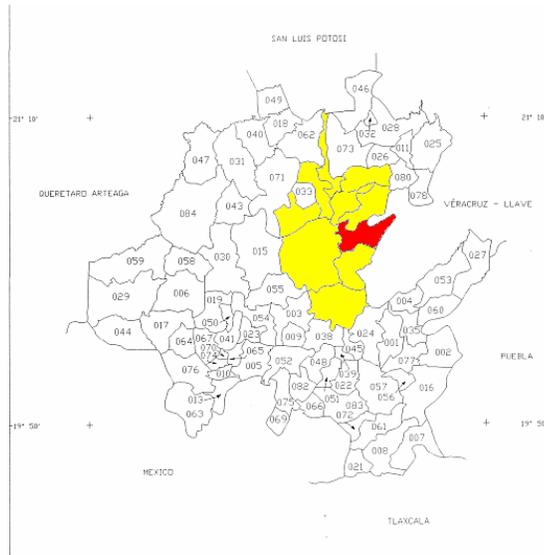


Es posible que debido a la cercanía de la ciudad, los usuarios prefieran cada 20 o 30 minutos.

Recomendaciones para los usuarios de Tianguistengo Hidalgo.

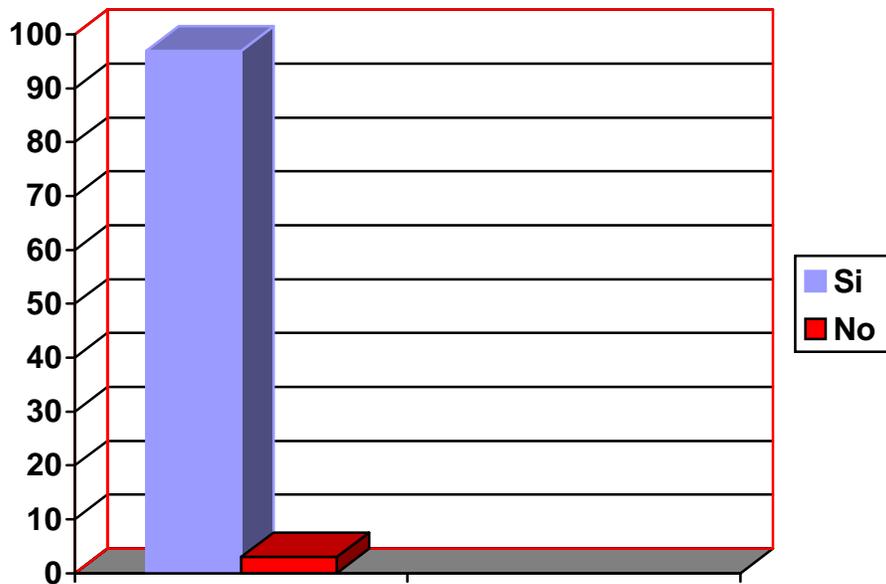
- La respuesta acerca de la construcción de un centro comercial en Zacualtipán de tipo central de abastos fue absolutamente positiva.
- Se recomienda que el transporte no sea gratuito al inicio de sus operaciones, sino que tenga un costo económico o accesible por apertura.
- Hacer el transporte diferente sería una buena opción, llamaría la atención de la gente por ser algo novedoso e interesante, posiblemente con microbuses decorados de forma vistosa podría hacer que la gente quiera abordarlos.
- Se puede diseñar una ruta hasta Tianguistengo.

[Volver al índice](#)



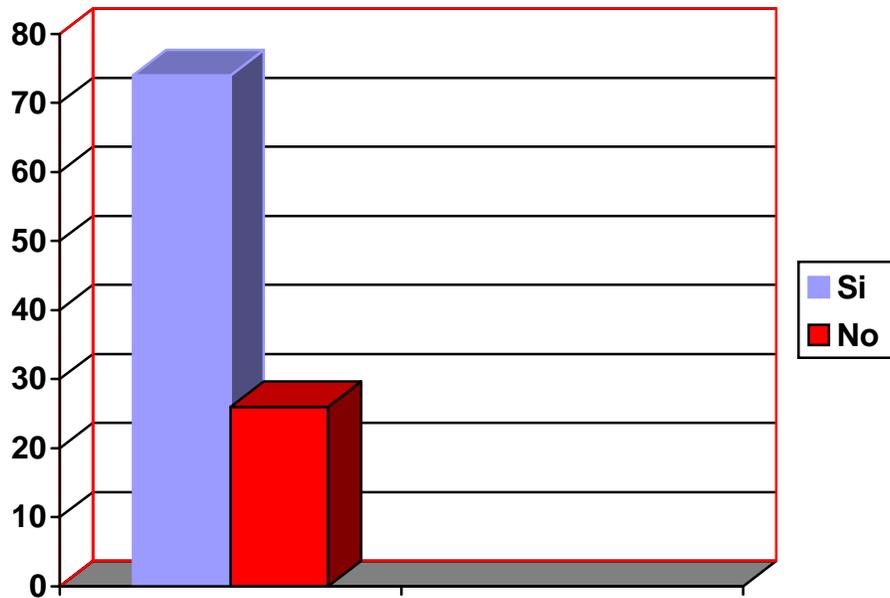
RESULTADOS DE LOS USUARIOS DE ZACUALTIPÁN HIDALGO.

¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán?



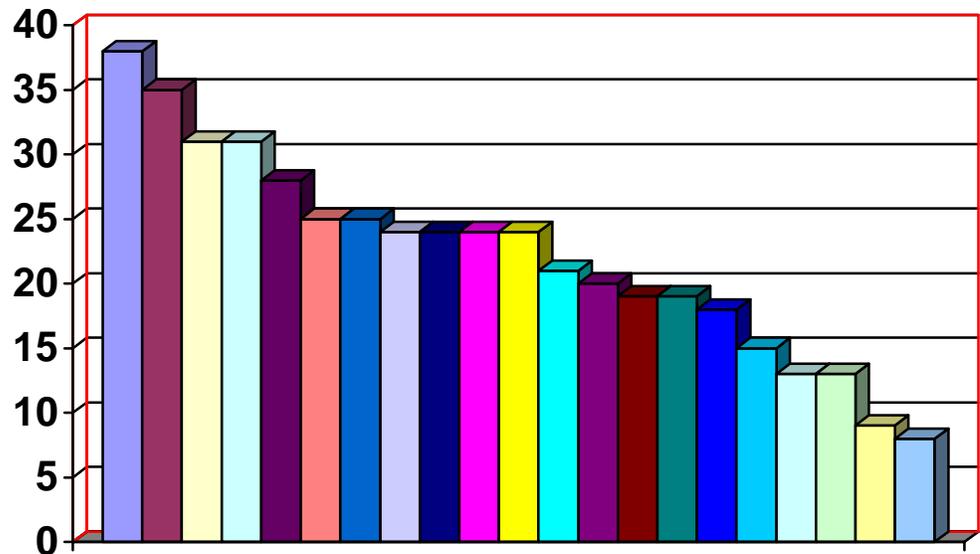
Aunque Existen opiniones negativas, solo representan un 3 % del total de la muestra, dando así una tendencia favorable en un 97 %.

1. ¿Estarían dispuestos a ir a un que estuviera fuera de la ciudad?



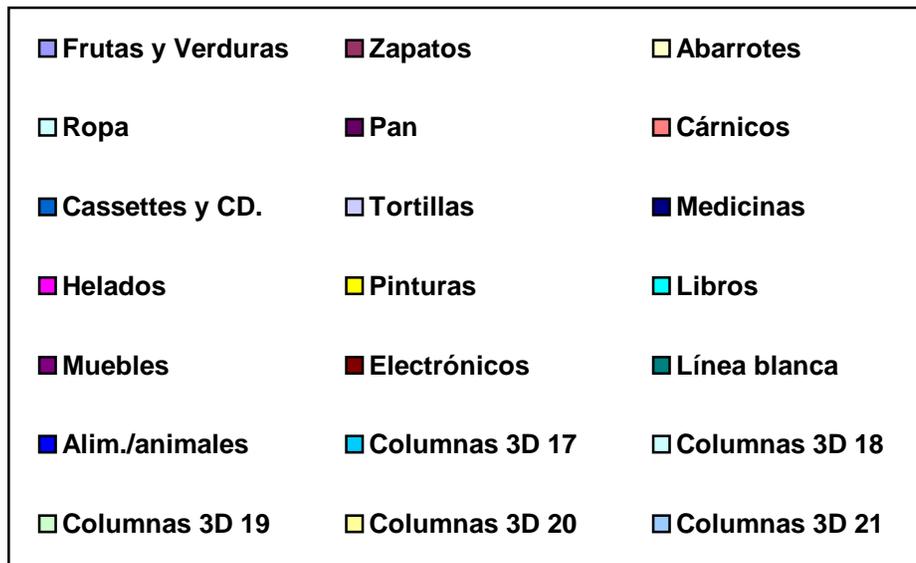
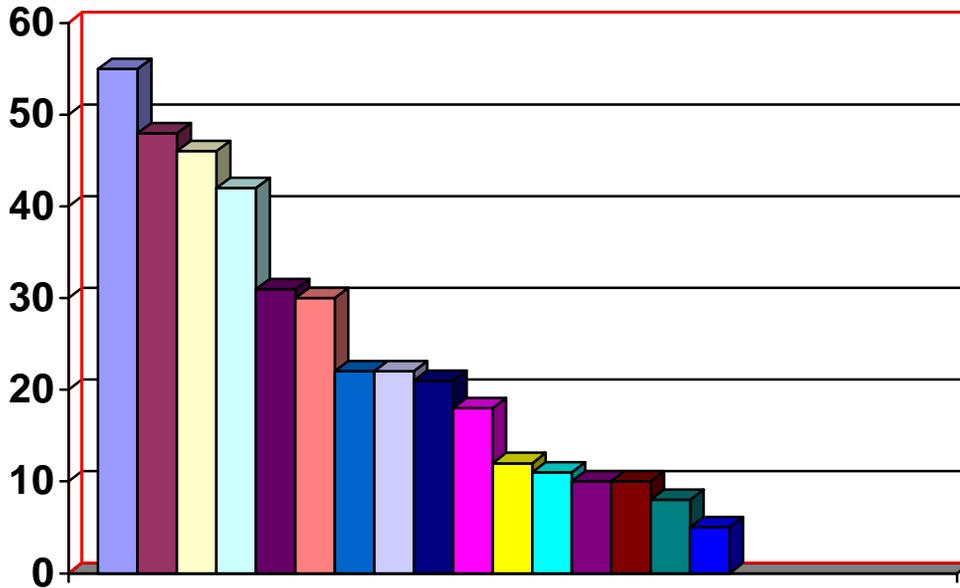
La tendencia favorable es en un 74 %, existiendo cierta resistencia por parte de un 24 % de la muestra.

2. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que hubiera en el centro comercial?



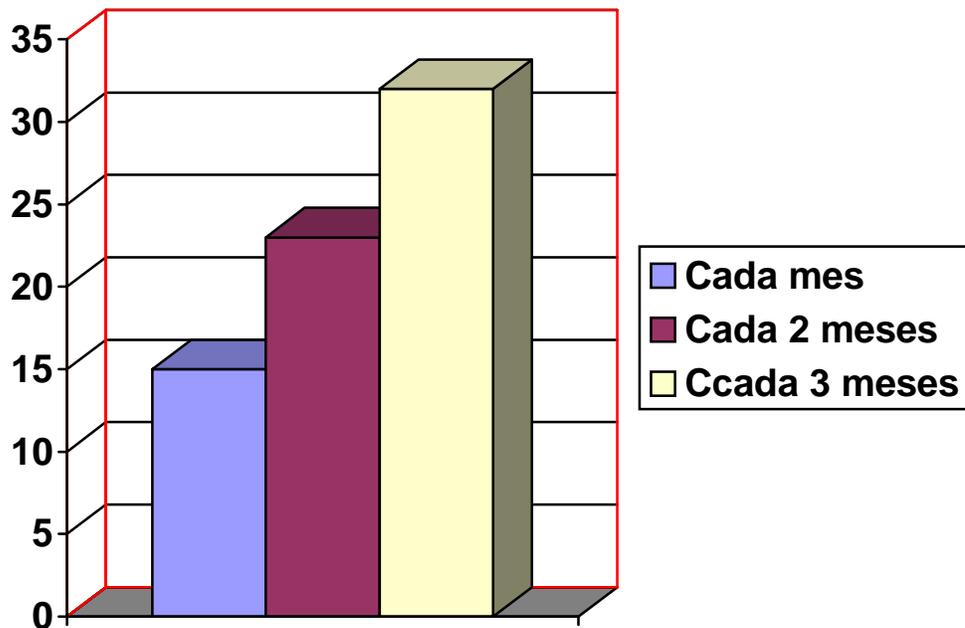
Los servicios preferidos son los servicios médicos, los restaurantes y cine.

4. Los productos que compran con mayor frecuencia son:



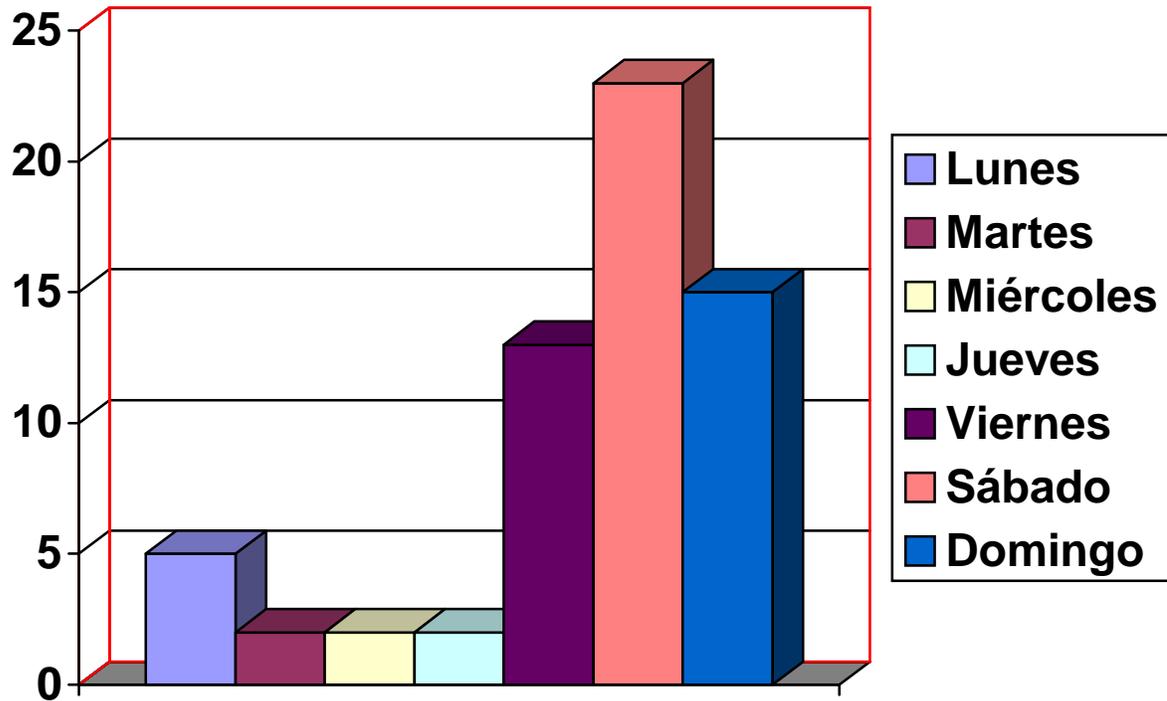
Las preferencias principales en cuanto a productos son Frutas y verduras, Zapatos, abarroses y ropa.

5. Frecuencia con la que compran calzado



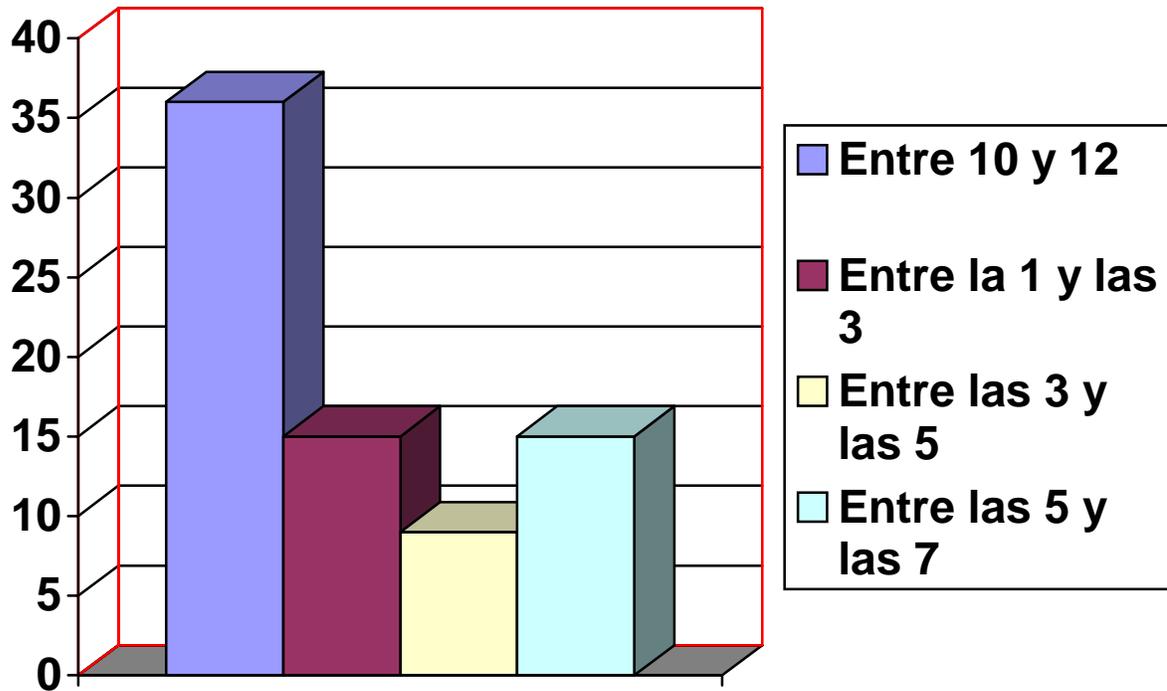
La tendencia sigue siendo 30 días o más, pero con una distribución mas amplia, es decir que existe mayor potencial de compra.

6. Los días que hacen sus compras son:



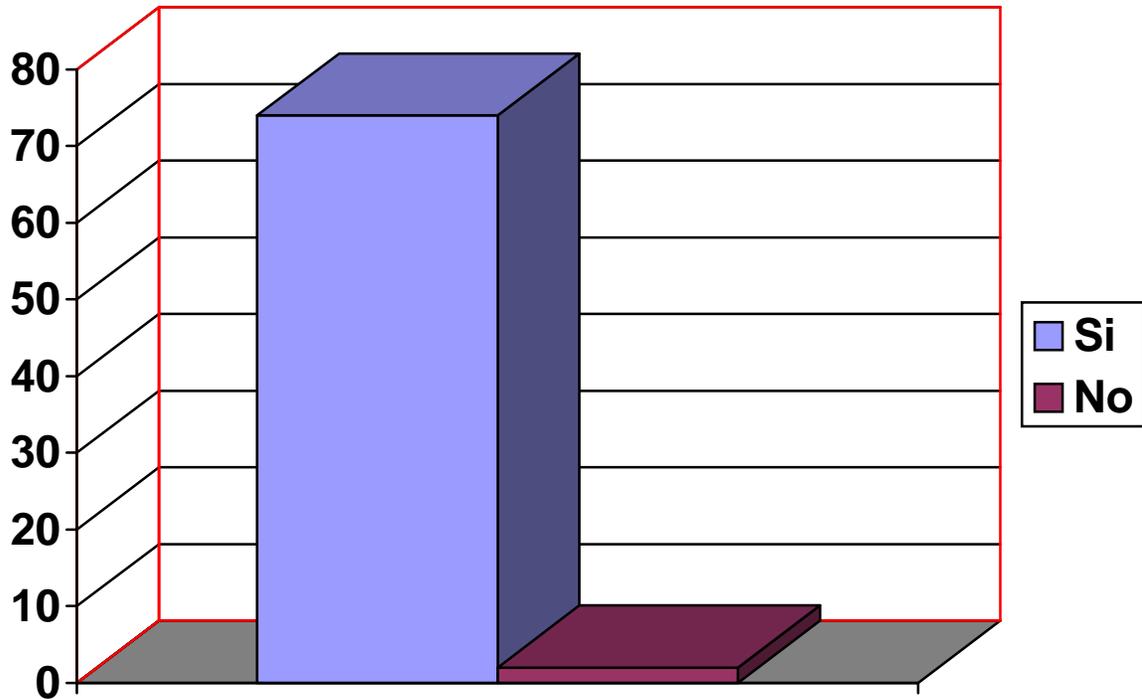
El día potencialmente con mas afluencia de clientes es el sábado, seguido del domingo.

7. La hora en la que hacen sus compras es:



El horario con mayor concurrencia tiende a ser entre las 10 y las 12 del día.

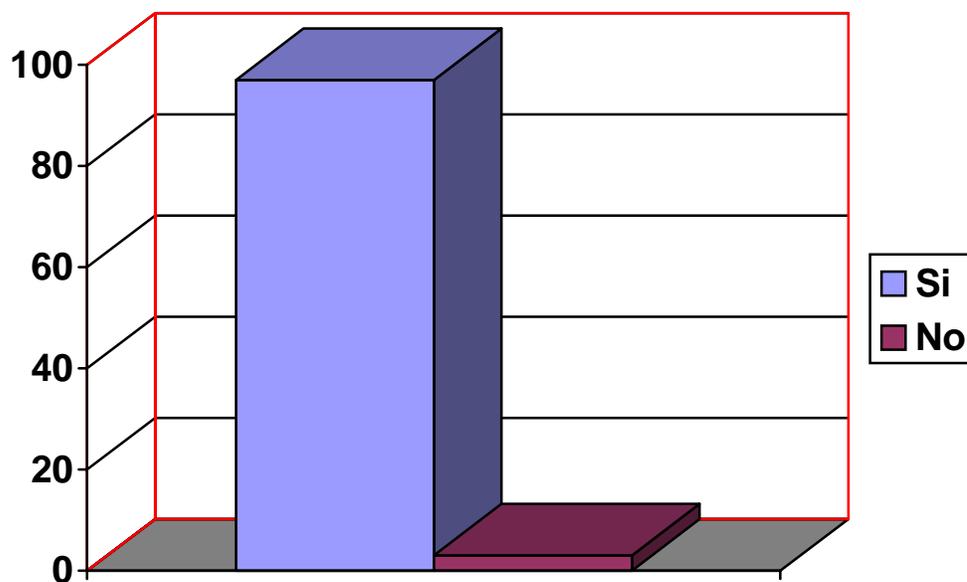
8. ¿Le gustaría que hubiera tiendas de mayoreo y menudeo?



El resultado muestra una tendencia favorable al reactivo en una proporción de 74 a 2 es decir en un 97 % positiva.

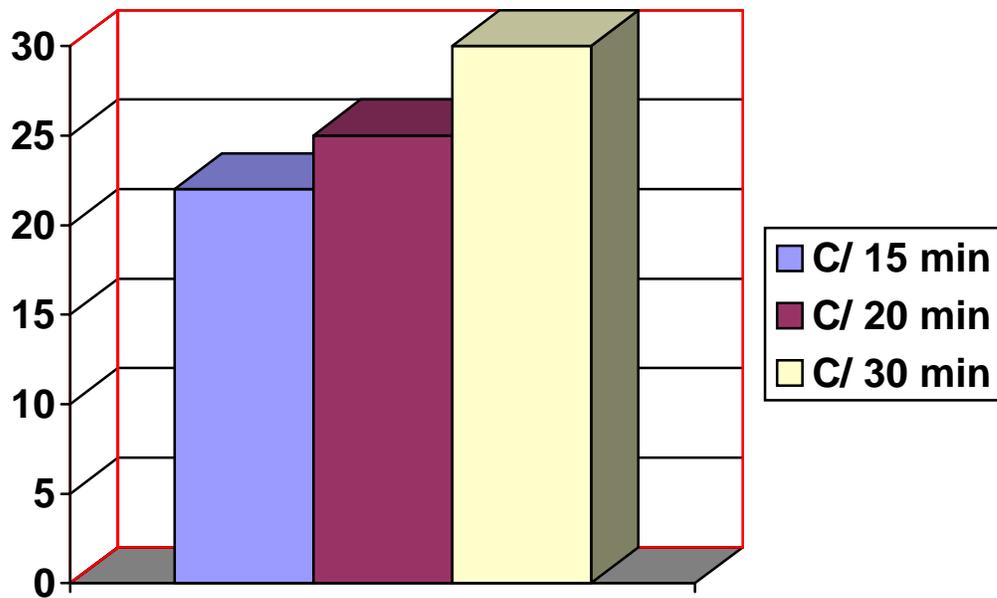
9. La muestra **no aportó** sugerencias para el complejo comercial.

10. ¿Asistiría Ud. si tuviera un servicio de transporte que lo llevara al centro comercial?.



Es definitivo que los usuarios potenciales si asistirían a la central de abastos ofreciéndoseles un medio de transporte efectivo.

12. La frecuencia de salida del transporte debe ser:



El resultado muestra un horario preferente de cada 30 minutos o más.

Recomendaciones para los usuarios de Zacualtipán Hidalgo.

Para mejorar la respuesta de los usuarios en relación al uso de la central de abastos, en las campañas de publicidad pueden mencionarse los beneficios que brinda realizar las compras en el centro comercial.

Ya se ha mencionado con anterioridad que mientras mayor demanda tenga un producto, deberá colocarse mas profundamente en las instalaciones.

Los servicios médicos nuevamente ocupan un buen lugar en cuanto a la necesidad de los usuarios, por lo que deberán ubicarse en puntos estratégicos.

Los sábados y domingos son los días en que la mayoría de la población realiza sus compras, por lo que habrá que tomar medidas este día en cuanto a abasto, seguridad, y vialidad.

El horario que se observa con mayor frecuencia en la gráfica correspondiente pertenece a las personas que hacen sus compras en el horario comprendido entre las 10 y las 12 del día.

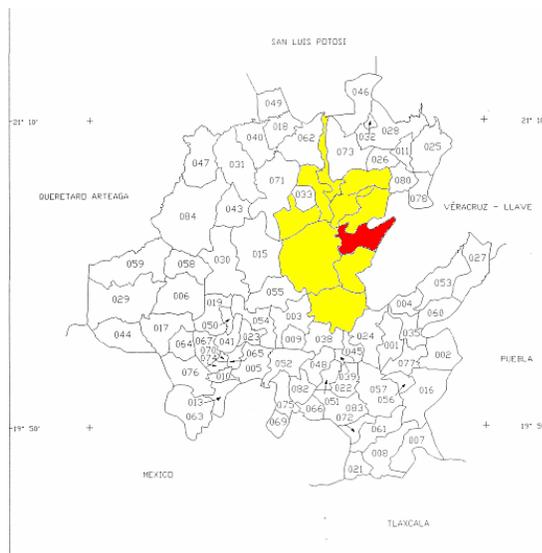
[Volver al índice](#)



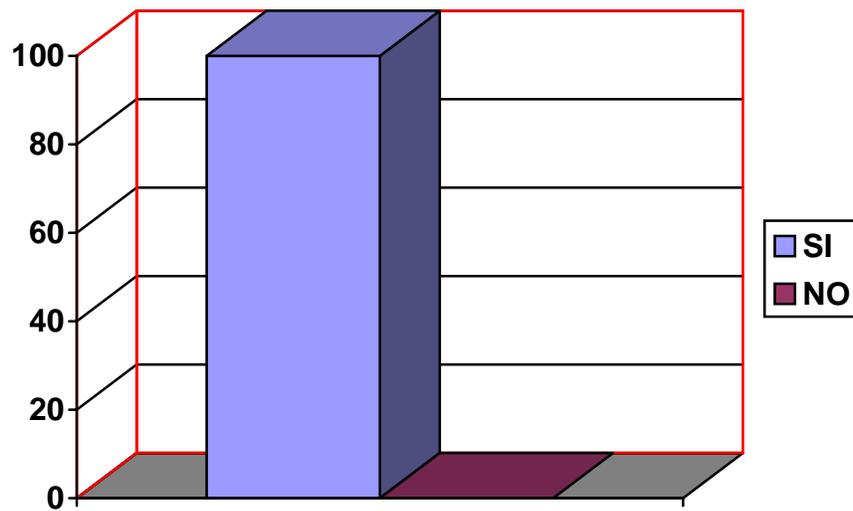
RESULTADOS DE LA ENCUESTA A COMERCIANTES DE LA REGIÓN.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE ELOXOCHITLÁN HIDALGO.

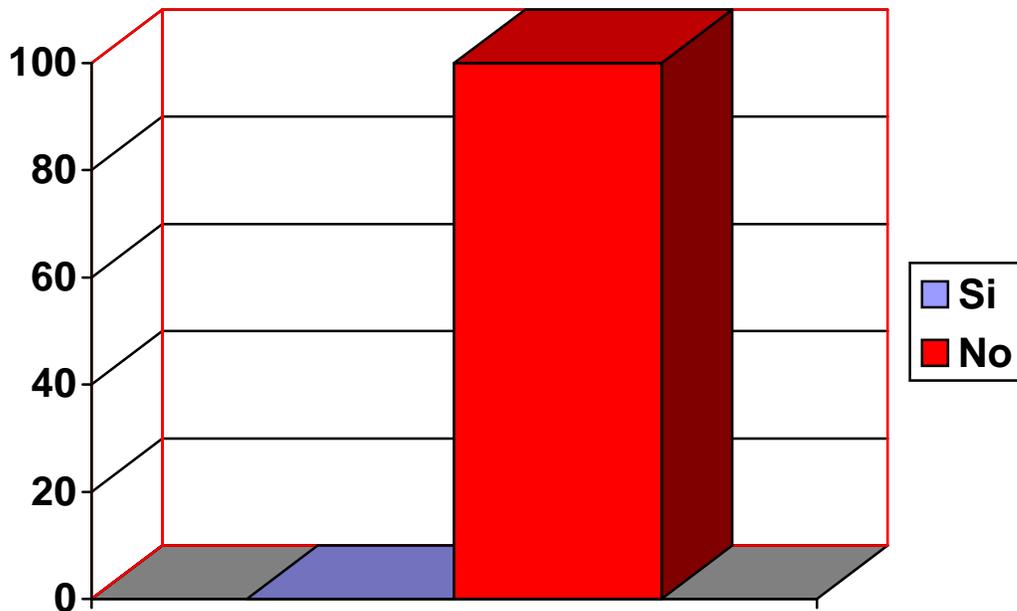


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



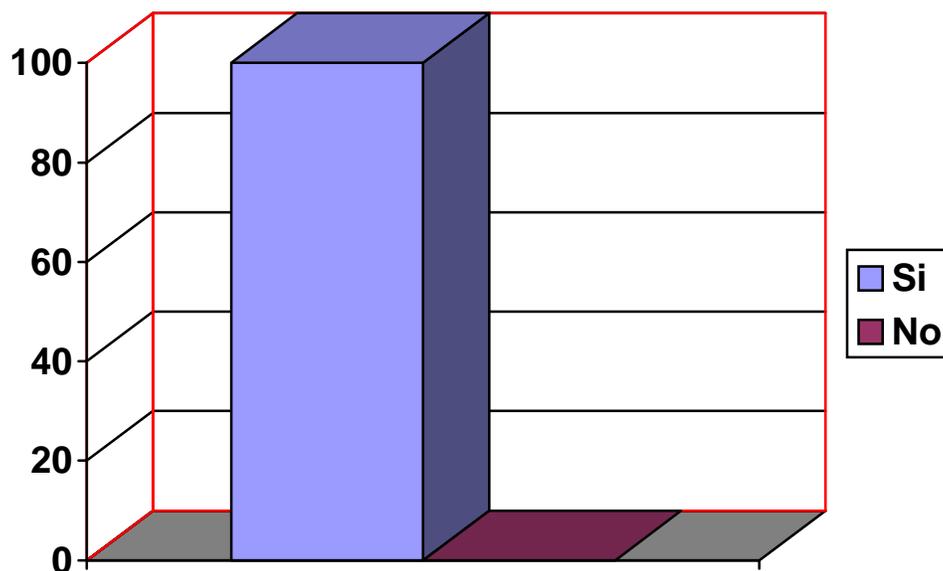
El 100 % de la muestra respondió positivamente a la idea de la creación de una central de abastos en Zacualtipán.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



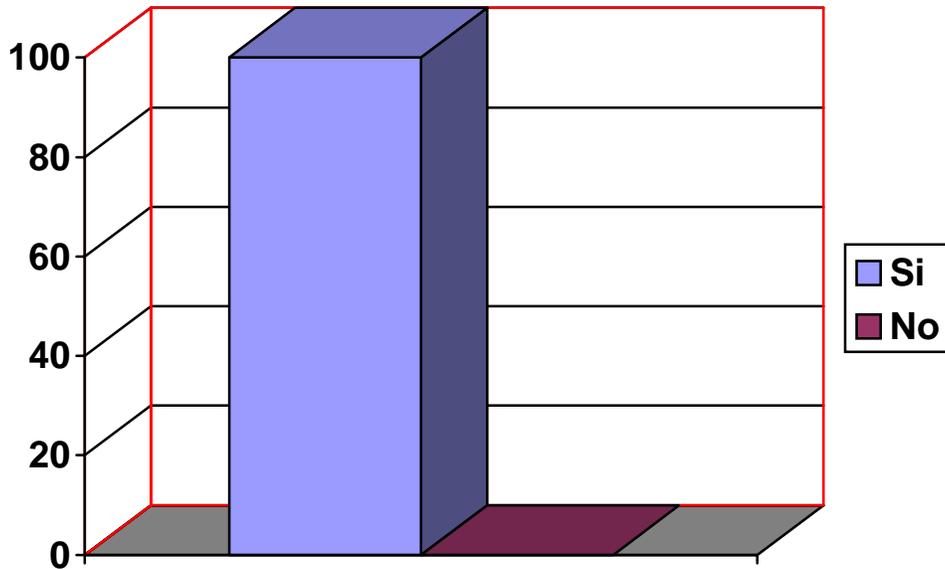
Eloxochitlán es una ciudad bastante retirada de Zacualtipán, esa es la causa por la que a ningún entrevistado le interesa la idea de establecer un local en la central de abastos.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



Aunque no les interesa instalar un local o bodega, si les resulta interesante el surtir de mercancías en la central de abastos.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtirse de mercancías para su negocio?

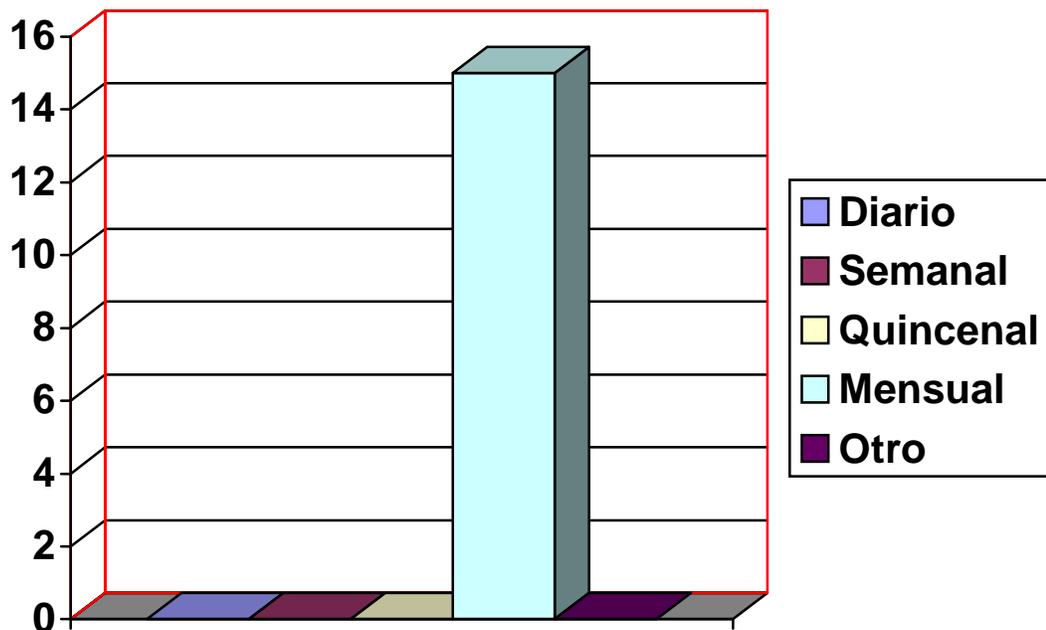


El 100 % de los entrevistados considera que habrá beneficios importantes el contar con una central de abastos en Zacualtipán Hidalgo.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

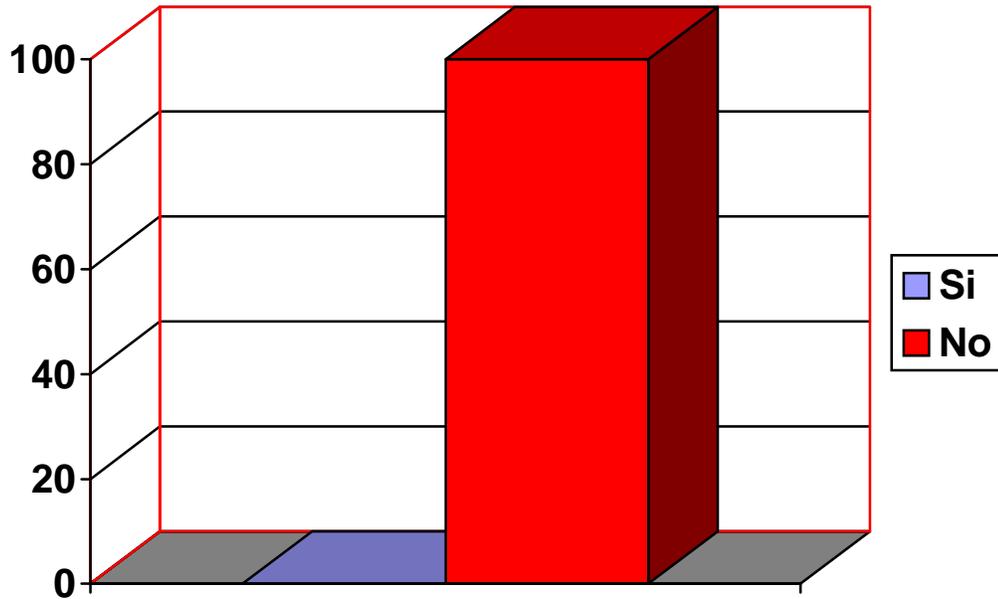
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



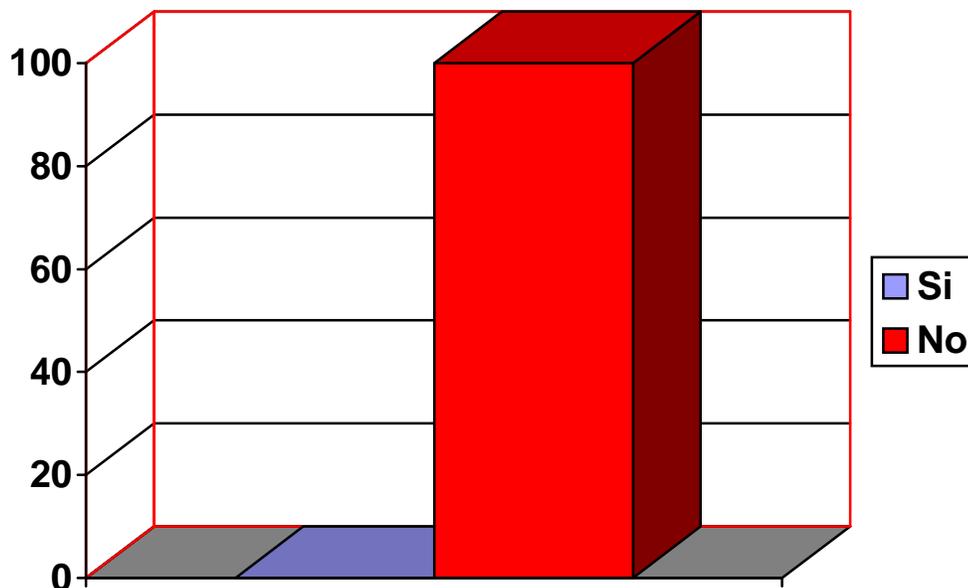
El 100 % de la muestra surte sus negocios con una periodicidad de un mes.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



No obstante los apoyos y beneficios se muestran totalmente renuentes a instalar una micro empresa en el complejo comercial.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



La tendencia continúa siendo negativa en este reactivo, es altamente probable que la distancia sea un factor decisivo.

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

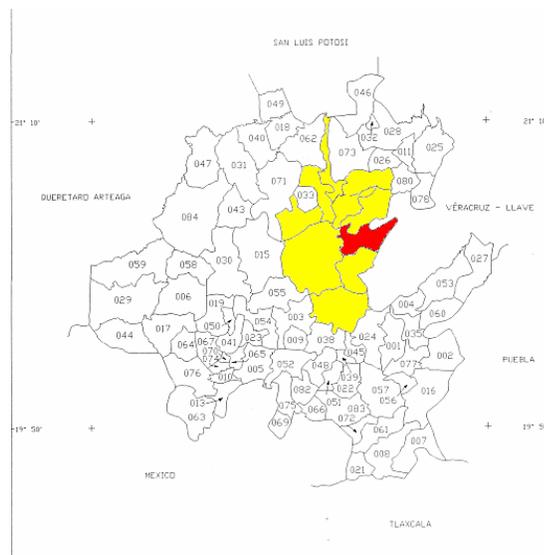
No se reportan datos.

Recomendaciones para los comerciantes de Eloxochitlán hidalgo.

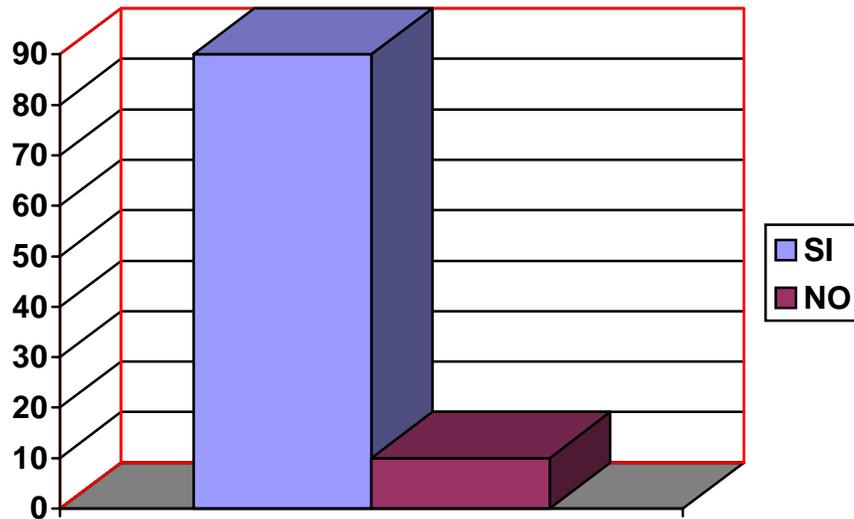
- Debe hacerse una campaña intensa de difusión de la central de abastos en esa zona para lograr que los comerciantes se interesen.
- Podría promoverse el hecho de haber transporte diario desde esa ciudad en forma colectiva.
- Es posible brindar un servicio de compras remotas, es decir, establecer una oficina en esa población que elabore presupuestos de acuerdo a las selecciones de los clientes, levantando pedidos, haciendo llegar el pedido a la central de abastos.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE METZQUITITLÁN HIDALGO.

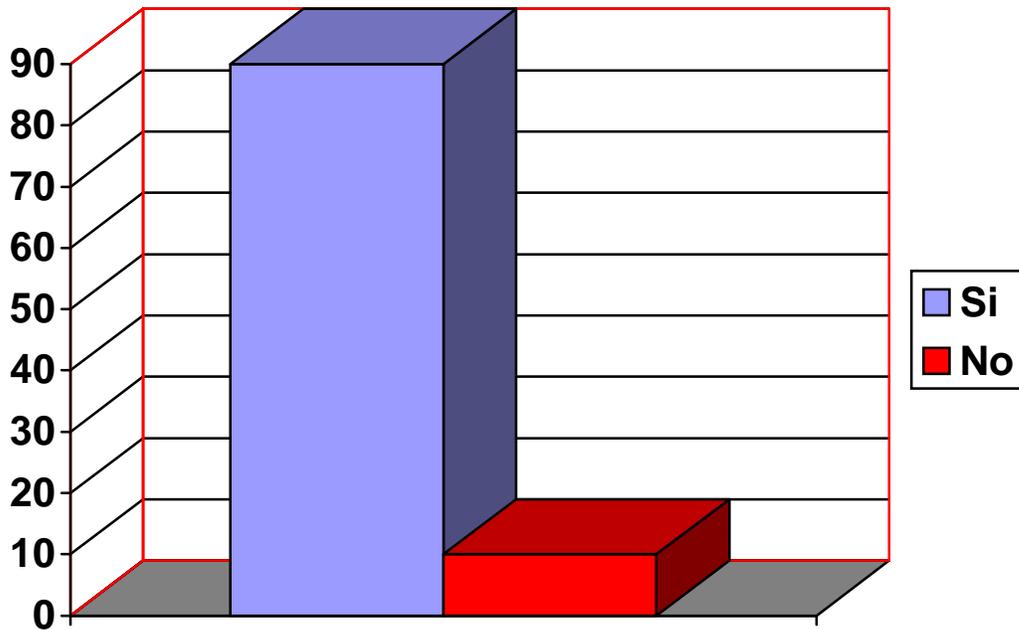


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



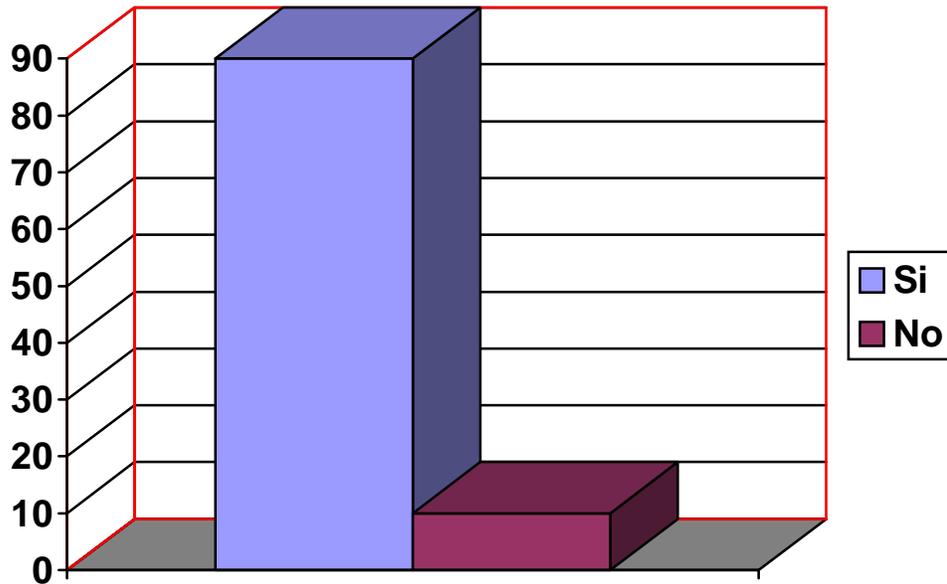
Existe una fuerte tendencia a la aceptación del proyecto por parte de la muestra entrevistada en Metzquitlán (90%).

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



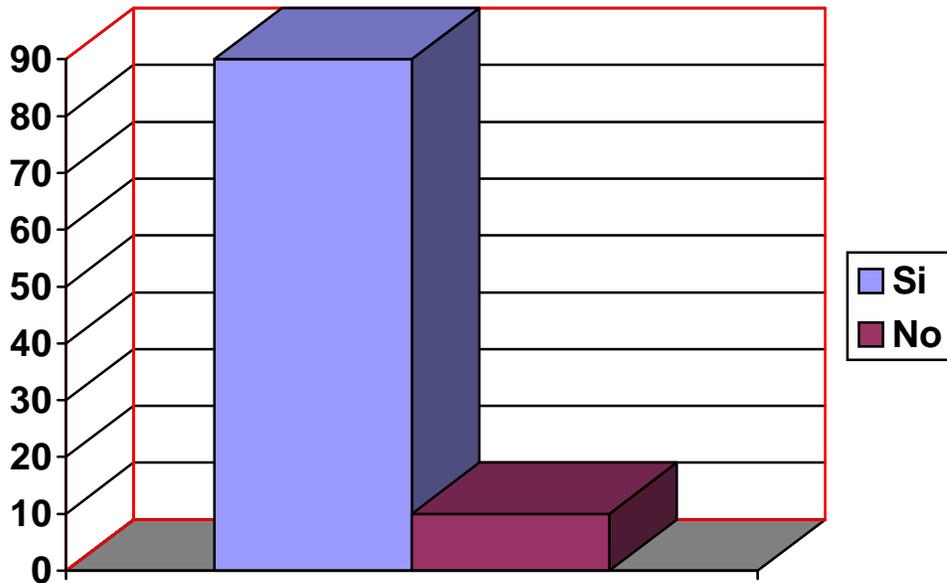
La tendencia de la muestra es de aceptación al reactivo planteado en un 90 % ubicando a Metzquitlán como un grupo de clientes potenciales interesante.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



La tendencia positiva continúa presente en la misma proporción que los reactivos 1 y 2.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

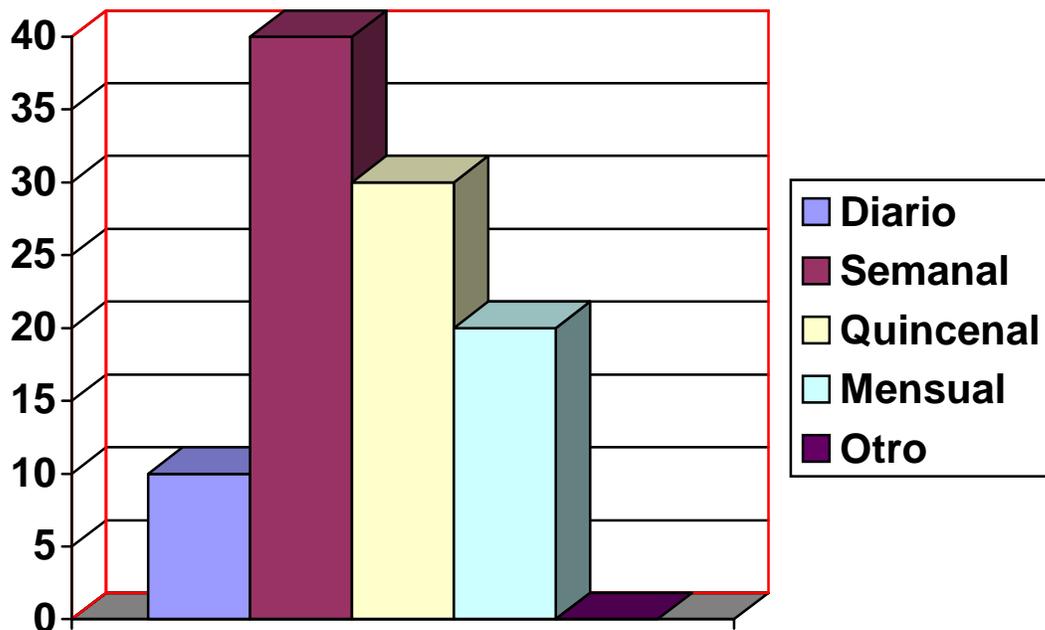


Es un hecho que los comerciantes Metzquitlenses tiene una buena aceptación hacia el proyecto.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

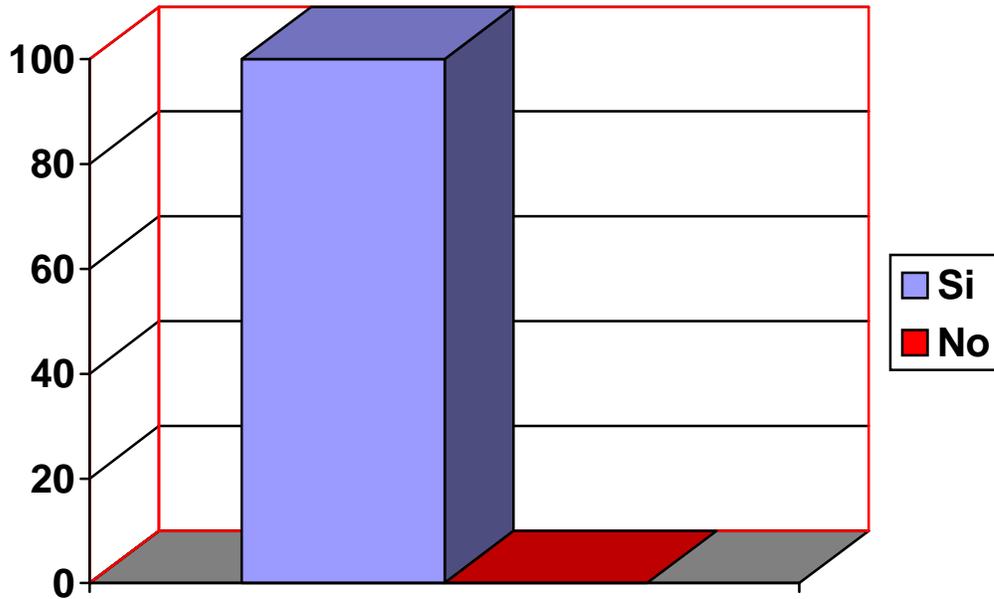
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



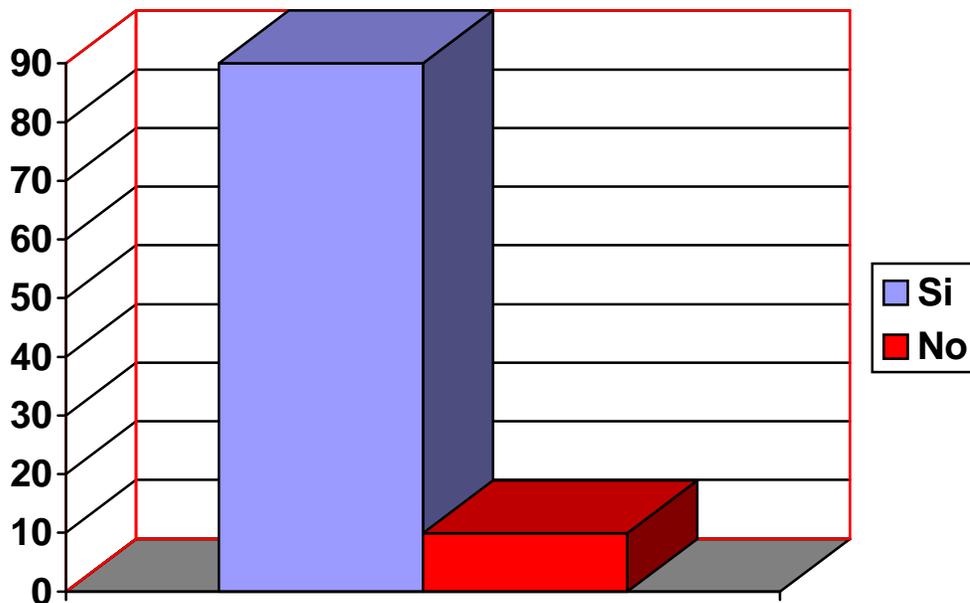
En esta muestra se observa una preferencia a surtir mercancías semanalmente, esto indica que se trata de un segmento de mercado bastante frecuente.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



Los comerciantes de Metzquitlán muestran un fuerte interés en adquirir locales en la central de abastos.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



Sola mente al 10 % de la muestra no le interesó tener un espacio en el área de Tianguis de la central de Abastos.

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

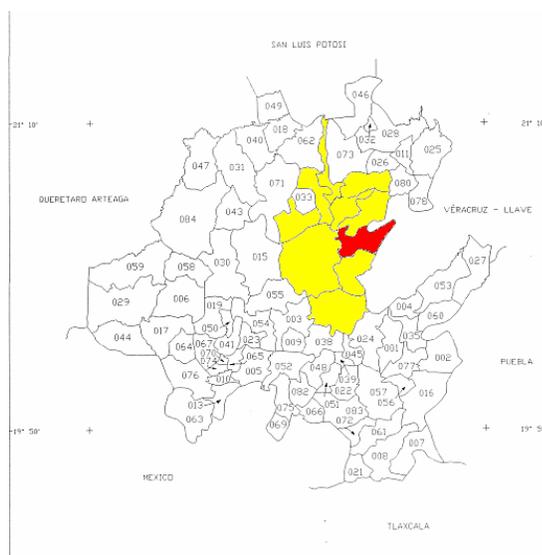
No se reportan datos.

Recomendaciones acerca de los comerciantes de Metzquititlán Hidalgo.

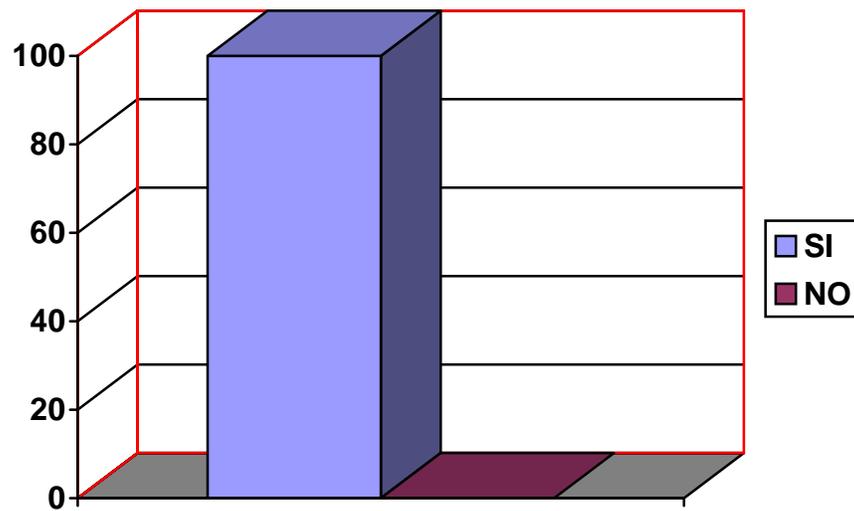
- Se puede asegurar que a los comerciantes les sería muy conveniente este proyecto por lo que ya no tendrían que trasladarse a la capital del estado a comprar sus mercancías, esto debido a que ahorrarían tiempo y dinero.
- Se asegura que los comerciantes de Metzquititlán tienen un fuerte interés en el área de tianguis de la central de abastos.
- Se sugiere hacer una amplia publicidad hacia los comerciantes de esta ciudad debido a que es un grupo de clientes potenciales bastante frecuente.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE METZTITLÁN HIDALGO

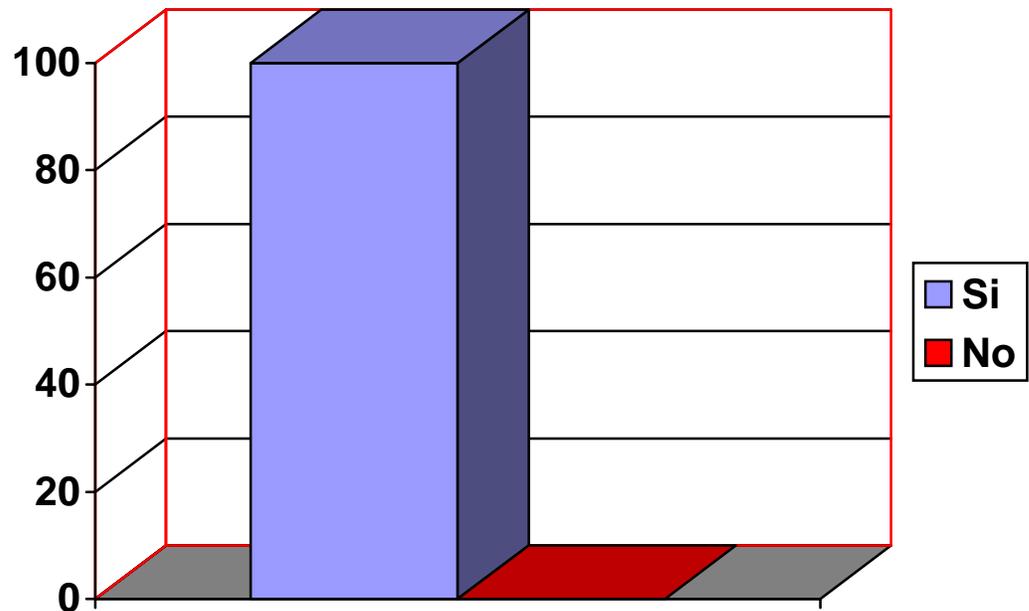


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



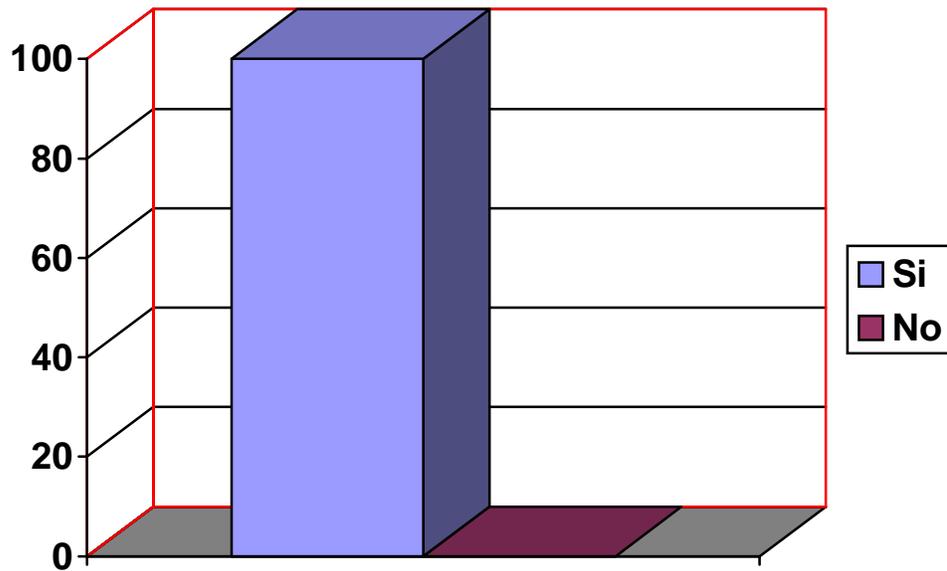
El total de la muestra afirma que le gustaría la realización del proyecto.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



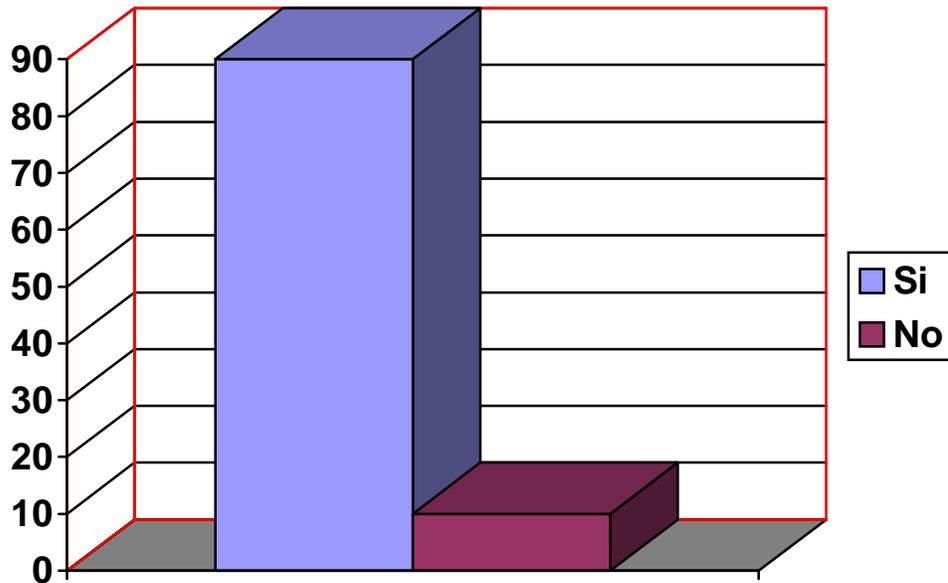
El 100 % de la muestra manifiesta gran interés por adquirir un local comercial o bodega.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



Es definitivo que si asistirían a surtir de mercancías .

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

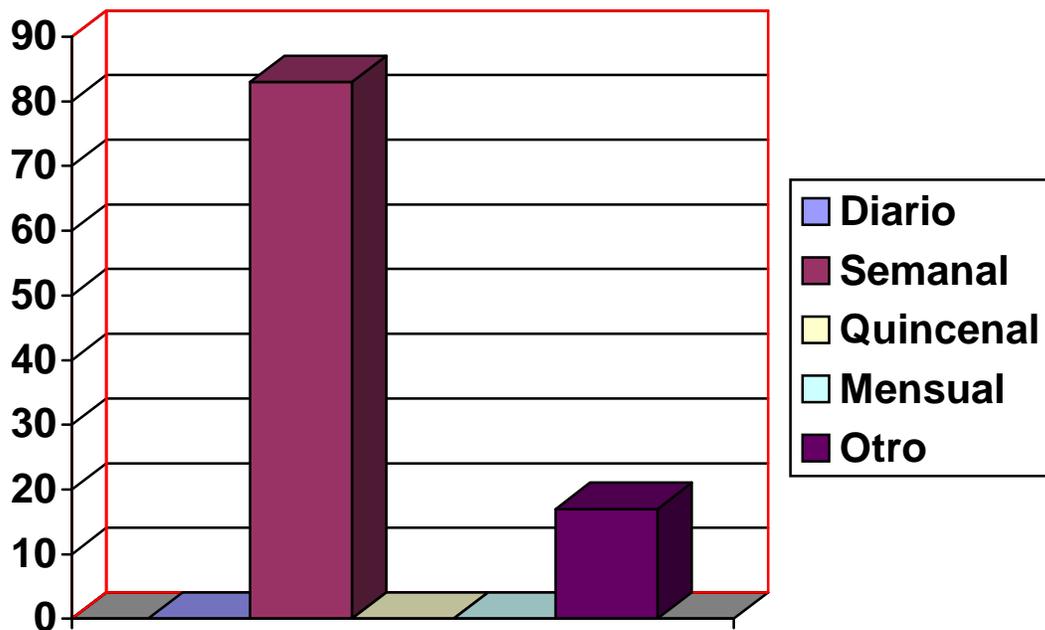


A la totalidad de la muestra le parece que el proyecto traería beneficios notables.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

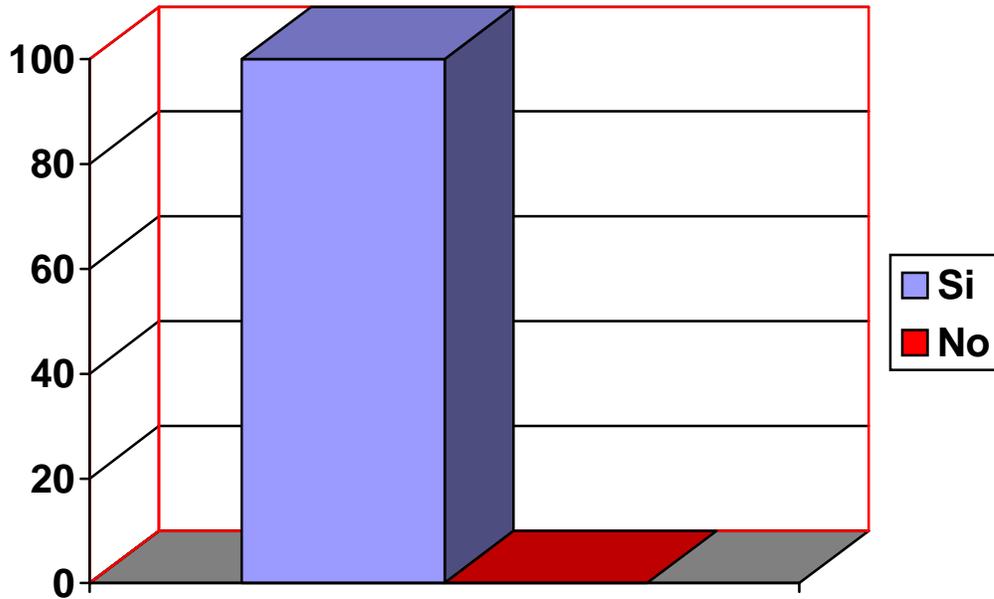
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



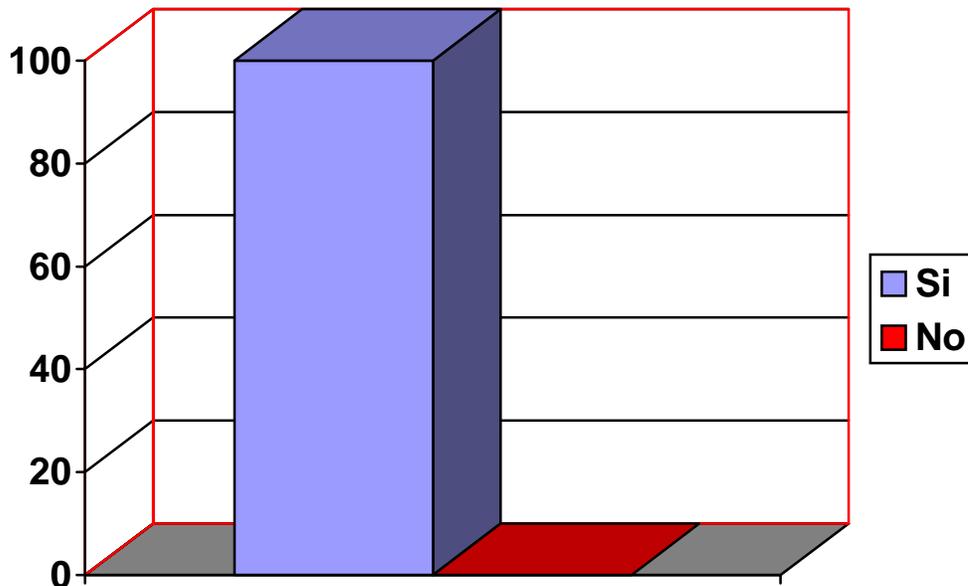
La frecuencia de abasto es en un 83 % semanal, manifestando que debido a sus actividades agrícolas existen artículos que adquieren por temporadas.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



Es definitivo que si adquiririan un local comercial o bodega, esto hace muy interesantes a los clientes potenciales de Metztlán.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



Los resultados marcan una tendencia a que los comerciantes muestran gran interés en adquirir o reservar un espacio en el área de tianguis.

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

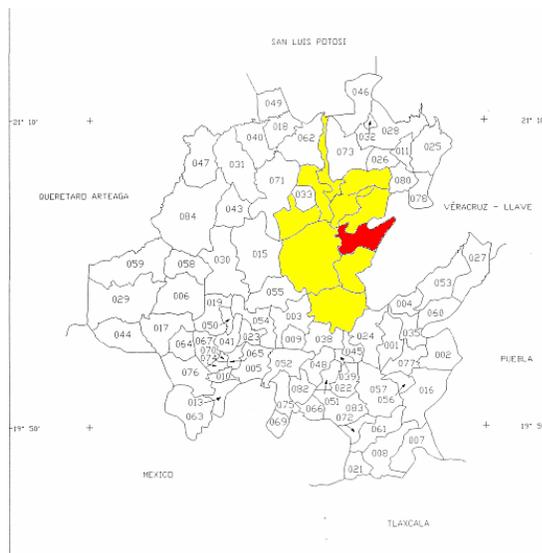
No se reportan datos.

Recomendaciones para los usuarios de Metztitlán Hidalgo.

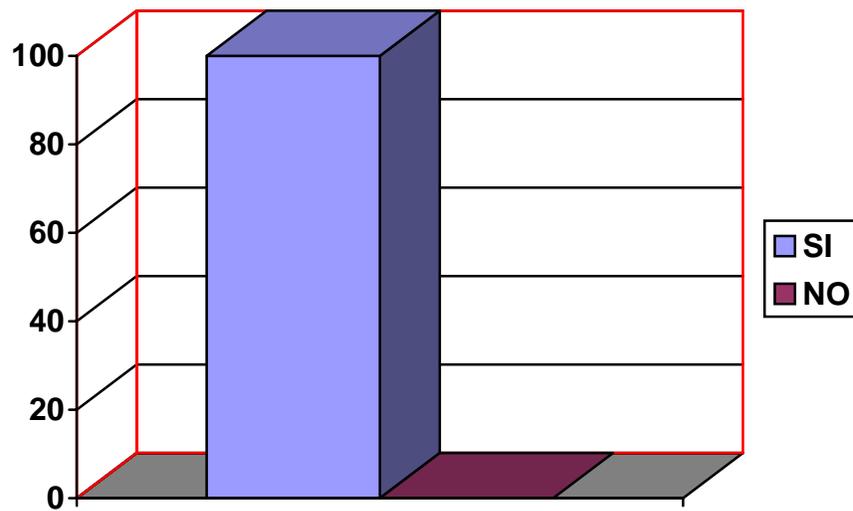
- A pesar de la distancia, existe un alto nivel de aceptación del proyecto central de abastos hay que les ahorraría tiempo y dinero.
- Se asegura que a los comerciantes de Metztitlán les interesa tener un espacio en el Tianguis para vender sus productos.
- Los comerciantes Metzcoc hacen compras con bastante frecuencia y representan un segmento con alto potencial económico.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE TIANGUISTENGO HIDALGO.

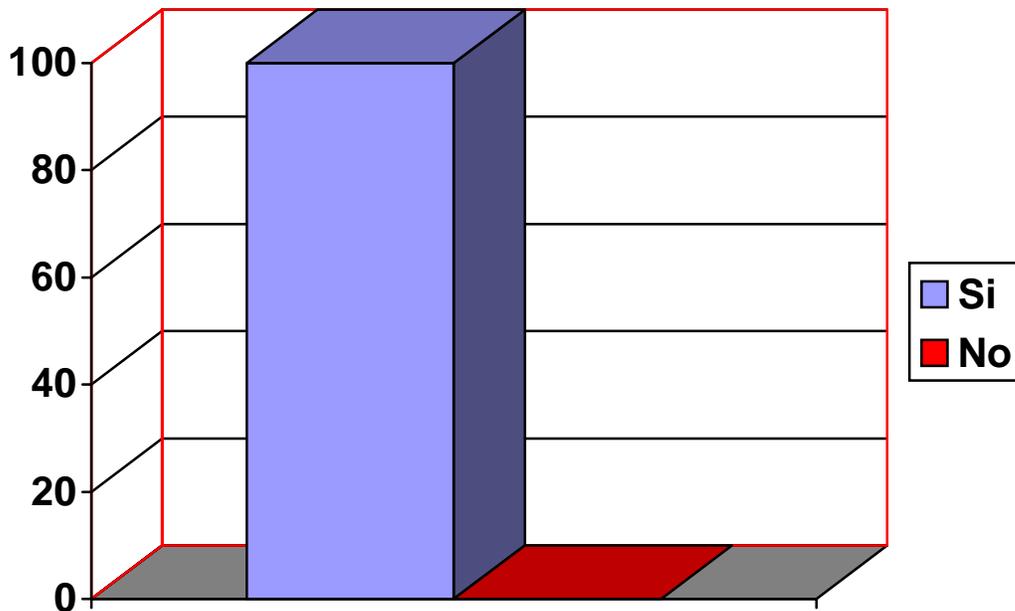


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



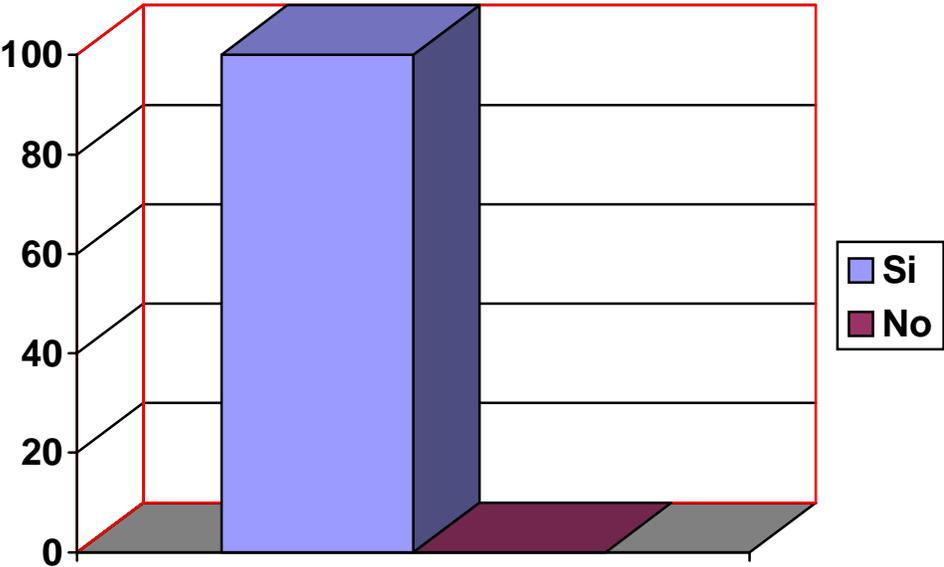
El 100 % de la muestra manifiesta gran interés en la construcción de la central de abastos.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



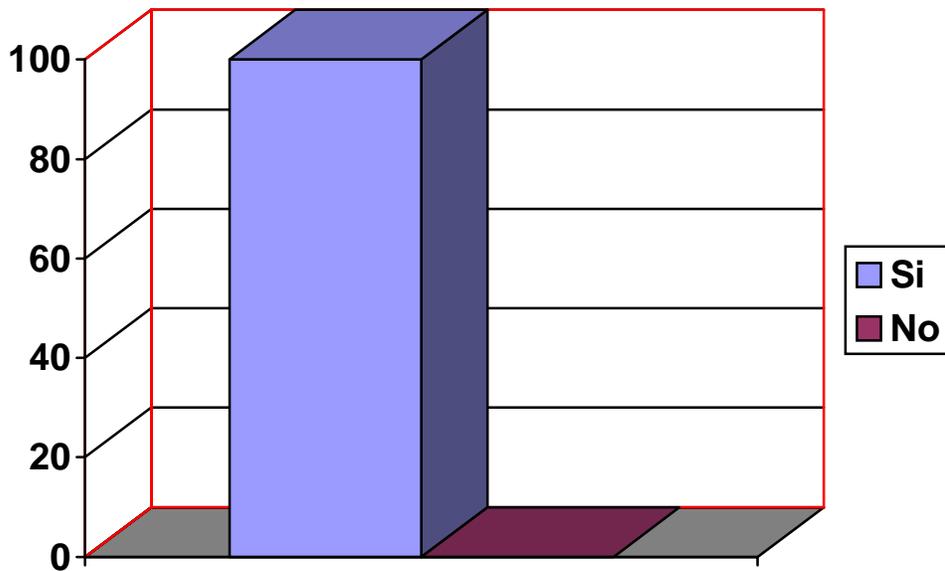
Nuevamente el 100 % de la muestra expone su interés por comprar o rentar un local comercial.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



Los comerciantes de Tianguistengo Hgo. Ven en el proyecto central de abastos una gran oportunidad para su surtir de mercancías sus negocios.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

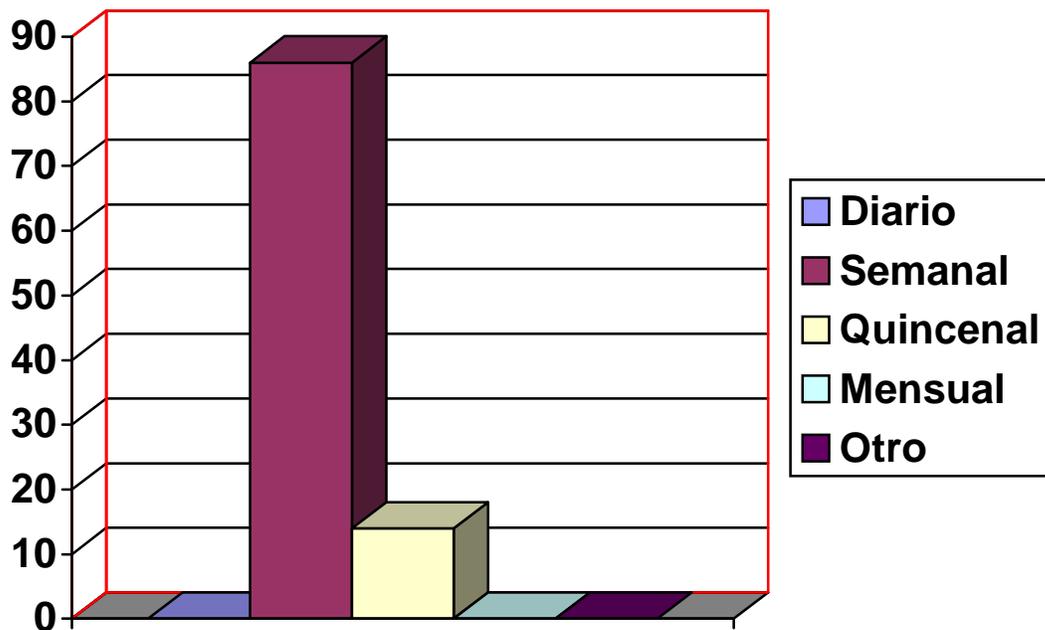


Se define un mercado resultado positivo en cuanto a los resultados obtenidos en el muestreo.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

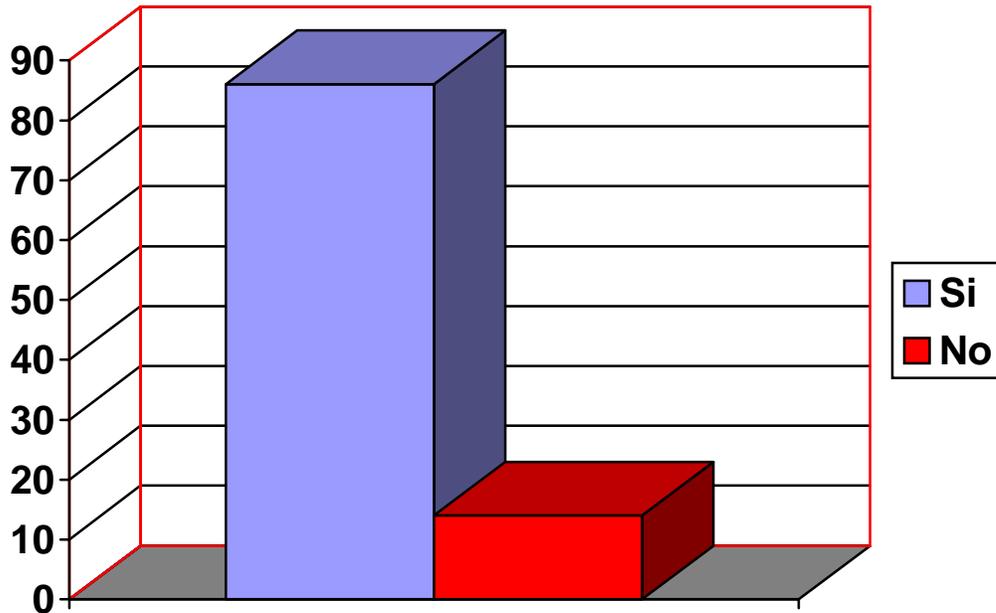
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



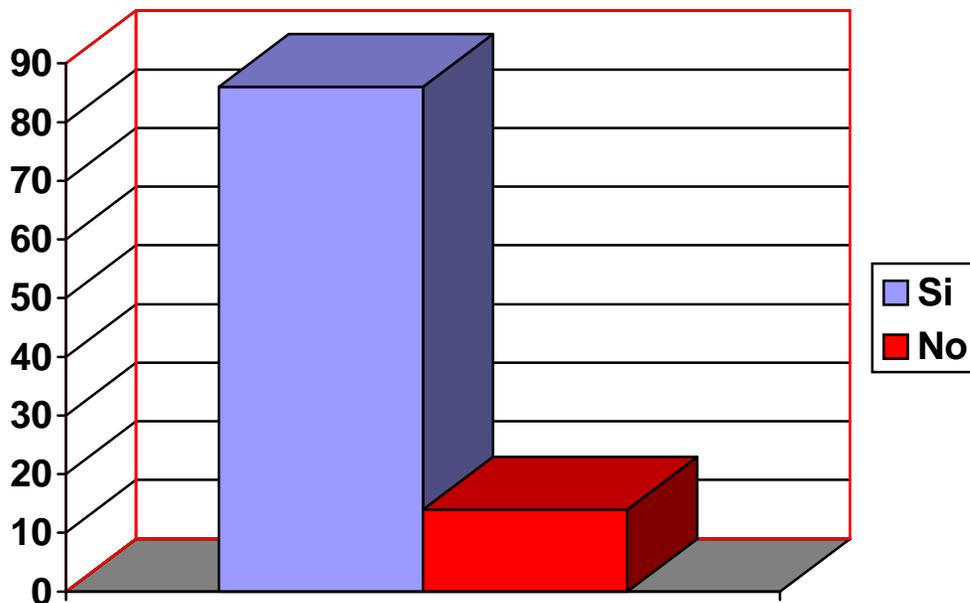
La tendencia de los comerciantes de Tinguistengo es a surtir mercancías semanalmente.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



El 86 % de la muestra define un gran interés por adquirir un local con financiamiento mientras que el 14 % restante no demuestra interés.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



Los resultados marcan una tendencia a que los comerciantes muestran gran interés en adquirir o reservar un espacio en el área de tianguis pero el 14 % de la muestra no manifiesta interés.

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

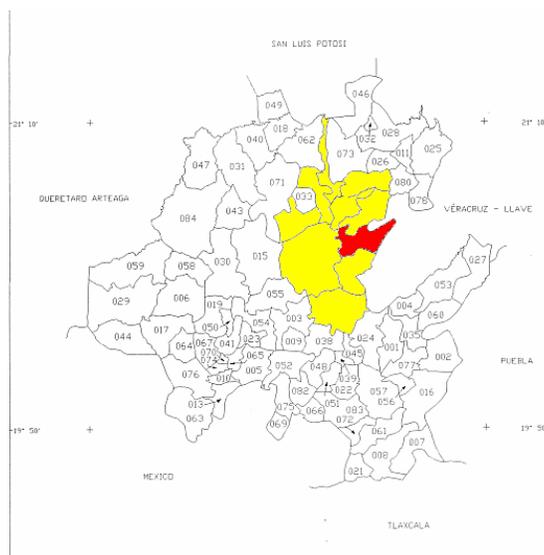
No se reportan datos.

Recomendaciones para los comerciantes de Tianguistengo Hidalgo.

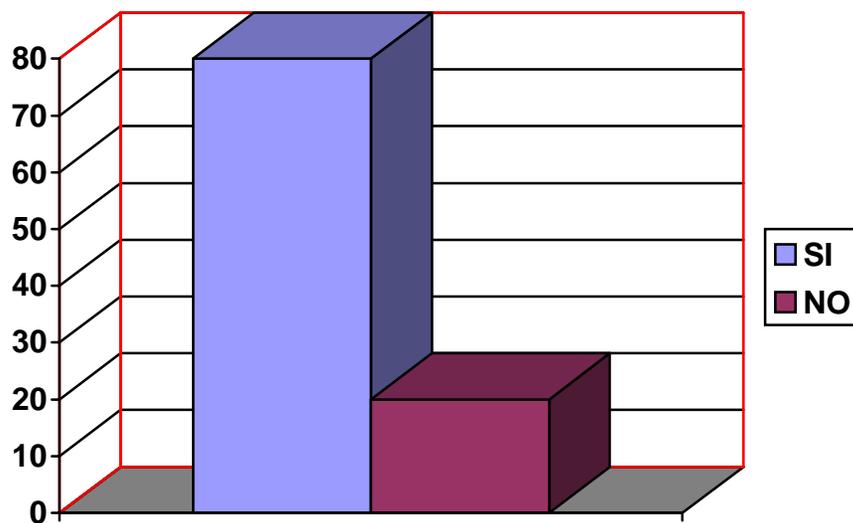
- A los comerciantes se les puede ofrecer un servicio de transporte de mercancías, debido a que la distancia es muy corta, se puede pensar en un servicio.
- Los comerciantes de Tianguistengo hacen sus compras con mucha frecuencia, es decir, semanalmente, esto los hace atractivos comercialmente.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE TLANCHINOL HIDALGO.

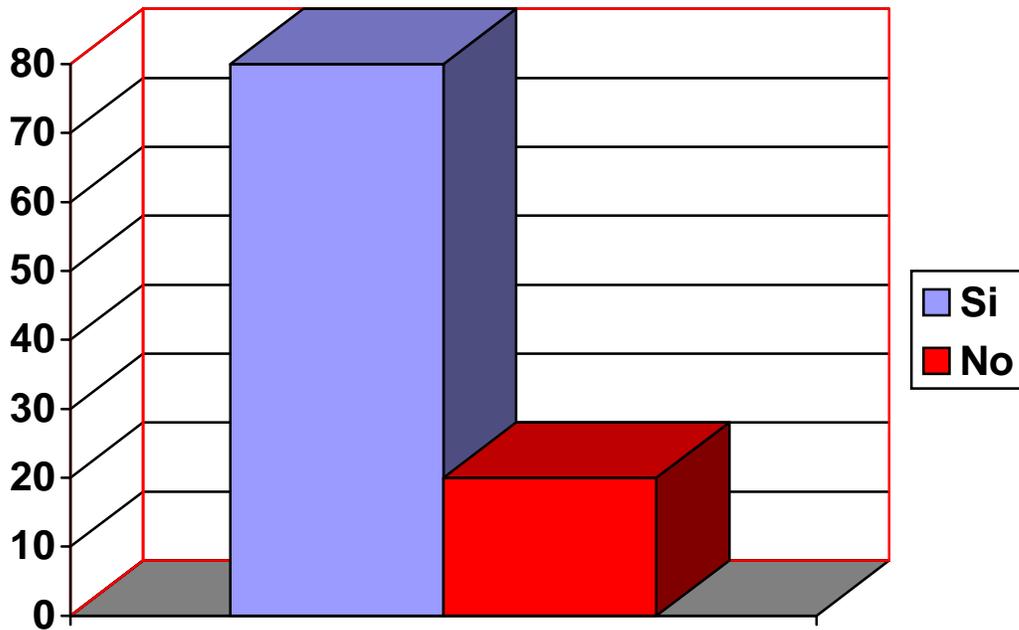


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



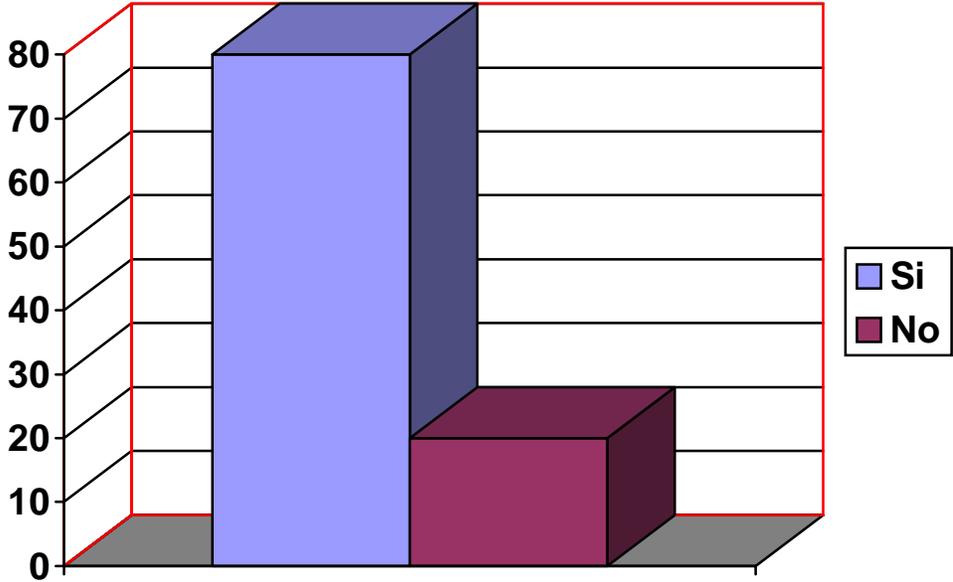
Debido a la distancia posiblemente, los resultados tienden a disminuir en cuanto a la aceptación de la central de abastos, sin embargo, el 80 % ve con agrado la construcción del centro comercial.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



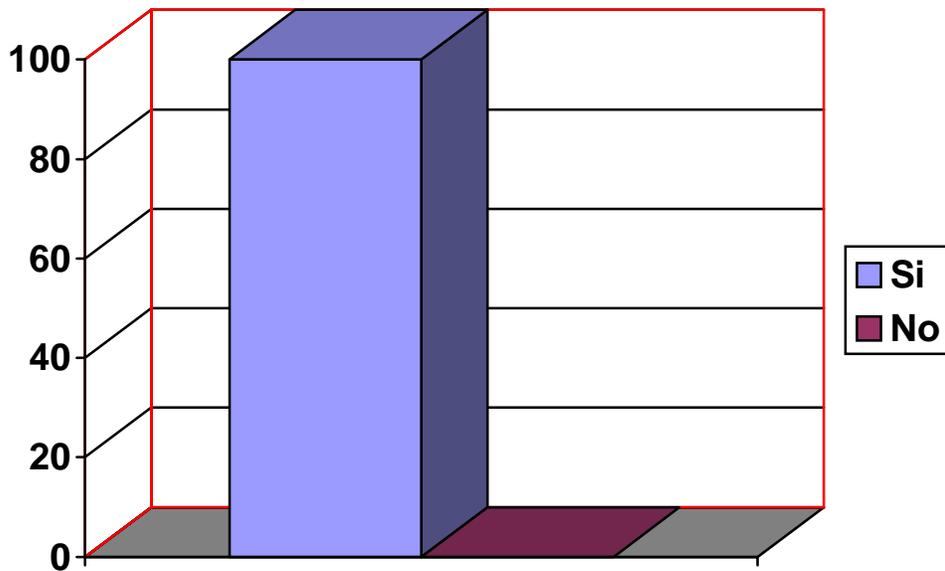
Se mantiene una tendencia similar a la respuesta No. 1

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



La tendencia se mantiene en un 80/20 lo cual debido a la distancia entre las ciudades es bastante razonable, no obstante sigue siendo atractivo.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

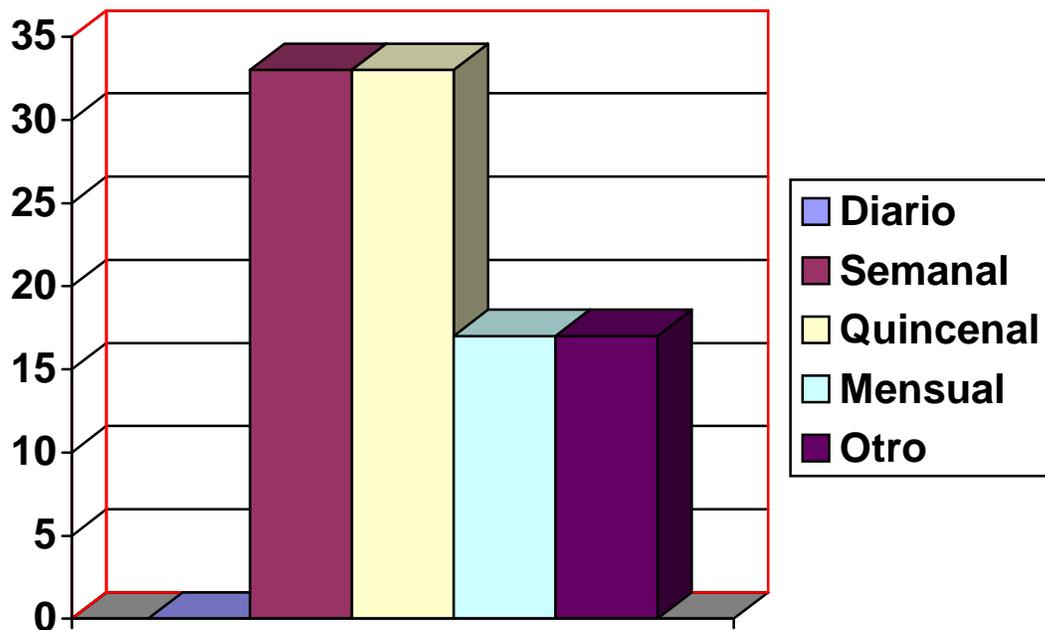


La tendencia de las respuesta en este reactivo es 100 % favorable.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

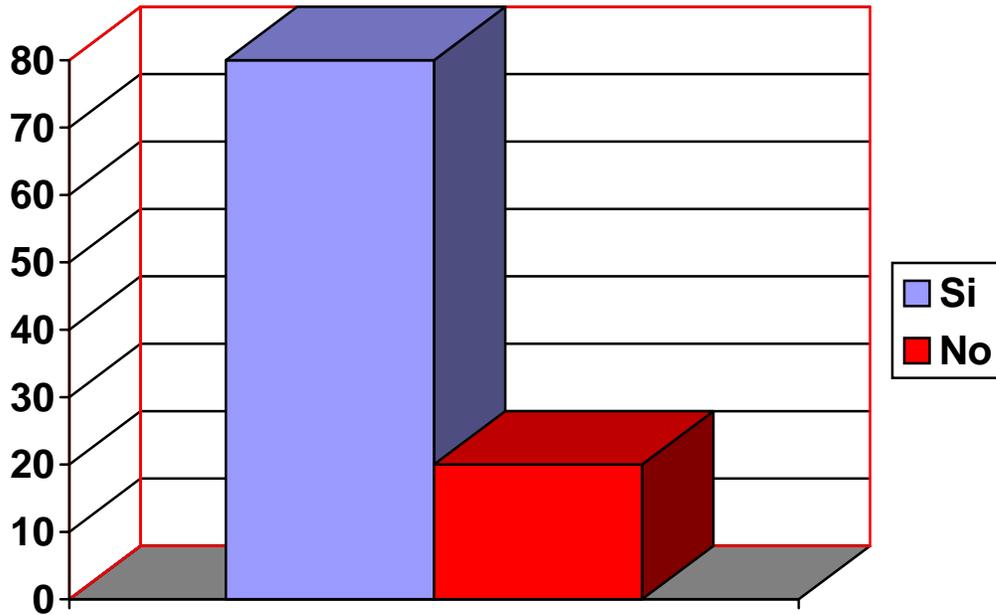
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



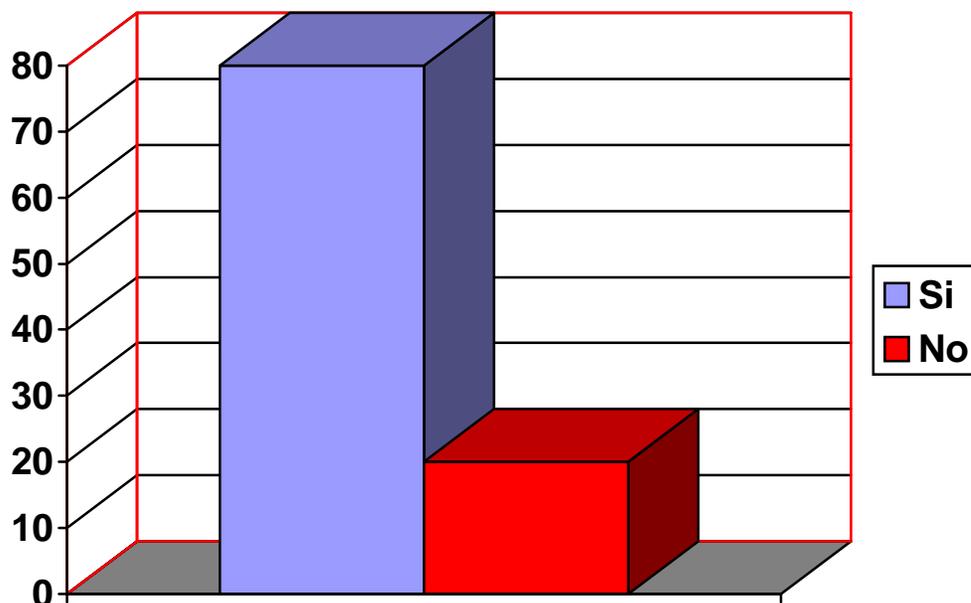
La frecuencia de surtido de mercancías es amplia en el sentido de que se surte semanal o quincenal mente en la misma proporción principalmente.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



Bastante lógico resulta observar la tendencia hacia esta pregunta, la cual es similar a lo obtenido en los reactivos 1 y 2.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



Los resultados marcan una tendencia a que los comerciantes muestran cierto interés en adquirir o reservar un espacio en el área de tianguis pero el 20 % de la muestra no manifiesta interés.

9. ¿De qué forma le perjudicaría la construcción de la central de abastos?

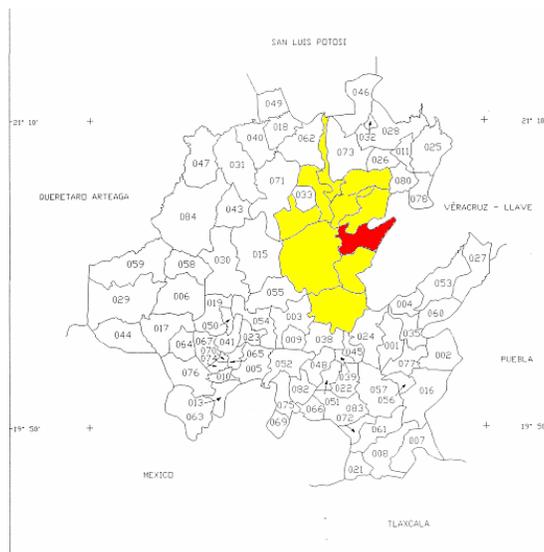
No se reportan datos.

Recomendaciones acerca de los comerciantes de Tlanchinol Hidalgo.

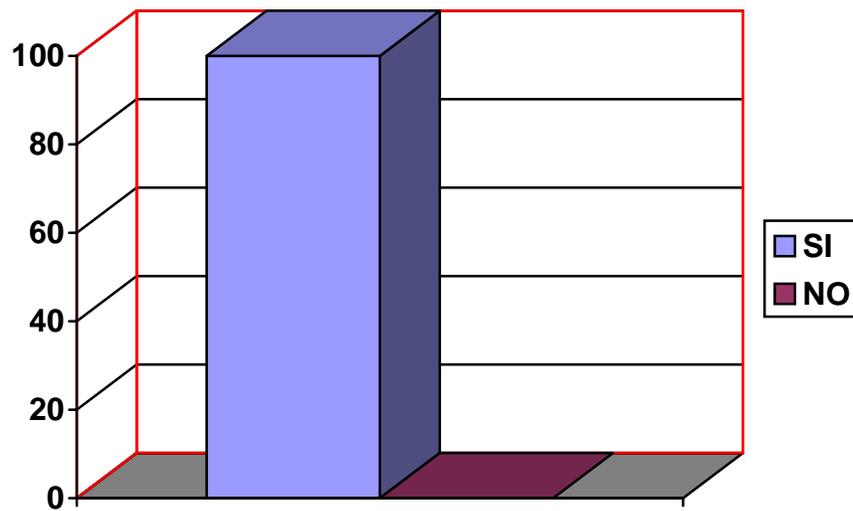
- Aunque existe una tendencia negativa de un 20 %, se recomienda atender con interés a este segmento, ya que al 80 % de la muestra le pareció interesante el proyecto.
- Debe hacerse una difusión fuerte en esa zona ya que la distancia es un factor fundamental para no asistir al complejo comercial.
- Los comerciantes que vieron con interés el proyecto, manifestaron los beneficios en gastos y riesgos con la presencia de la central de abastos.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE XOCHICOATLÁN HIDALGO.

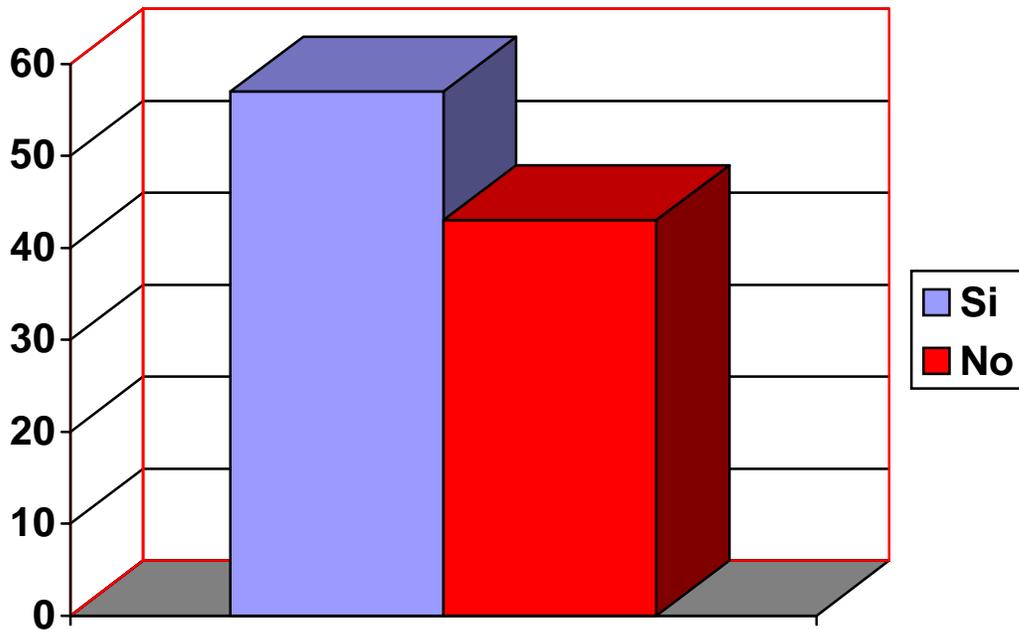


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



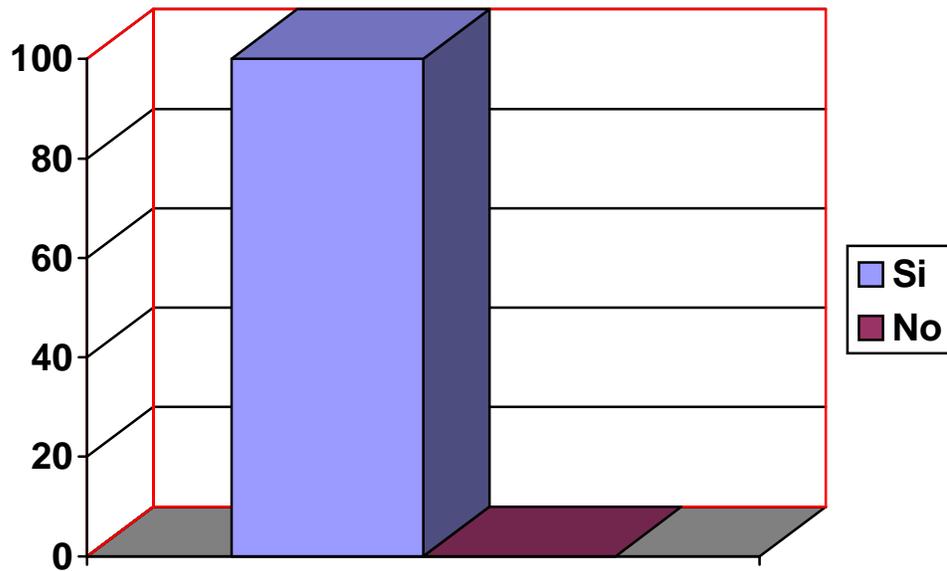
El 100 % de la muestra manifiesta su acuerdo en la construcción de la Central de Abastos.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



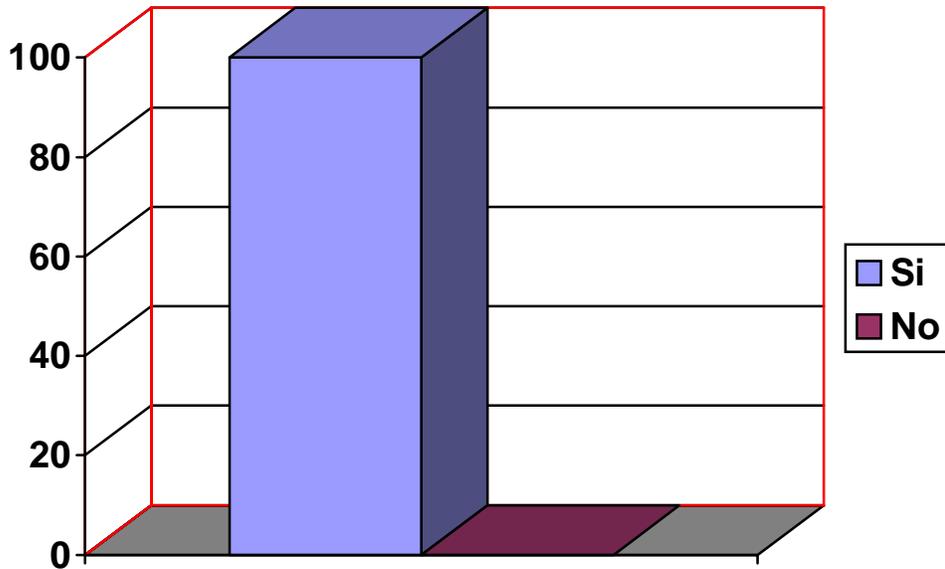
En este reactivo la proporción es muy semejante. No obstante los resultados de la pregunta anterior, aquí se puede notar que no estarían totalmente dispuestos a invertir en un local o bodega.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



Nuevamente se manifiesta la tendencia positiva en cuanto a los beneficios de surtir en la central de abastos.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

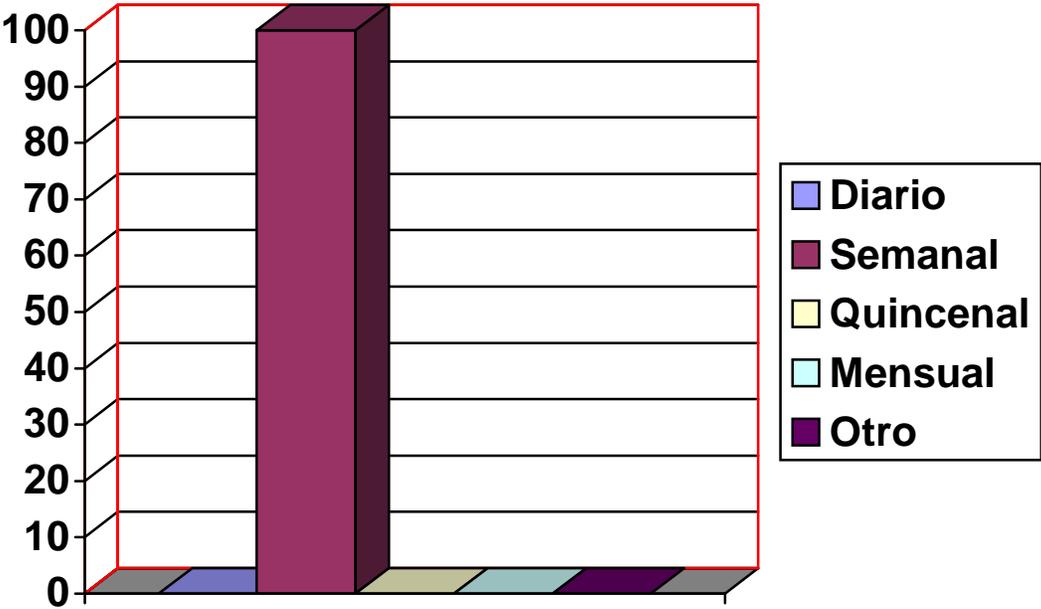


Los comerciantes consideran muy benéfico la presencia de una Central de abastos en Zacualtipán, aunque no estén dispuestos a invertir, si manifiestan interés en acudir a surtir mercancías para sus negocios.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

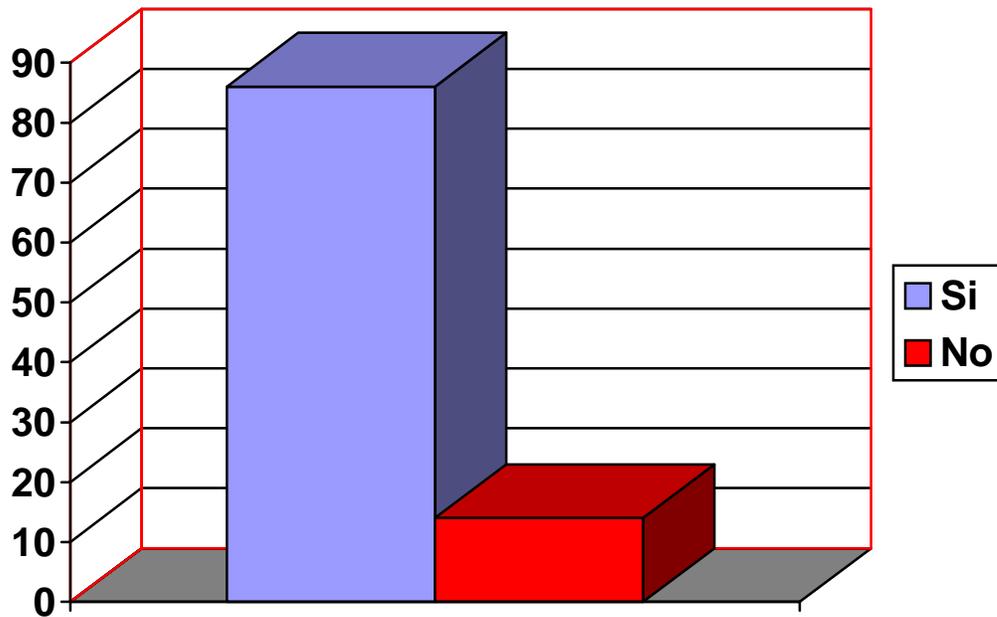
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



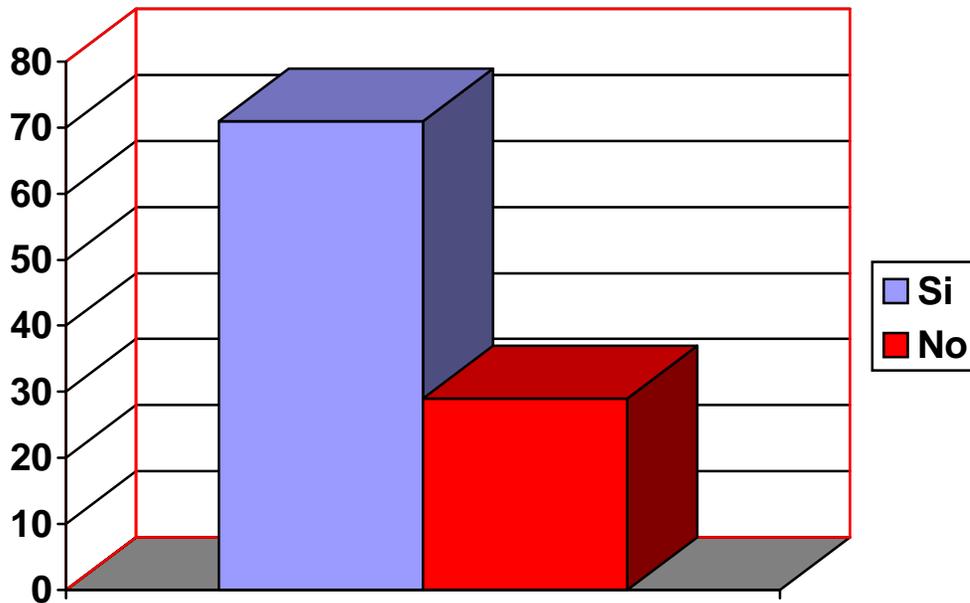
La totalidad de la muestra manifestó que surte sus negocios semanalmente.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



Con la presencia de apoyos para adquirir un local o bodega, la tendencia se define marcadamente a invertir en el proyecto.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



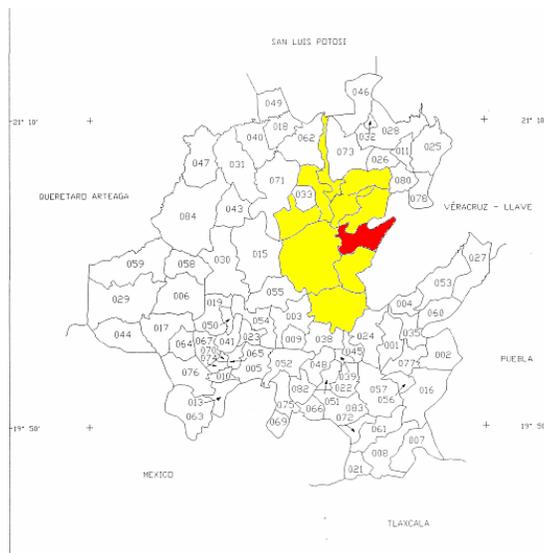
71 % manifiesta su acuerdo e interés en tener un espacio en el tianguis mientras que al 29 % restante no le interesa.

Recomendaciones para los usuarios de Xochicoatlán Hidalgo.

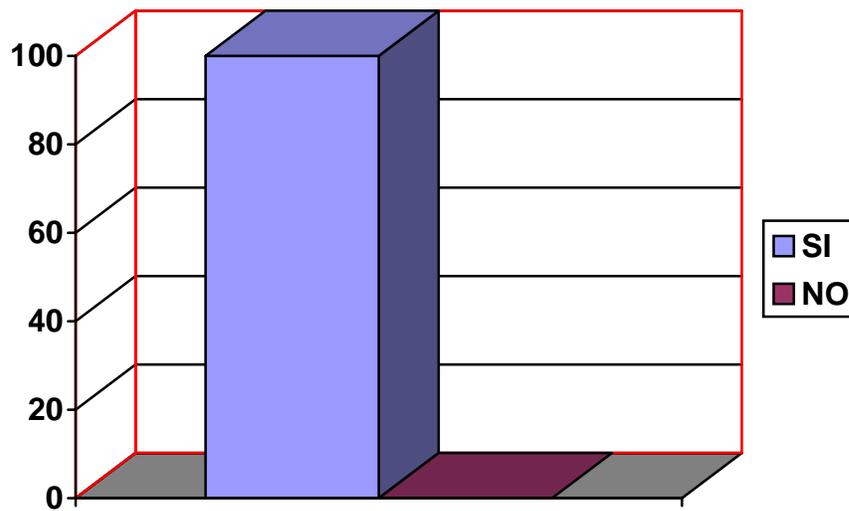
- El principal beneficio para los comerciantes es el hecho de tener un punto cercano de abasto, ellos están interesados en el proyecto aunque preferentemente para surtirse de mercancía y no tanto como inversionistas potenciales.
- Es posible lograr interesar a los comerciantes a través de campañas de difusión y promoción del proyecto.
- Una vez mas la distancia es un elemento que influye en el interés de los comerciantes de esa región.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE COMERCIANTES DE ZACUALTIPÁN HIDALGO.

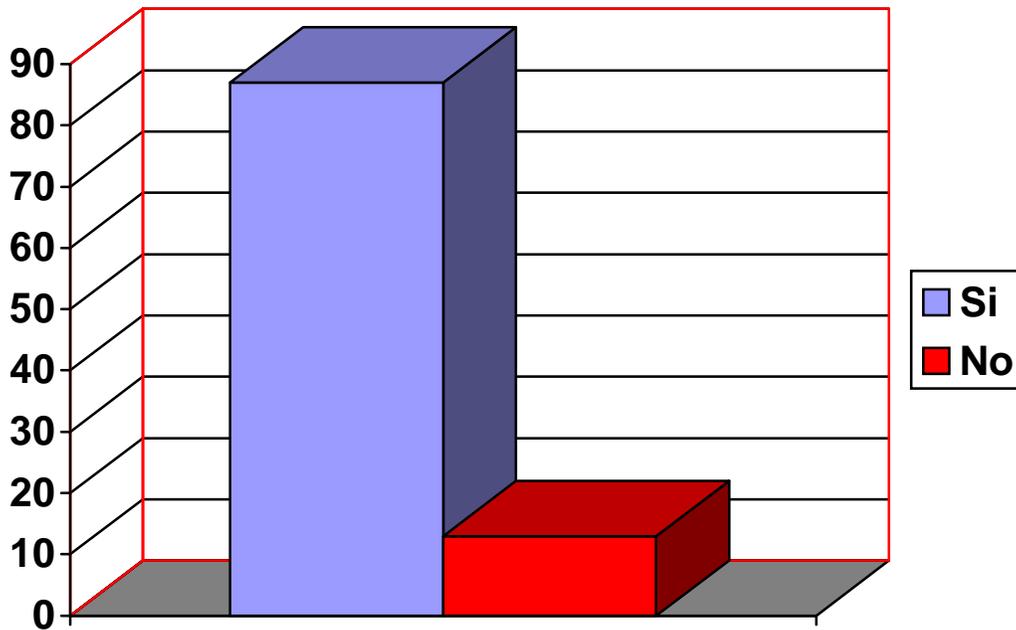


1. ¿Considera Ud. que sería bueno crear un centro comercial en donde venda sus mercancías?



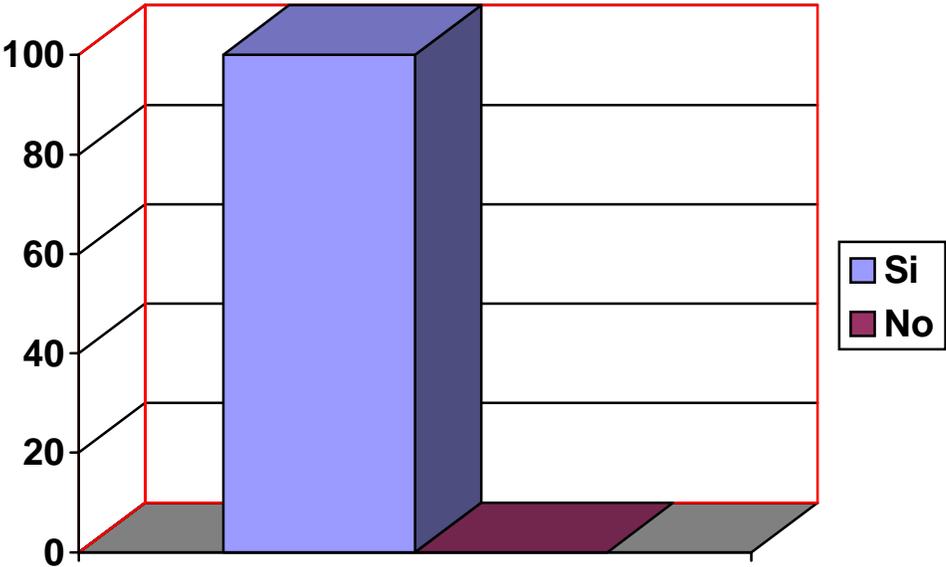
A todos los comerciantes les interesa el proyecto central de abastos.

2. Debido a la comodidad y espacios apropiados ¿le gustaría rentar o comprar un local para establecer un negocio en este centro comercial?



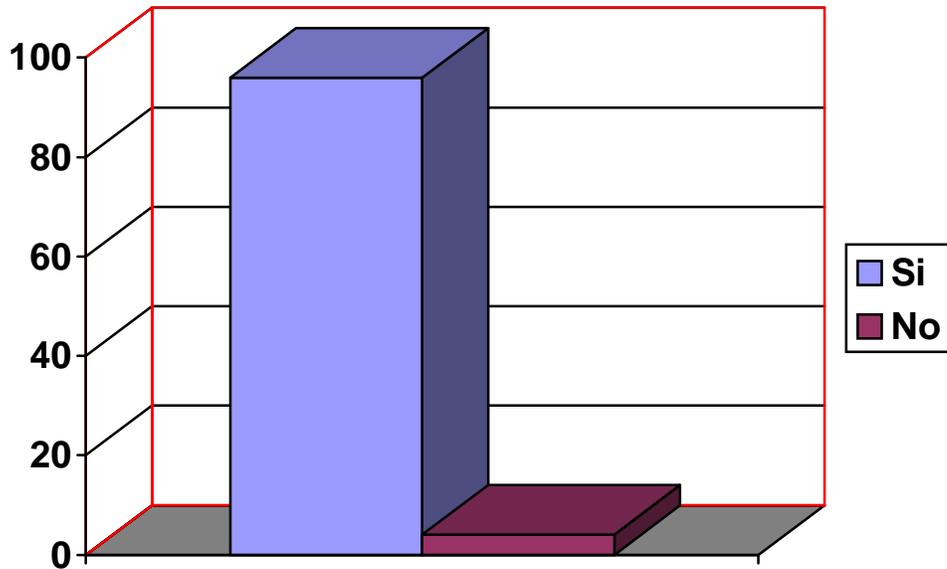
El 87 % manifiesta interés por adquirir o rentar un local o bodega, mientras que al 13 % restante no le interesa.

3. Debido al ahorro en tiempo y costo, ¿asistiría a surtir de mercancías?



Absolutamente todos los comerciantes muestreados respondieron positivamente a la pregunta.

4. ¿Considera Ud. que sería de benéfico tener más cerca un centro comercial en el que pudiera surtir de mercancías para su negocio?

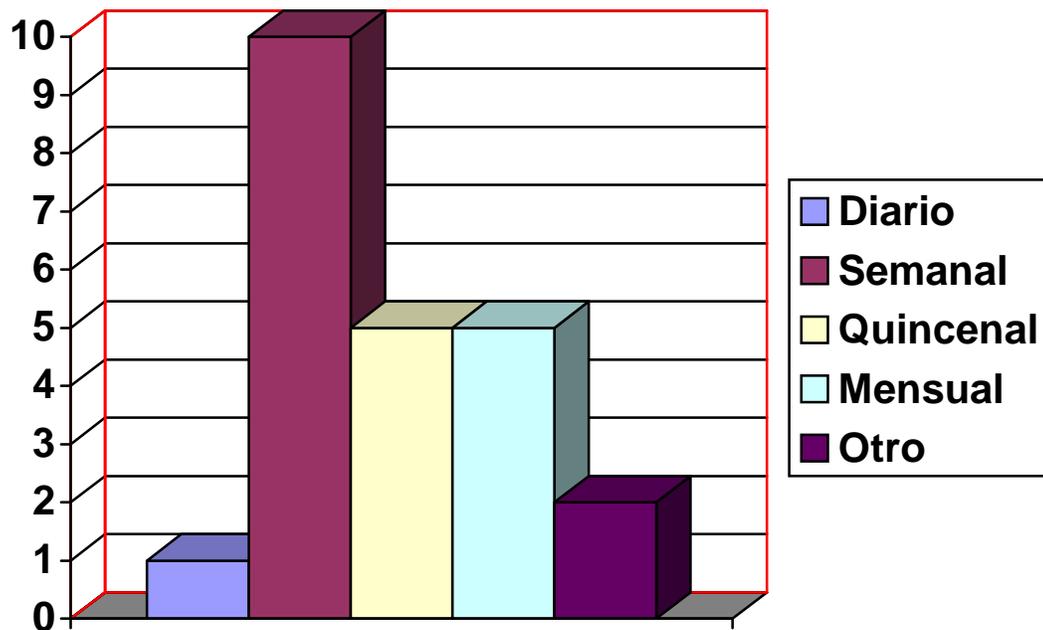


Solamente un 4% de la muestra manifiesta incomodidad por la presencia de la central de abastos.

5. ¿De qué manera le beneficiaría a Ud. la construcción de un centro comercial?

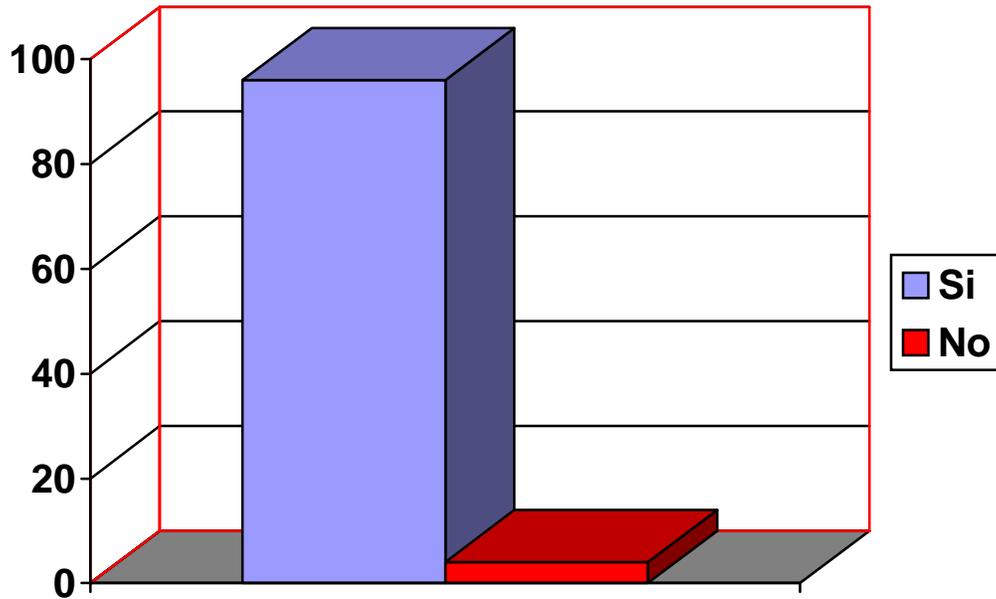
Ningún entrevistado aportó respuestas.

6. ¿Con qué frecuencia surte de mercancía su negocio?



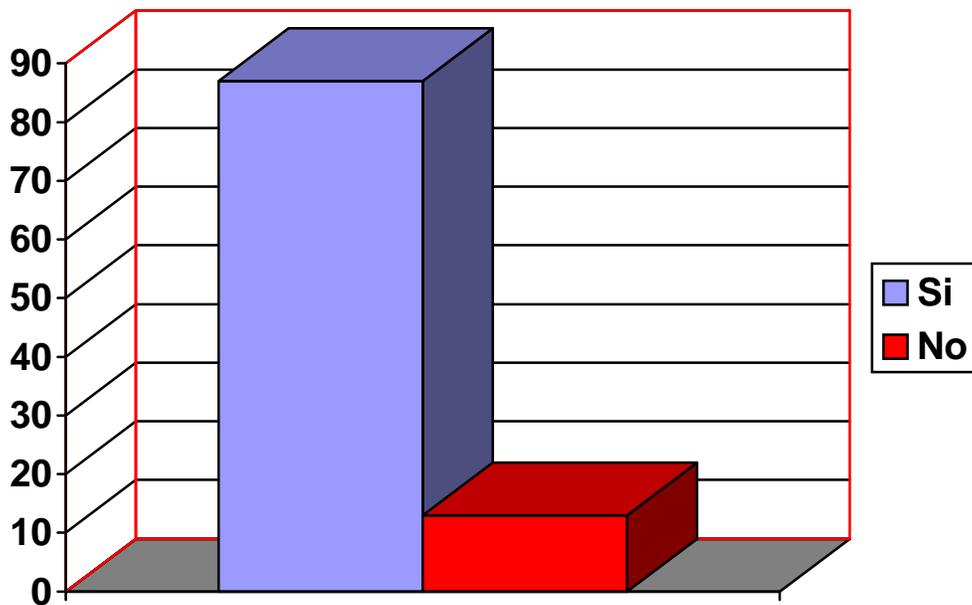
La frecuencia mas marcada para surtir mercancías es semanalmente.

7. Si el gobierno le diera ayuda para comprar un local en el centro comercial. ¿Lo adquiriría?



Los resultados son muy positivos, ya que marcan una tendencia clara a pretender un local o bodega con apoyos financieros, esto en un 96%.

8. ¿Le gustaría la idea de tener un espacio en el área destinada para tianguis en la central de abastos?



La tendencia negativa sube un poco con relación a la pregunta anterior, aunque un 87% de muestra manifiesta interés en los espacios para tianguis.

Recomendaciones acerca de los comerciantes de Zacualtipán Hidalgo.

- A los comerciantes de Zacualtipán les parece muy atractivo y conveniente tener un centro de abastos.
- Se asegura que a los comerciantes les gustaría establecerse en un local basado a que un porcentaje de la población se dedica a esa actividad y la ciudad no cuenta con espacios adecuados para ello.
- La tendencia a aceptar el proyecto es muy alta, se considera que los comerciantes recibirán el proyecto con beneplácito.

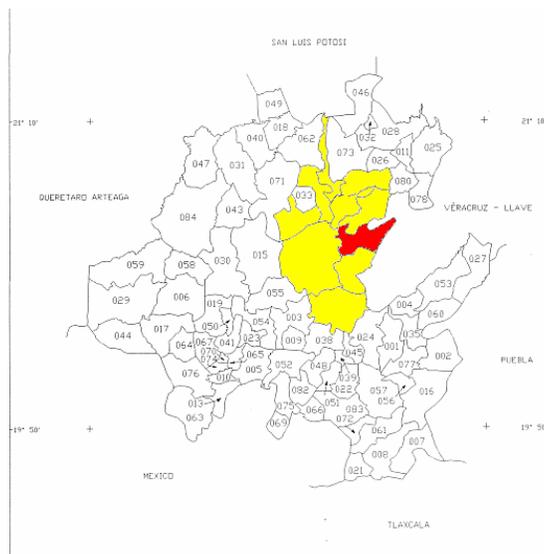
[Volver al índice](#)



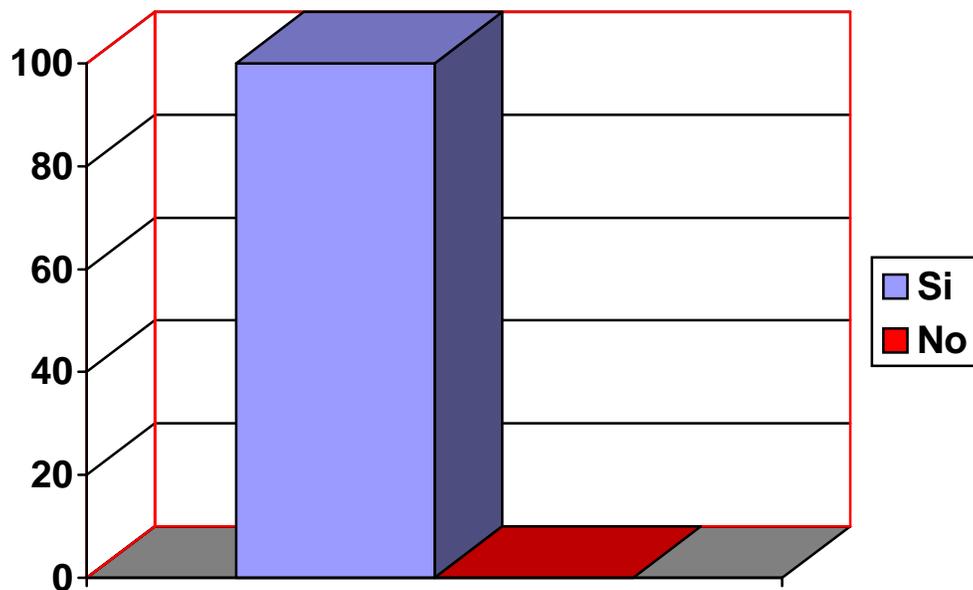
RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PROVEEDORES DE LA REGIÓN.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE PROVEEDORES DE CALNALI HIDALGO.

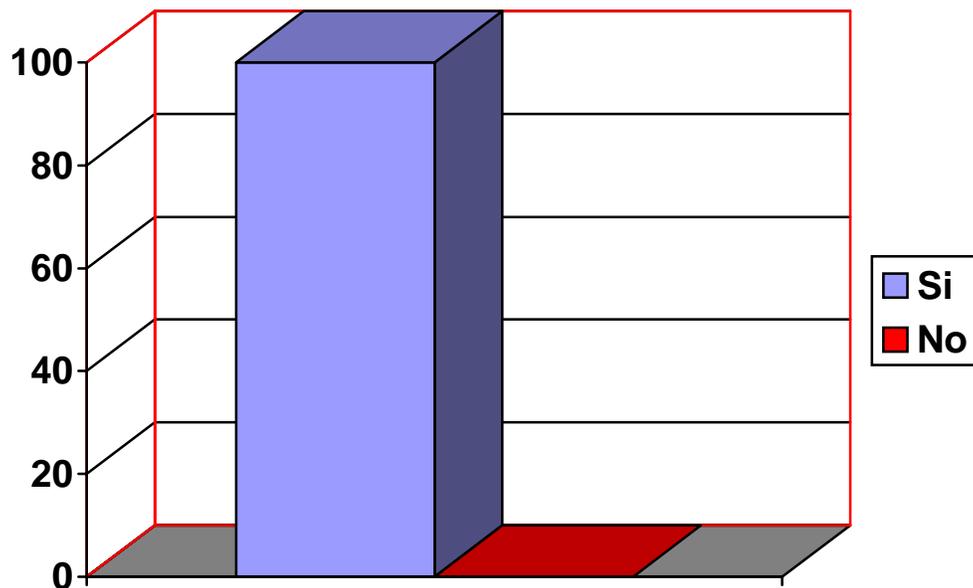


1. ¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en el cual se contemplen espacios para central de abastos?



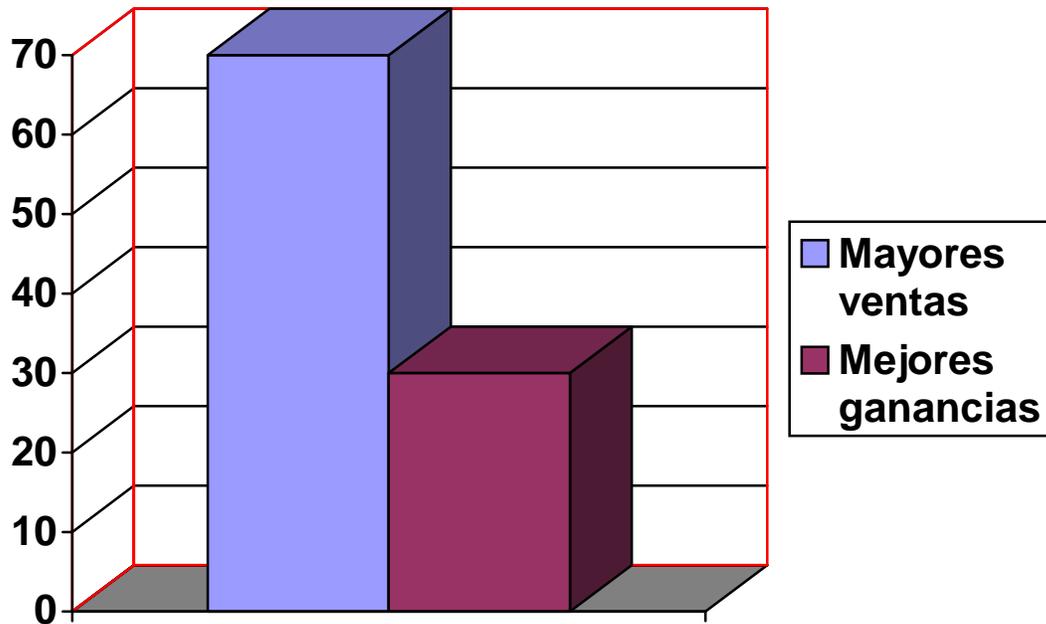
La totalidad de la muestra manifiesta un buen interés por la creación de la central de abastos.

2. ¿Estaría dispuesto a ir a vender las mercancías que produce a este centro comercial?



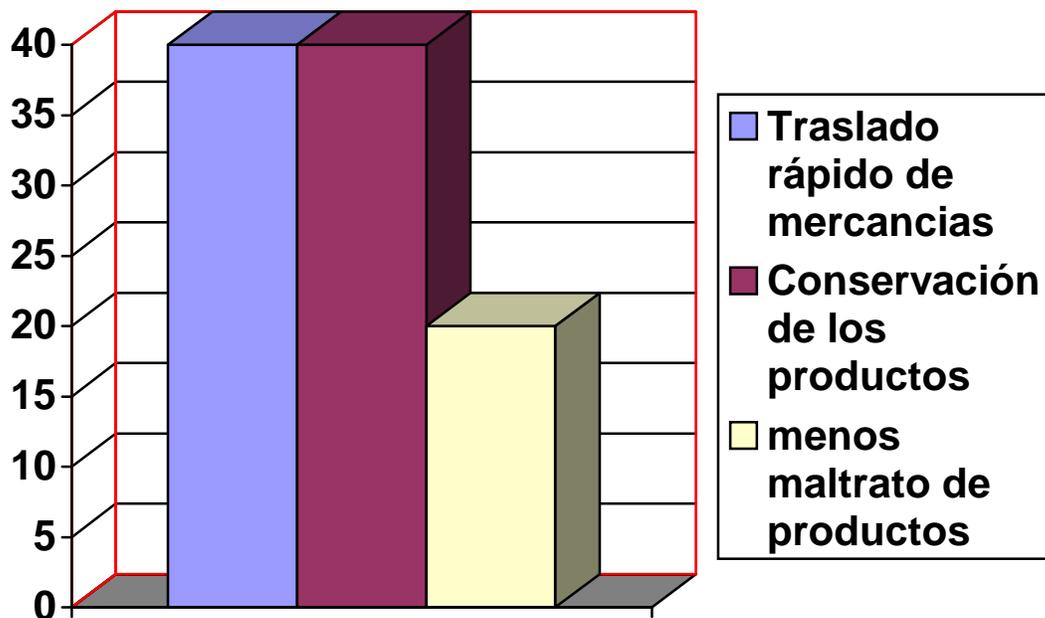
Nuevamente la totalidad de los entrevistados manifiesta su aceptación ante la posibilidad de concurrir a la central de abastos a vender sus productos.

3. ¿Qué beneficios tendría para usted como productor el tener cerca una central de abastos?



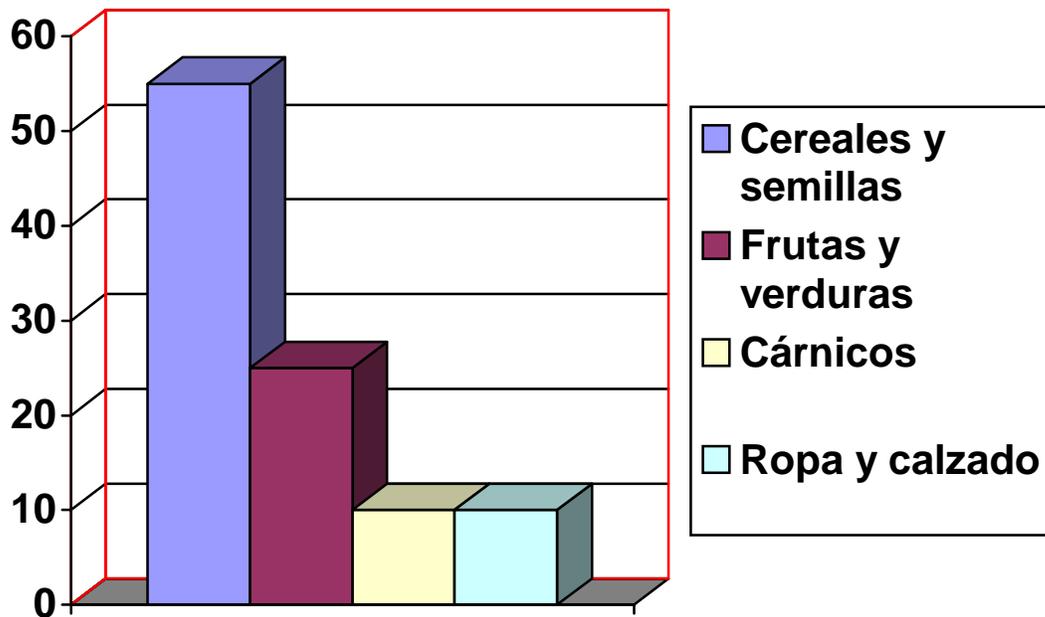
De acuerdo con el resultado de la encuesta, el 70 % de los entrevistados consideran a la central de abastos como una buena opción para incrementar sus ventas y en un 30 % mejorar sus utilidades.

4. ¿De qué forma le ayudaría la construcción de la central de abastos en la distribución de sus productos?



Los entrevistados consideran que los mayores beneficios son en cuanto al tiempo de traslado y la conservación de los productos.

5. ¿Qué productos podría comercializar en la central de abastos?

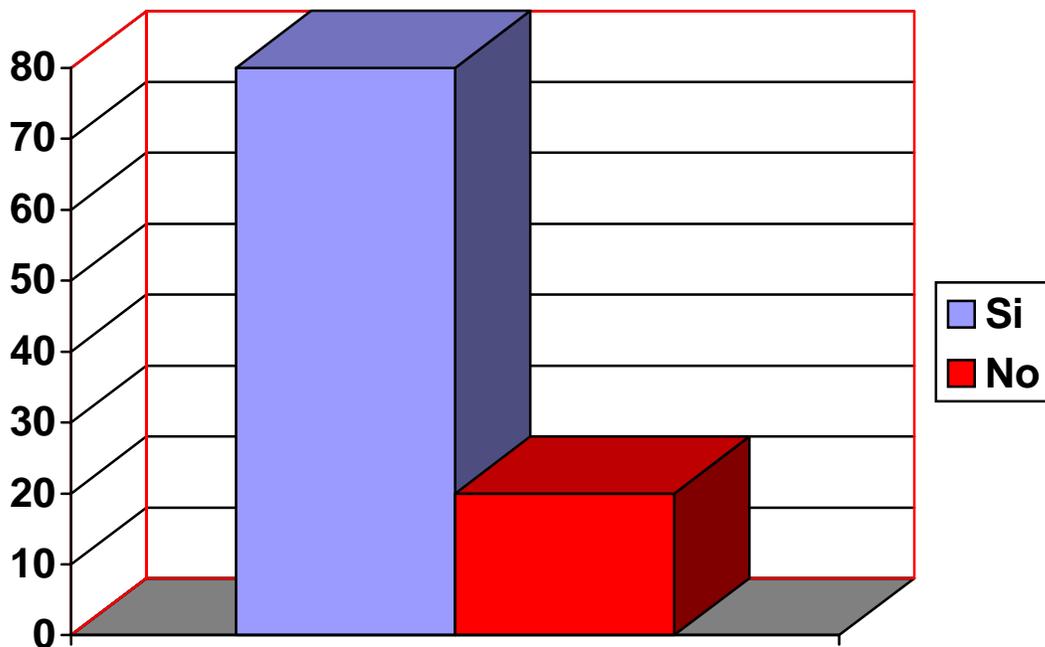


Los productores de Calnali comerciarían principalmente con cereales y semillas así como frutas y verduras.

6. En caso de que vendiera sus productos en la central de abastos, ¿en qué cantidad lo haría?

La muestra no aportó información

7. ¿A Ud. como productor, le convendría establecer un local en este centro comercial?



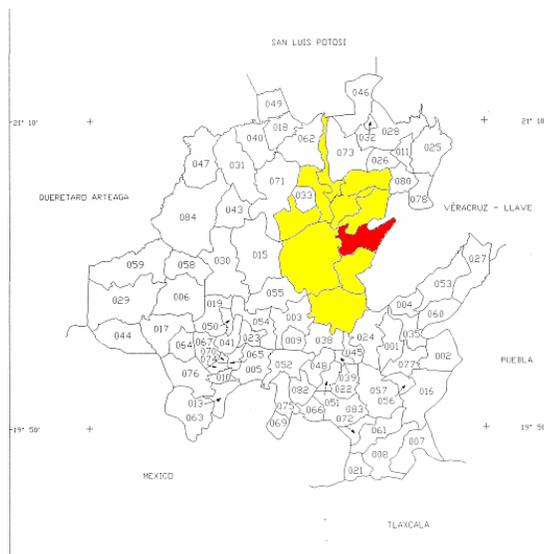
20 % de la muestra manifiesta que no le es interesante el establecer un local comercial en la central de abastos, sin embargo 80 % dijo que si.

Observaciones para los productores de Calnali Hidalgo.

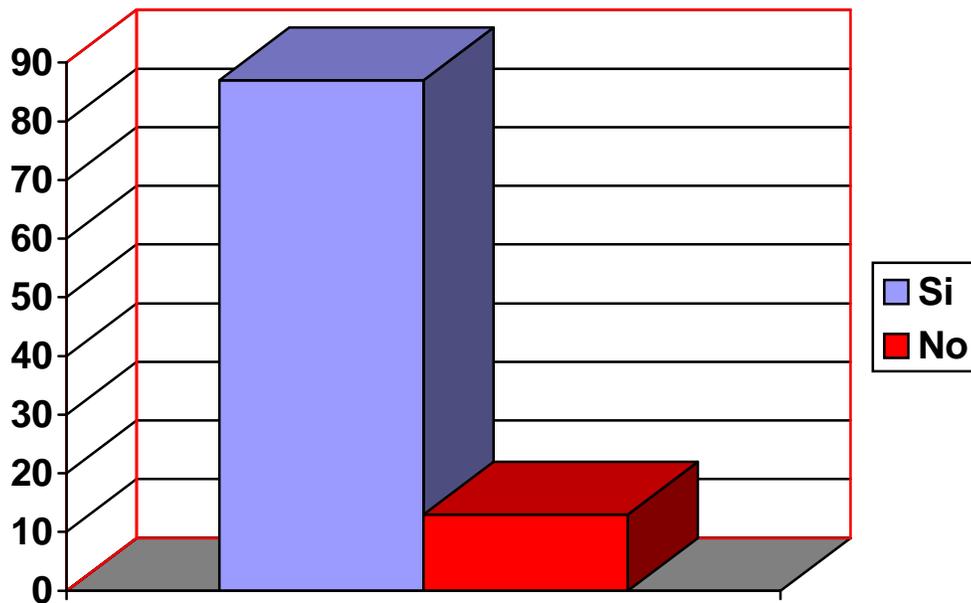
- Hay un gran interés por parte de los productores de Calnali en la central de abastos.
- Calnali es un lugar de gran producción agrícola y ganadera, lo cual lo hace bastante interesante.
- La distancia entre Calnali y Zacualtipán es un impedimento para que el 20 % de los productores considere que no quiere establecer un local comercial.
- La muestra no aporta información de las cantidades que comerciaría puesto que desearían ver la operatividad del complejo comercial.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE PROVEEDORES DE METZTITLÁN HIDALGO.

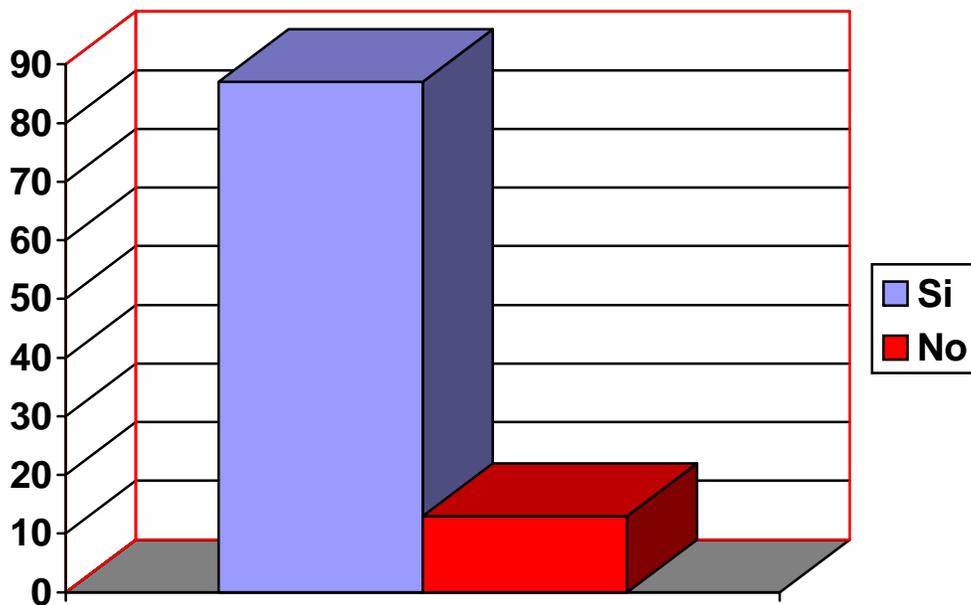


1. ¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en el cual se contemplen espacios para central de abastos?



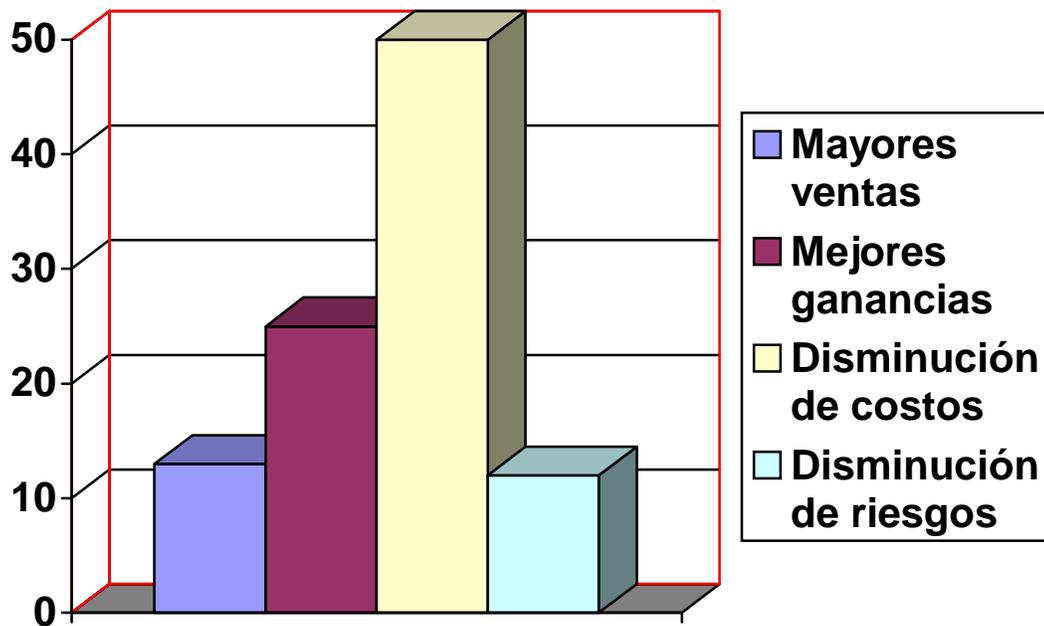
Existe un 13 % de rechazo al proyecto de la central de abastos por parte de los productores de Metztlán.

2. ¿Estaría dispuesto a ir a vender las mercancías que produce a este centro comercial?



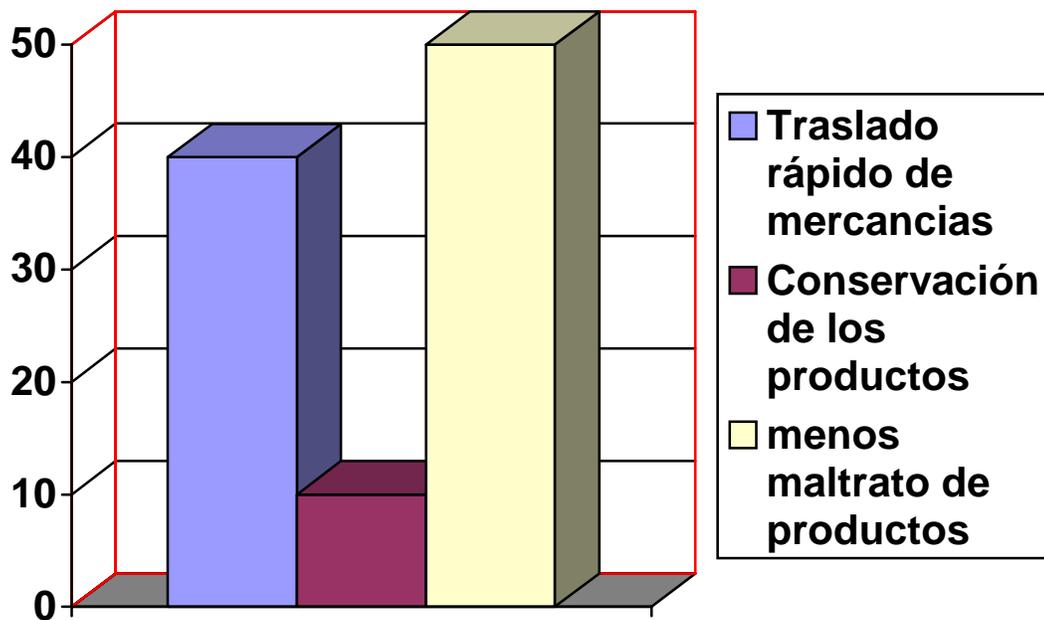
Se mantiene la misma proporción que el reactivo pasado, el 87 % de la muestra manifiesta su inquietud por vender en la central de abastos.

3. ¿Qué beneficios tendría para usted como productor el tener cerca una central de abastos?



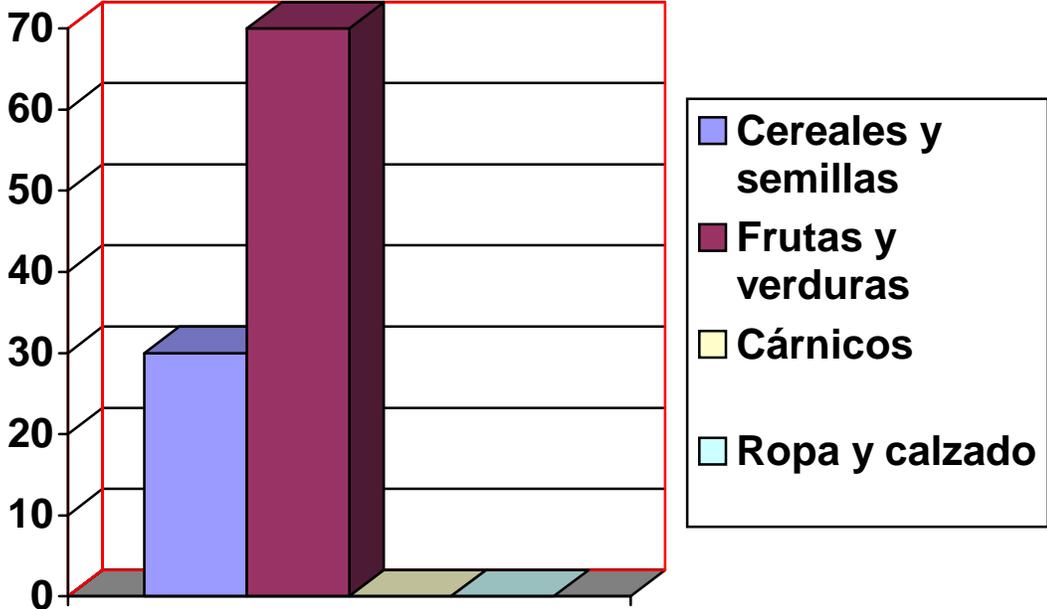
El aspecto más interesante para los productores de Metztitlán es la disminución de costos por fletes.

4. ¿De qué forma le ayudaría la construcción de la central de abastos en la distribución de sus productos?



El beneficio más notable para los productores de Metztlán es el menor maltrato de sus artículos.

5. ¿Qué productos podría comercializar en la central de abastos?

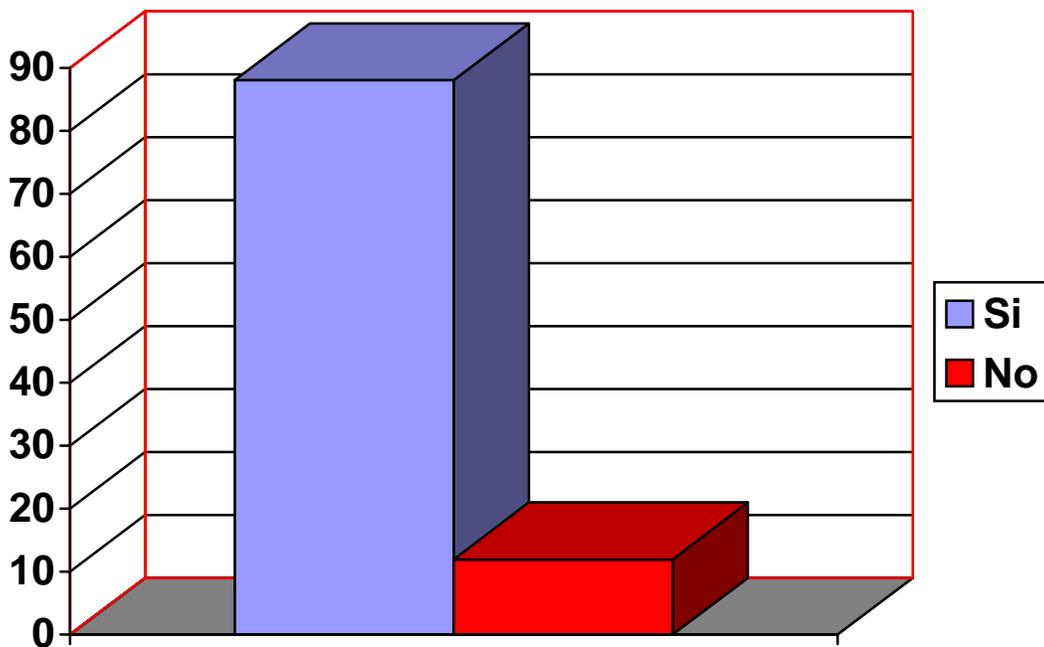


Los productores de Metztitlán son mayoritariamente agrícolas tal y como se ve en la tendencia de los productos que estarían dispuestos a comercializar, 70% frutas y verduras y 30% cereales y semillas.

6. En caso de que vendiera sus productos en la central de abastos, ¿en qué cantidad lo haría?

La muestra no aportó información

7. ¿A Ud. como productor, le convendría establecer un local en este centro comercial?



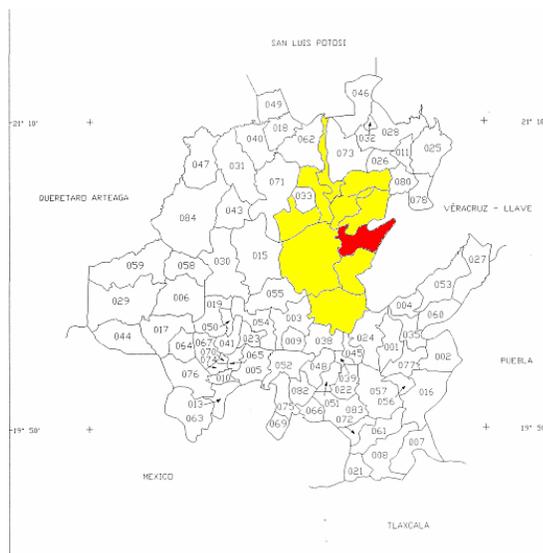
Al 88 % de los productores de Metztitlán le resulta interesante la idea de instalar un local comercial en la central de abastos de Zacualtipán.

Observaciones acerca de los productores de Metztitlán Hidalgo.

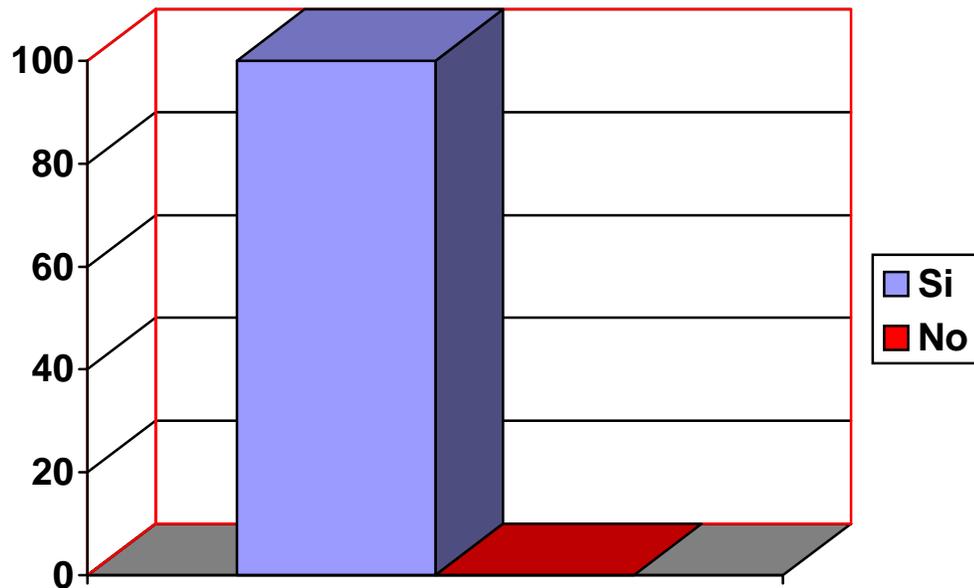
- Los productores de Metztitlán son mayoritariamente agrícolas y resultan un segmento muy interesante para la central de abastos.
- Es posible que la razón de que el 12 % no se interese por instalar un local comercial sea la distancia y también la saturación de sus ventas.
- Debe implementarse una campaña de difusión de la central de abastos para que el productor anticipe sus beneficios.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS DE PROVEEDORES DE ZACUALTIPÁN HIDALGO.

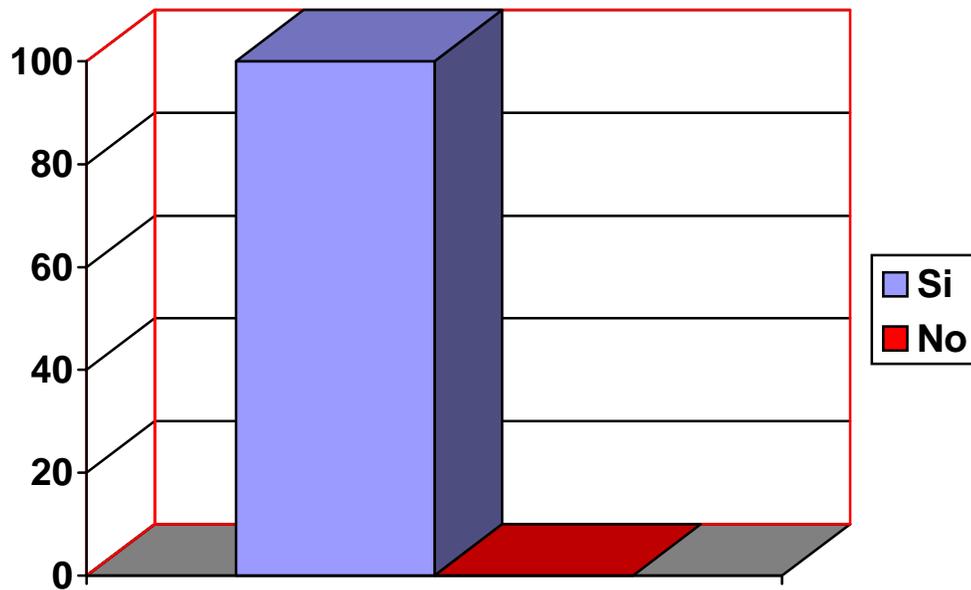


1. ¿Le gustaría que hubiera un centro comercial en el cual se contemplen espacios para central de abastos?



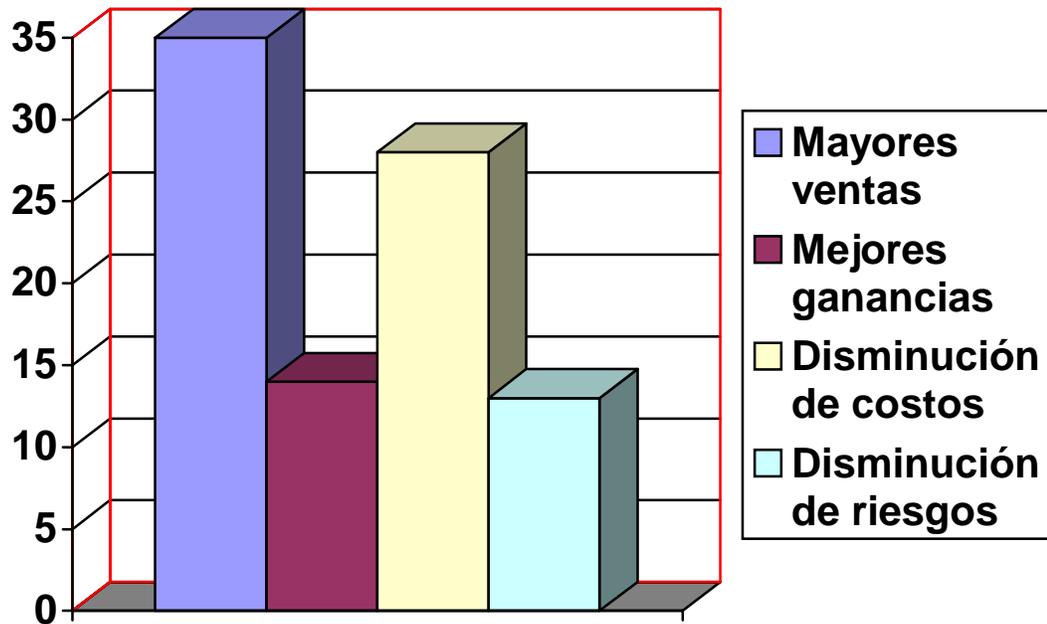
A la totalidad de los entrevistados le parece interesante la creación de una central de abastos.

2. ¿Estaría dispuesto a ir a vender las mercancías que produce a este centro comercial?



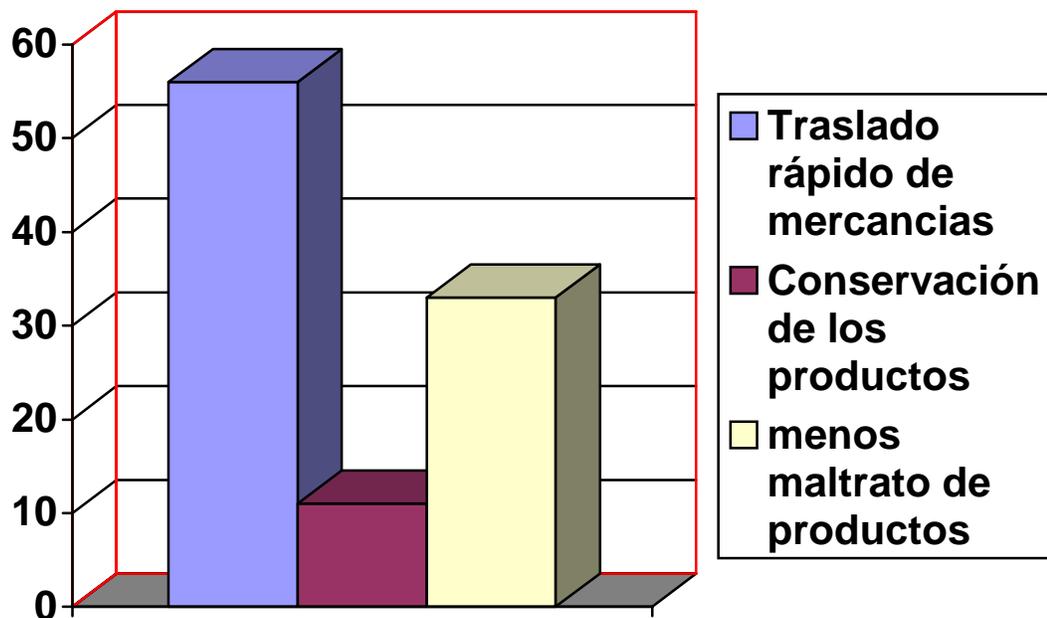
El 100% de la muestra está dispuesto a vender sus productos en la central de abastos.

3. ¿Qué beneficios tendría para usted como productor el tener cerca una central de abastos?



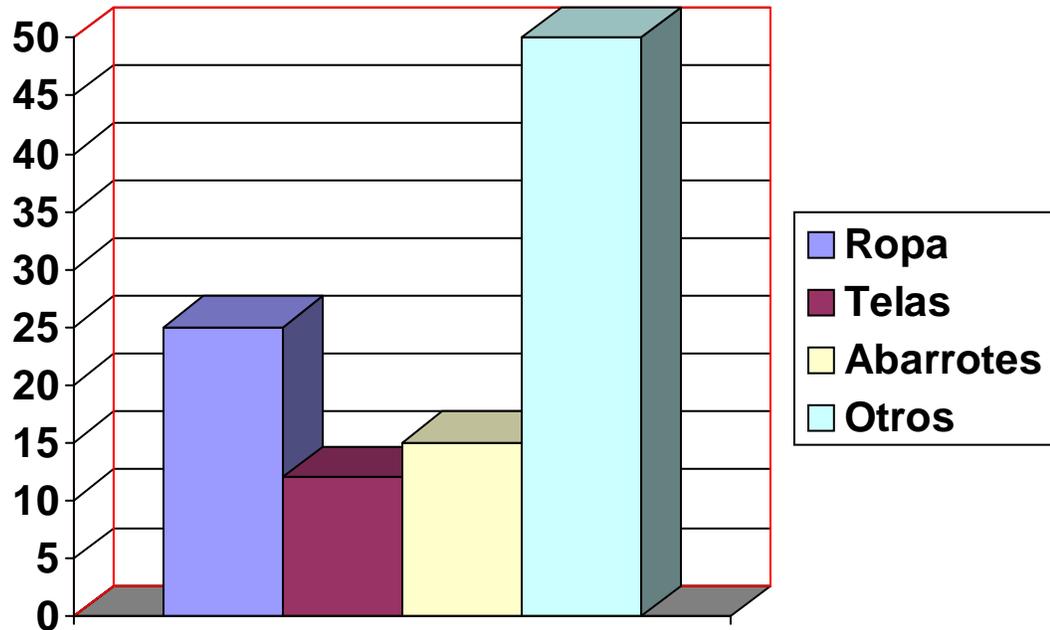
Los mayores beneficios que observan los productores Zacualtipenses son los mayores volúmenes de ventas seguido de la disminución de costos.

4. ¿De qué forma le ayudaría la construcción de la central de abastos en la distribución de sus productos?



Las ventajas más apreciadas por los proveedores son el traslado más rápido de mercancías y el menor maltrato de sus productos.

5. ¿Qué productos podría comercializar en la central de abastos?

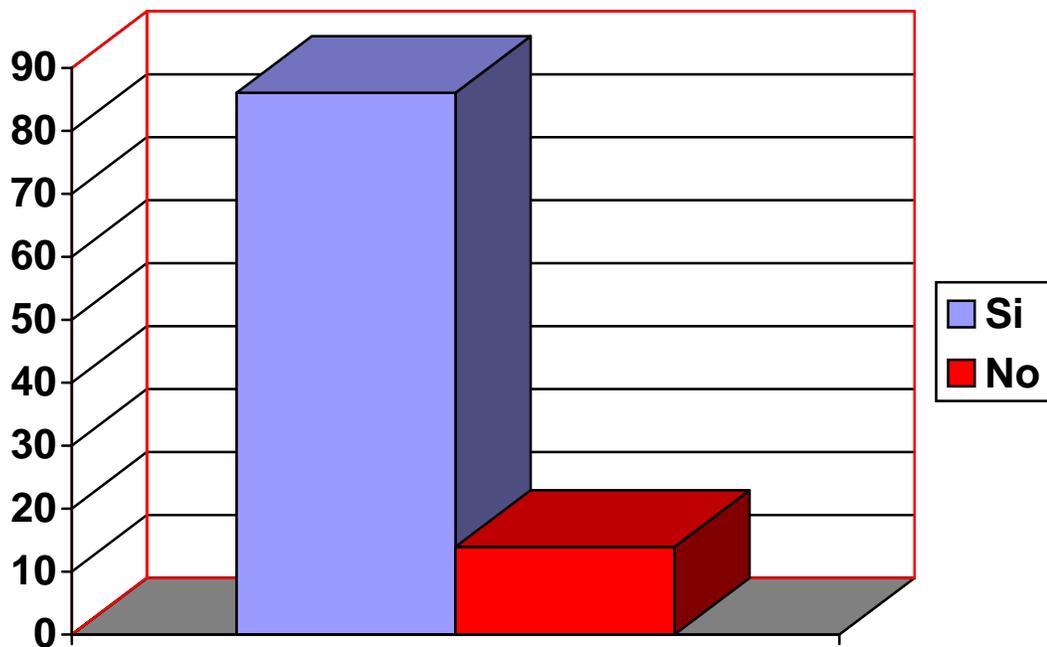


La muestra indica una tendencia a comercializar productos tales como pinturas, refrescos, panes comerciales, preferentemente. Esto indica que se pretenden instalar bodegas de distribución regional.

8. En caso de que vendiera sus productos en la central de abastos, ¿en qué cantidad lo haría?

La muestra no aportó información

9. ¿A Ud. como productor, le convendría establecer un local en este centro comercial?



Al 86 % de la muestra si le interesa instalar un local comercial o bodega para tener operaciones en la central de abastos.

Observaciones acerca de los productores de Zacualtipán Hidalgo.

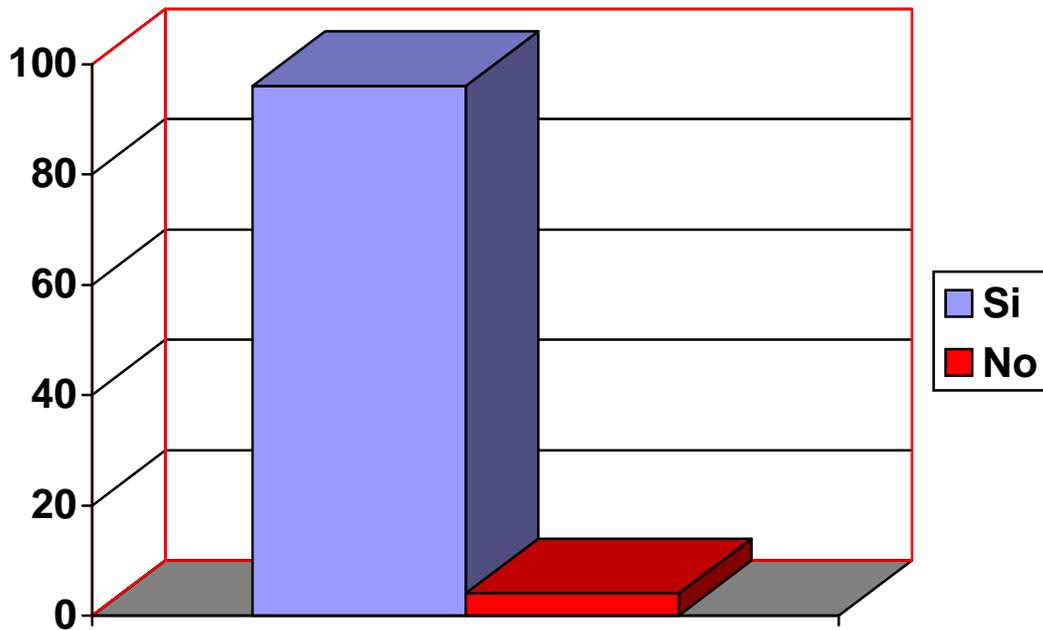
- Zacualtipán es una ciudad donde se concentran diferentes industrias y es un punto estratégico de abasto para la región serrana.
- Existe una gran aceptación por instalar bodegas de distribución regional por parte de empresas nacionales como Bimbo, Sabritas, coca cola, etc.
- La respuesta al proyecto es positiva y garantiza una aceptación del mismo.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS GENERALES DE USUARIOS

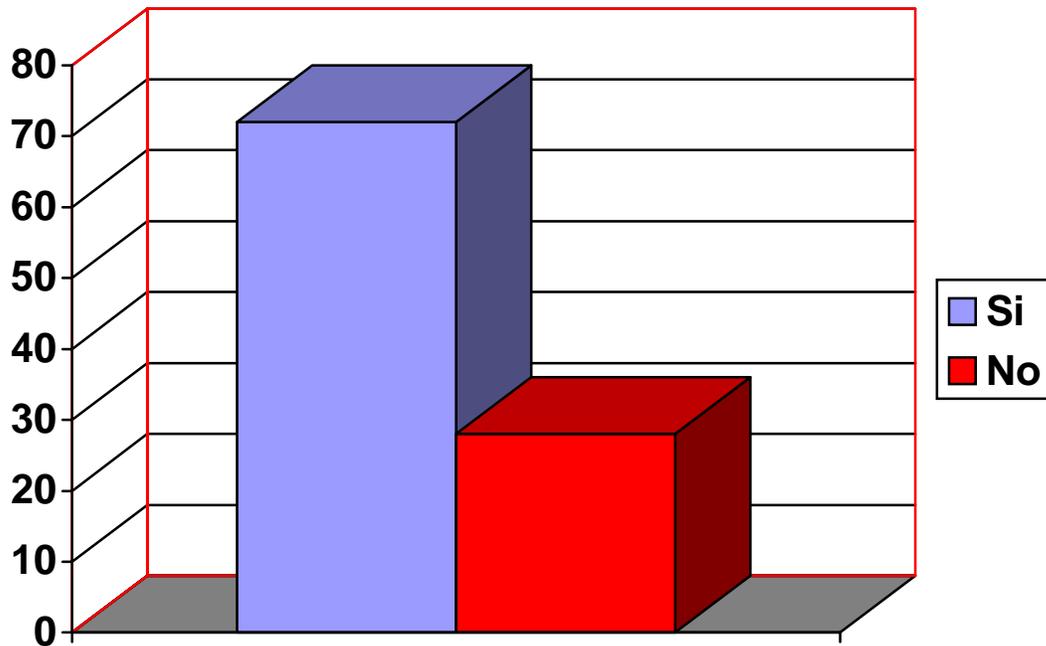


¿Le gustaría un centro comercial en Zacualtipán?



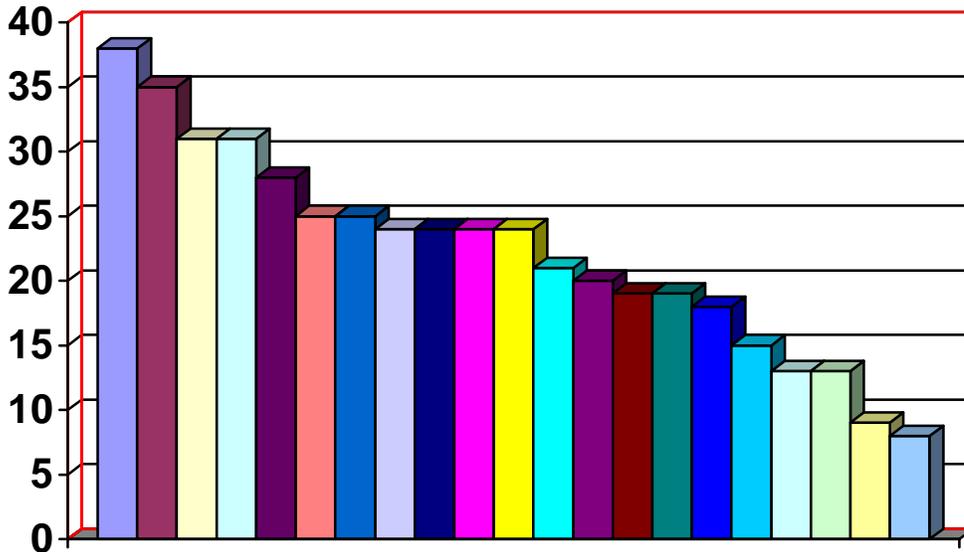
De acuerdo con los resultados globales obtenidos en la encuesta, se puede observar claramente que la mayor parte de la población consumidora de la región está de acuerdo con la idea de la construcción de un centro comercial en la ciudad de Zacualtipán.

¿Estaría dispuesto a ir si el centro comercial estuviera fuera de la ciudad?



El 72 % de los entrevistados estaría dispuesto a asistir al centro comercial no obstante que se encuentre fuera de su ciudad, el 28 % restante representa de alguna manera la resistencia al cambio de lugar de compra.

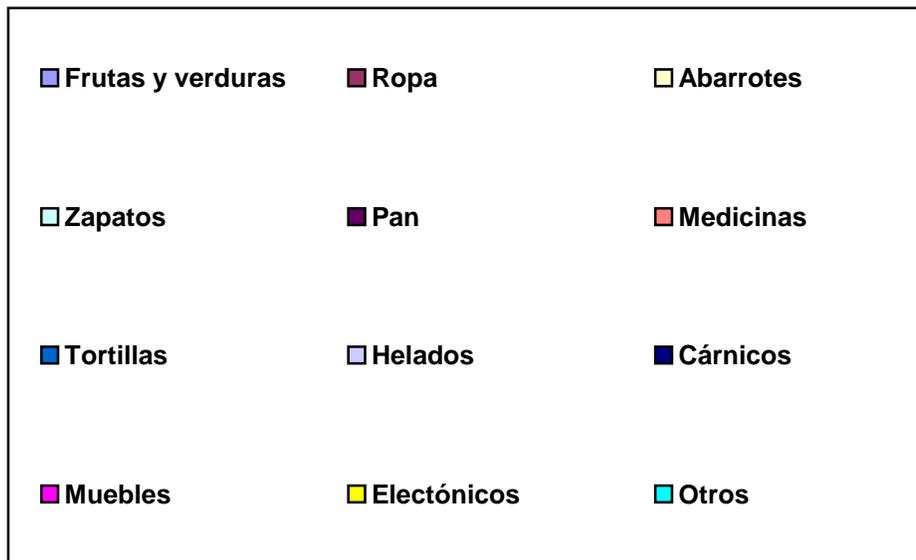
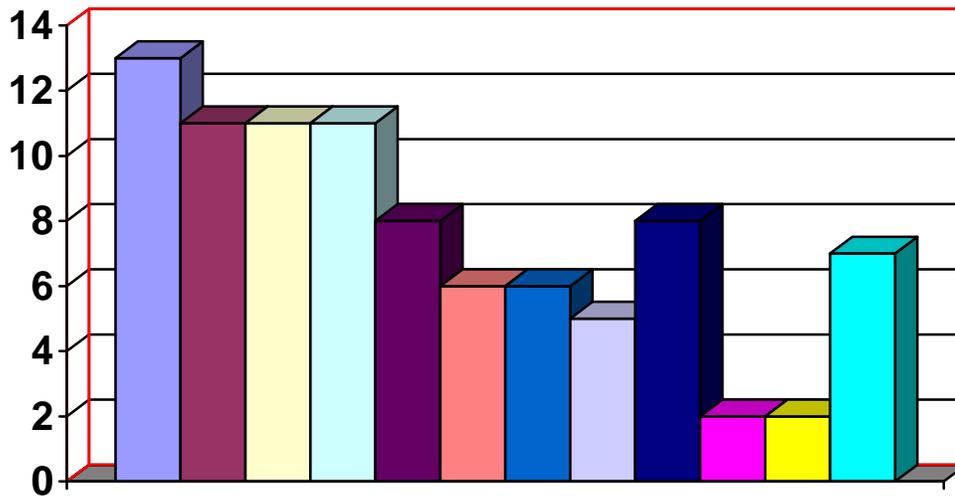
Servicios que les gustarían:



■ Serv. Médicos	■ Restaurantes	■ Cine
■ Esp. Deportivos	■ Estética	■ Bancos
■ Ofna. Teléfonos	■ Estacionamiento	■ Cent. Camionera
■ Fotocopias	■ Cafetería	■ Guardería
■ Lavandería	■ Tintorería	■ Hotel
■ Video	■ Desp. Profesionales	■ Ópticas
■ Fotografía	■ Agencia de viajes	■ Veterinaria

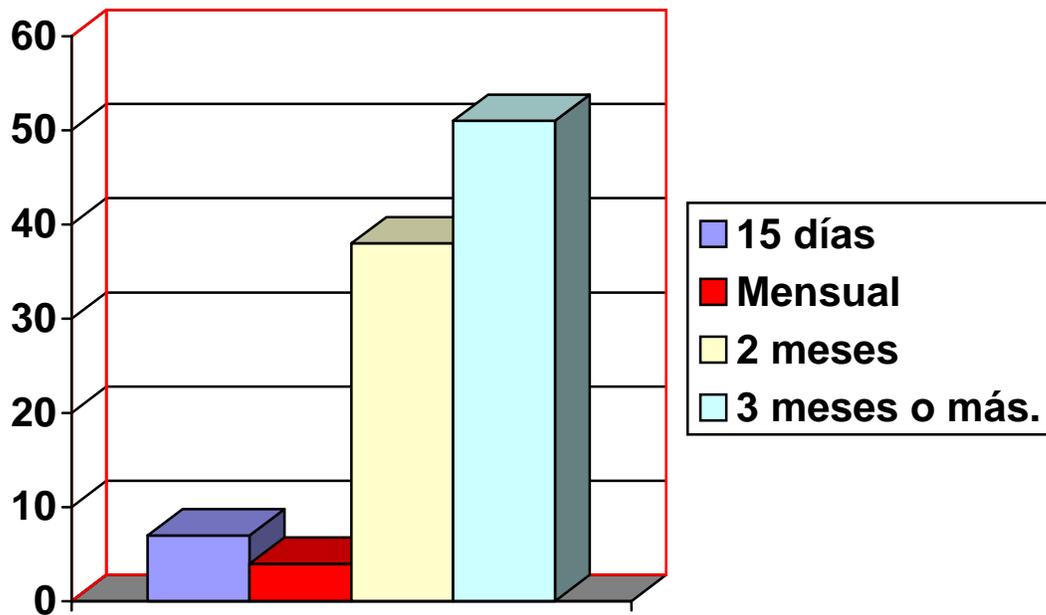
Los servicios que prefieren los usuarios potenciales de la zona son en primer lugar los Médicos, seguido de los restaurantes, cine, espacios deportivos y así sucesivamente. (leer la tabla de datos de izquierda a derecha y en forma descendente)

Los productos de mayor demanda son:



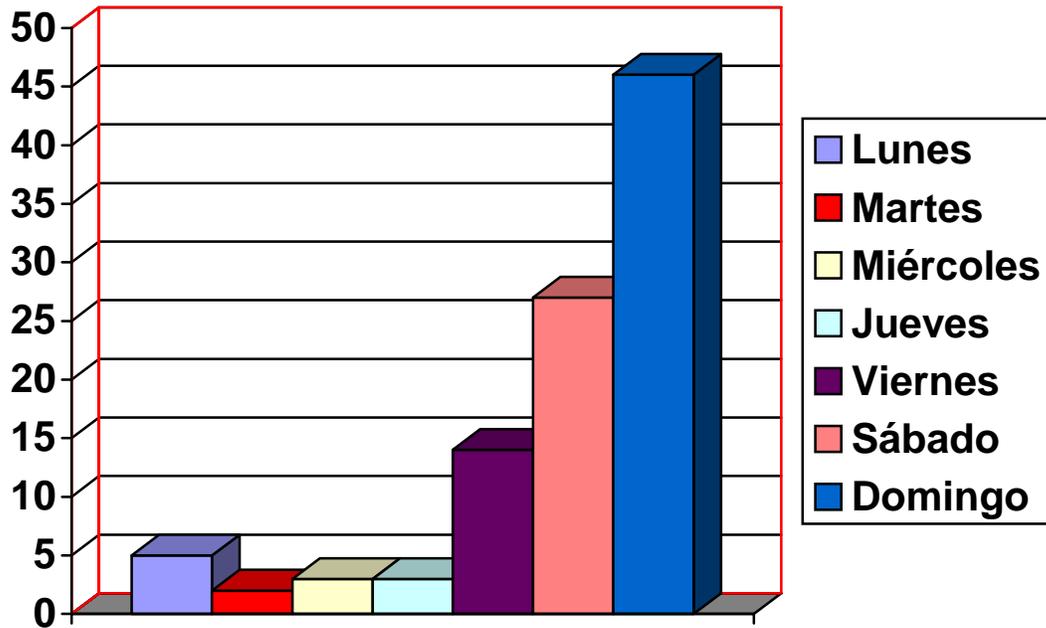
Los productos más recomendables para el centro comercial son: Frutas y verduras; ropa, abarrotes, zapatos y así sucesivamente de acuerdo con el gráfico. (leer de izquierda a derecha en orden descendente).

Frecuencia de compra de calzado:



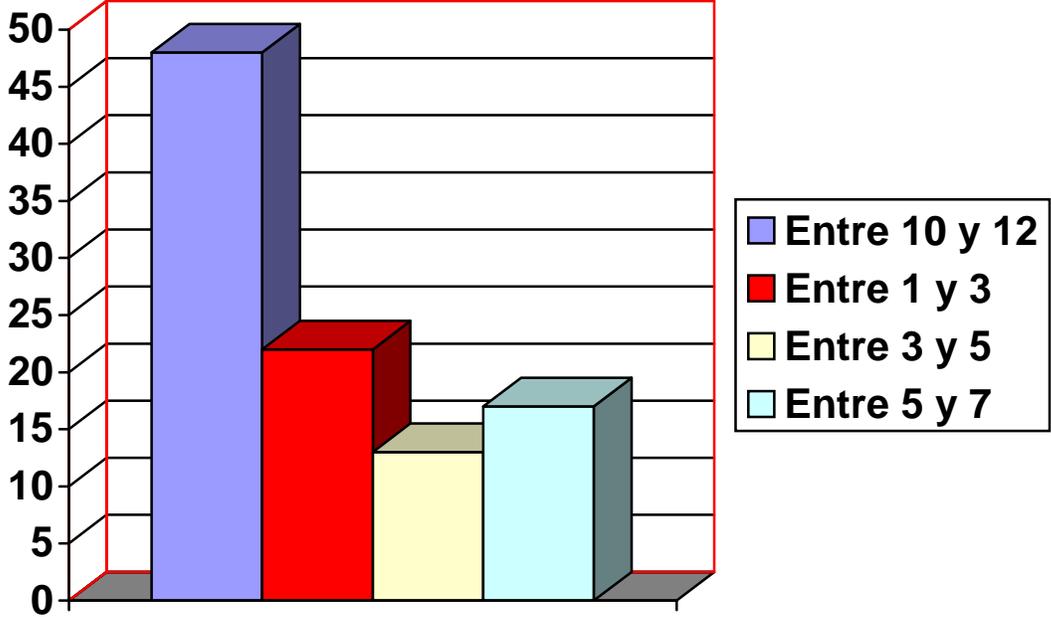
Aunque la pregunta pueda parecer que se presta a mentir, no es así puesto que la tendencia de compra de zapatos es de 3 meses o más, esto nos da una idea del poder de compra de la muestra encuestada.

Días que prefieren comprar:



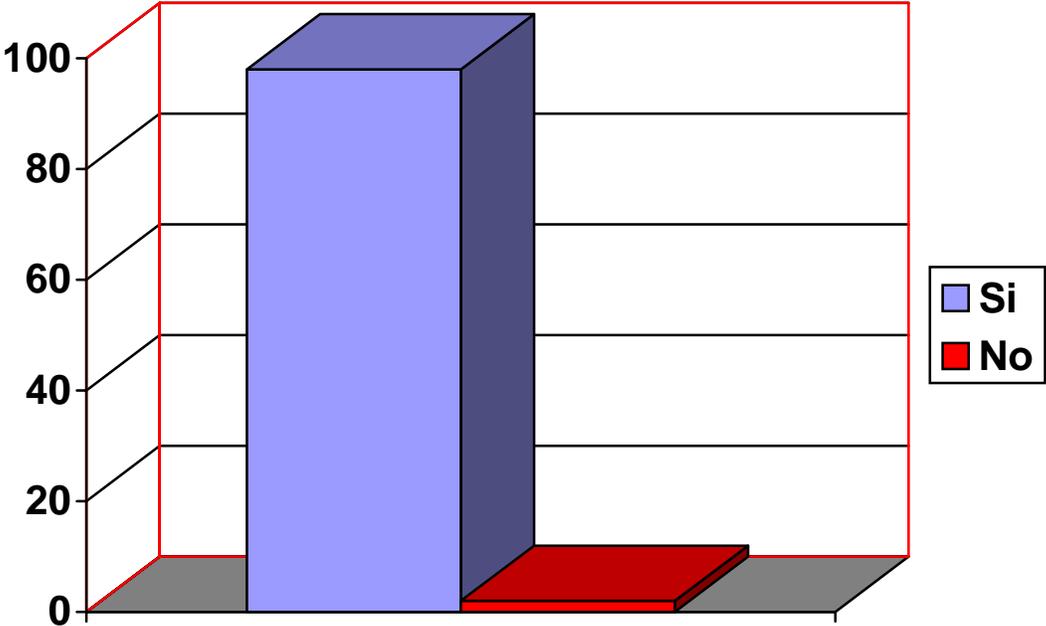
Es evidente que el día de mayor afluencia para compras es el domingo, seguido del sábado y el viernes, el día con menor afluencia es el martes.

Horario de compra:



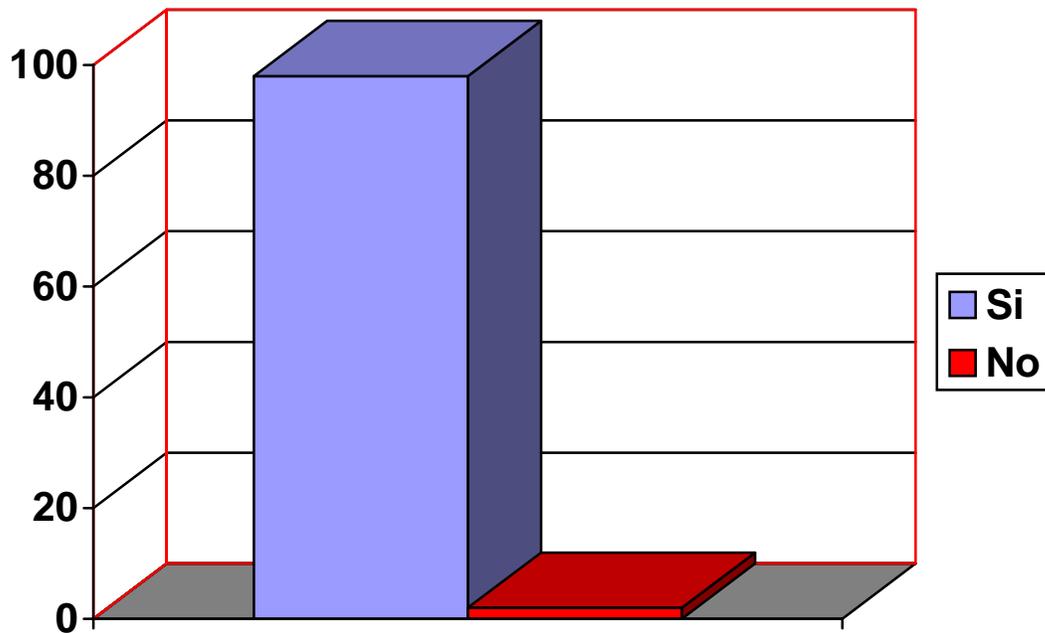
Los horarios de compra preferidos por los usuarios de la zona son entre 10 y 12 de la mañana, en tanto que el menos concurrido es entre las 3 y las 5 de la tarde.

Tiendas al mayoreo y menudeo



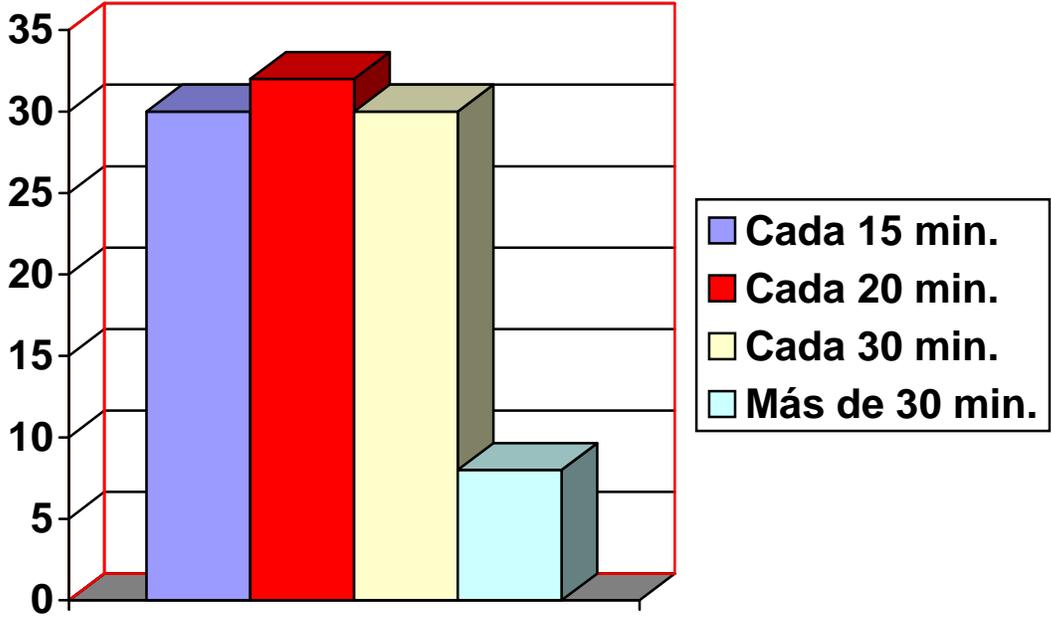
La idea de que existan tiendas al mayoreo y menudeo en el complejo comercial fue muy aceptada por la muestra ya que un 98 % muestra su acuerdo.

¿Acudirían al centro comercial si hubiese un medio de transporte? :



La respuesta es contundente, además de que resulta un buen indicador de que debe contarse con transporte especial para la central de abastos.

Frecuencia del transporte:



Por el tipo de distribución, se recomienda que el servicio de transporte sea cada 20 minutos.

Recomendaciones generales acerca de usuarios de la zona encuestada:

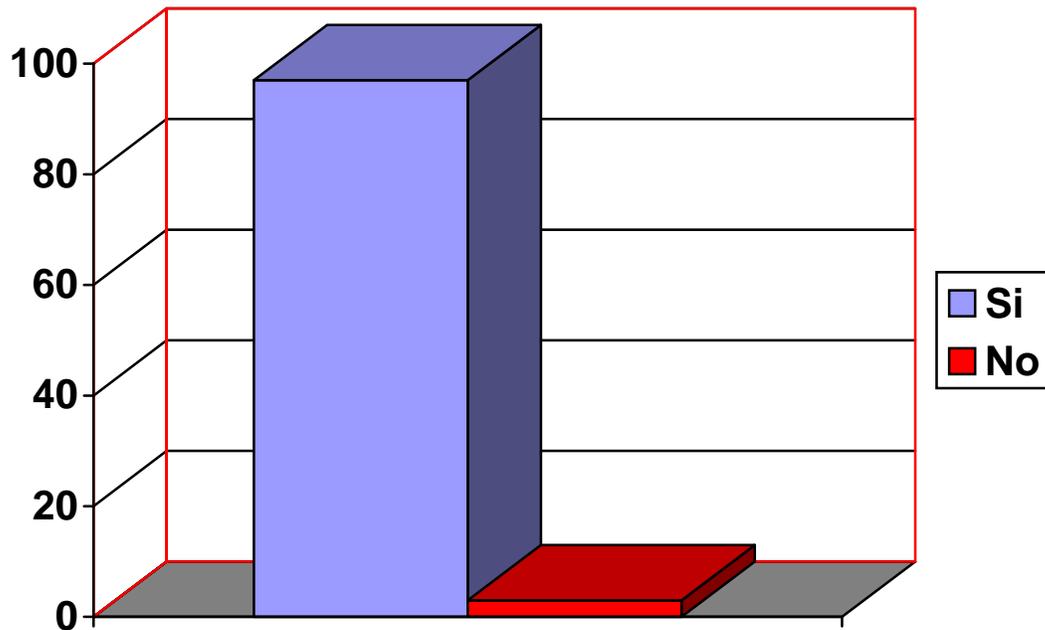
- Uno de los resultados que la muestra arroja es en relación a lo que ellos desean en cuanto a servicios, principalmente la muestra desea servicios médicos, esto puede prestarse un poco a confusión, pero lo que la encuesta sugiere es que exista un área específica para ubicar consultorios médicos.
- Debido a que la mayor parte de la población en la región es joven, resultaría muy interesante crear espacios destinados a practicar algún deporte o entretenimiento que implique esfuerzo físico, como el boliche, ello ayudaría a atraer a un gran número de clientes potenciales.
- De acuerdo con lo mostrado en los gráficos, resulta interesante para efectos de colocación de los comercios saber los productos y servicios de mayor demanda para los consumidores potenciales, el estudio arroja que lo más atractivo sería las frutas y verduras, abarrotes, ropa y calzado, en cuanto a productos y los servicios médicos en lo relativo a servicios.
- El día con mayor afluencia de clientes será indudablemente el domingo, seguido del sábado y viernes. El día con menor afluencia es el martes, día que se puede utilizar para labores de mantenimiento o bien para descanso de algunos empleados.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS GENERALES DE COMERCIANTES

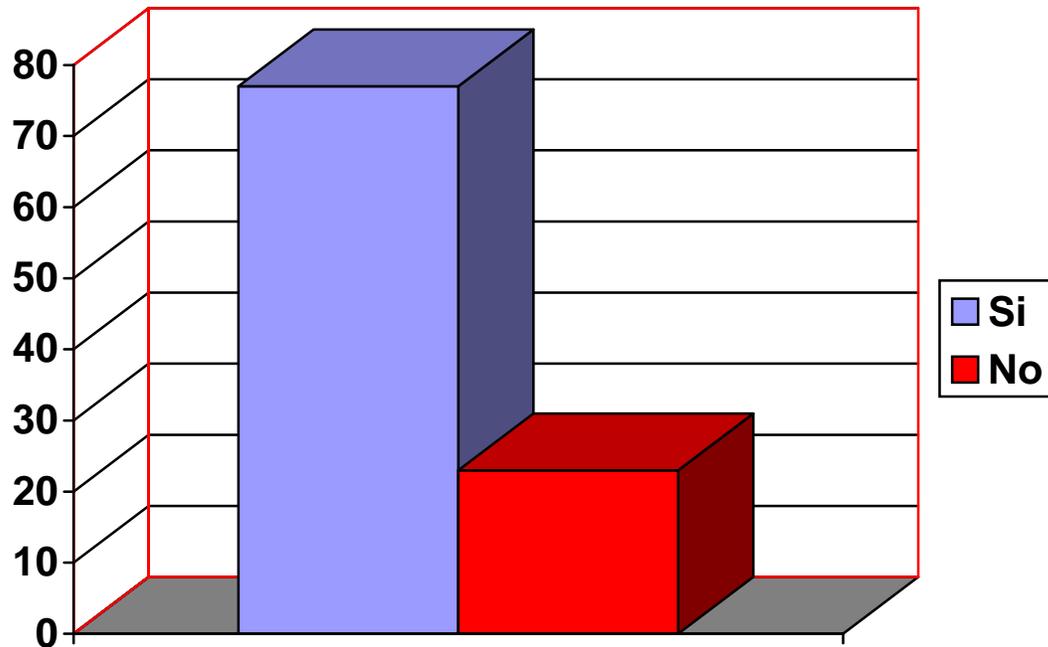


¿Le gustaría la construcción de un centro comercial?



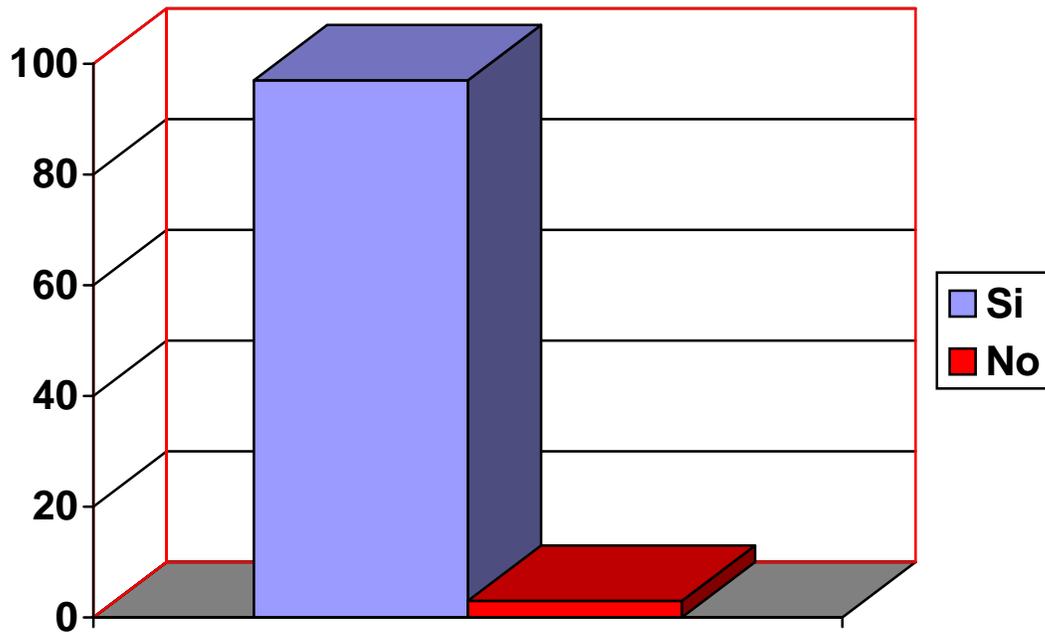
El 97% de los comerciantes de la región de influencia se muestra interesado y agrado por la construcción de un centro comercial con central de abastos.

¿Le gustaría establecer un local comercial o bodega?



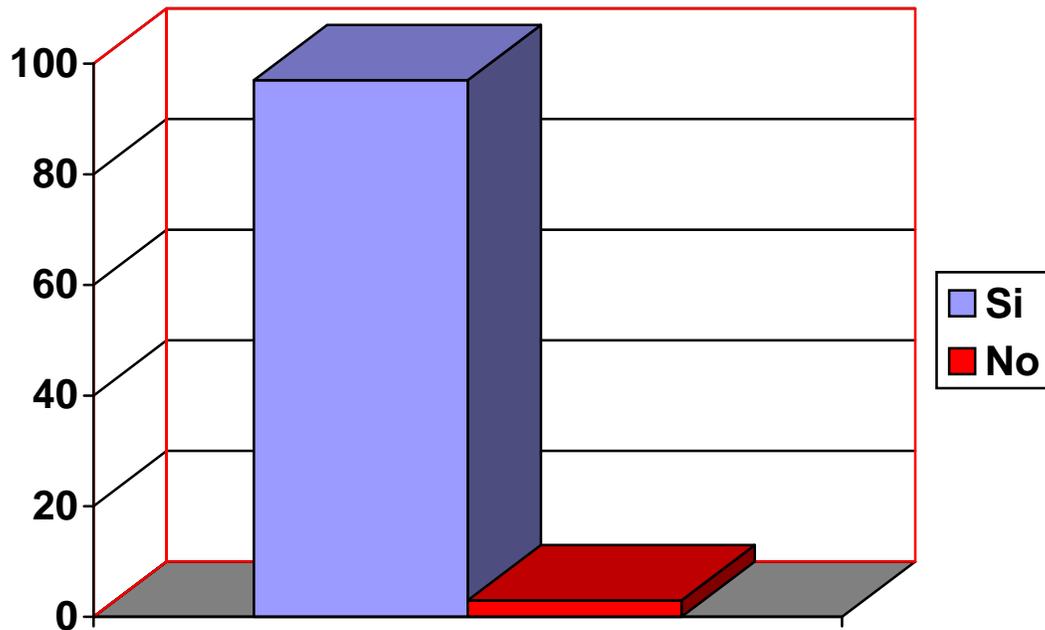
Solo al 73 % de la muestra le interesa establecer un local comercial en la central de abastos, ya sea en propiedad o renta.

¿Asistiría a surtir de mercancía en la central de abasto?



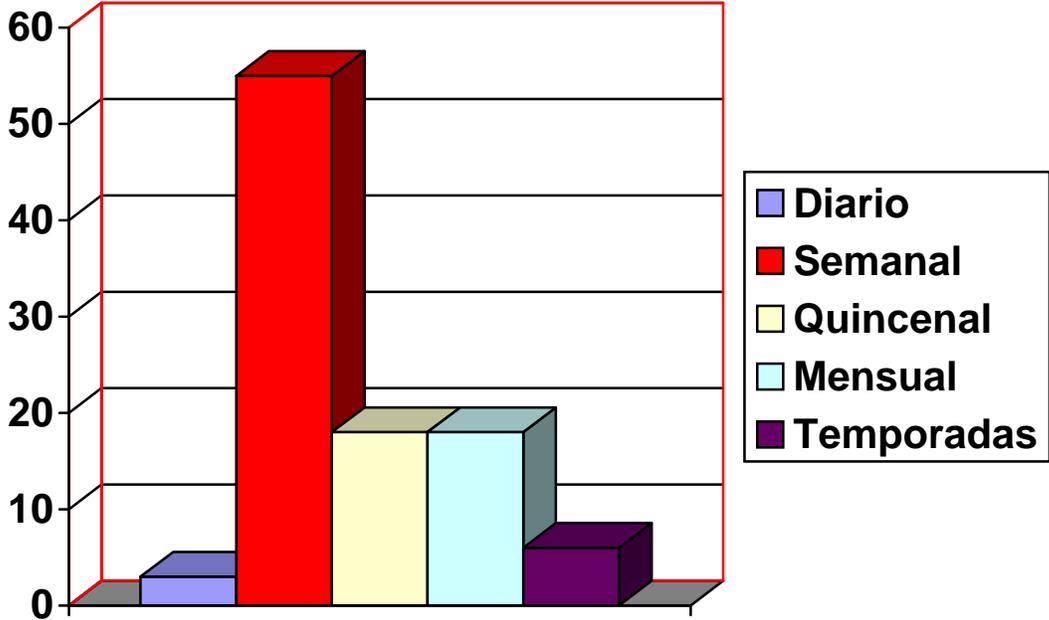
Solamente el 3% de la muestra manifestó que no le agrada la idea de surtir sus mercancías en la central de abastos, esto debido a que tiene proveedores que lo visitan.

¿Considera Ud. que le traería beneficios la creación de un centro comercial?



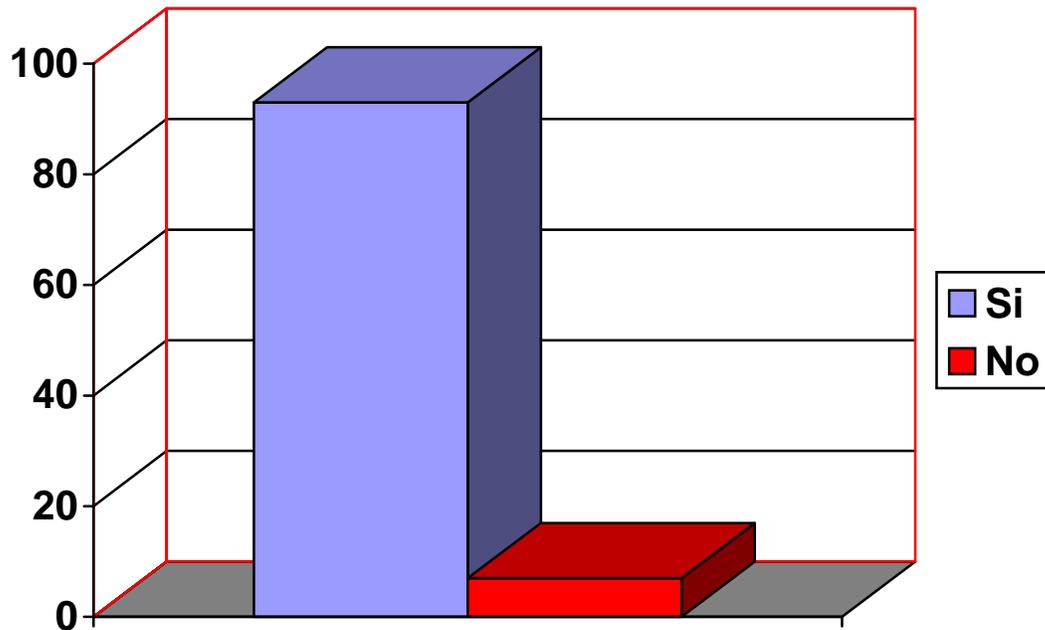
la gran mayoría de los comerciantes considera de gran beneficio la presencia de un centro comercial de las características del que se plantea.

Frecuencia de surtido de mercancías:



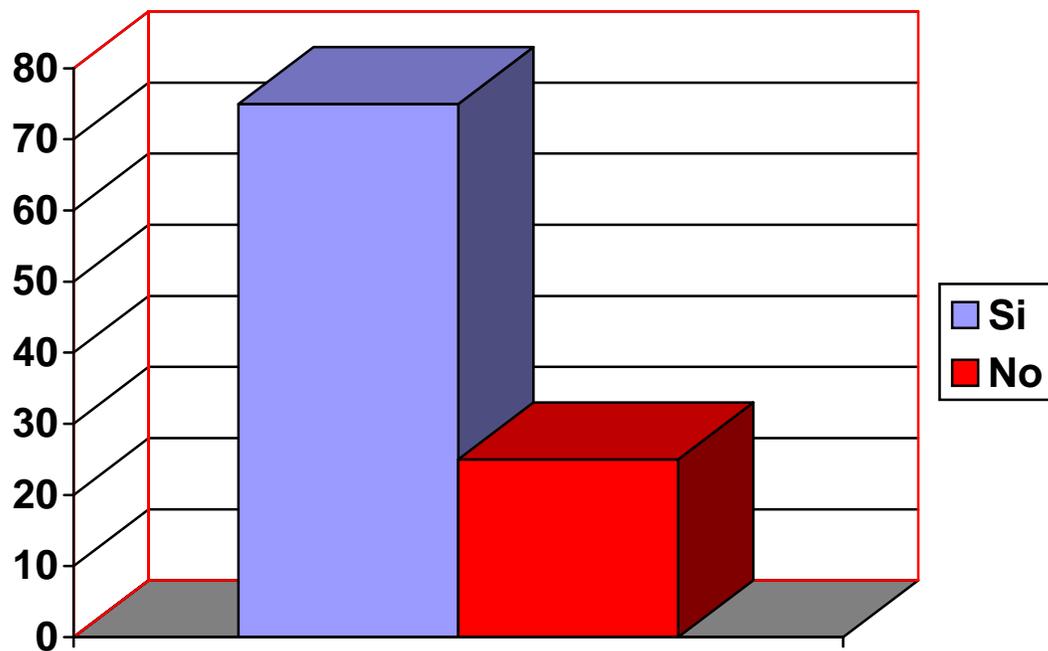
Los hábitos de compra de los comerciantes de la zona observan una tendencia semanal, es decir se abastecen de mercancías para sus negocios cada semana.

¿Comprarían un local o bodega con apoyo financiero?



Mayoritariamente se observa una tendencia positiva en un 93%. Mientras que al restante 7% no le interesa.

¿Le gustaría tener un espacio en el área de tianguis?



75% de la muestra manifiesta un interés de contar con un espacio en el área de tianguis de la central de abastos.

Recomendaciones acerca de los comerciantes de la zona encuestada.

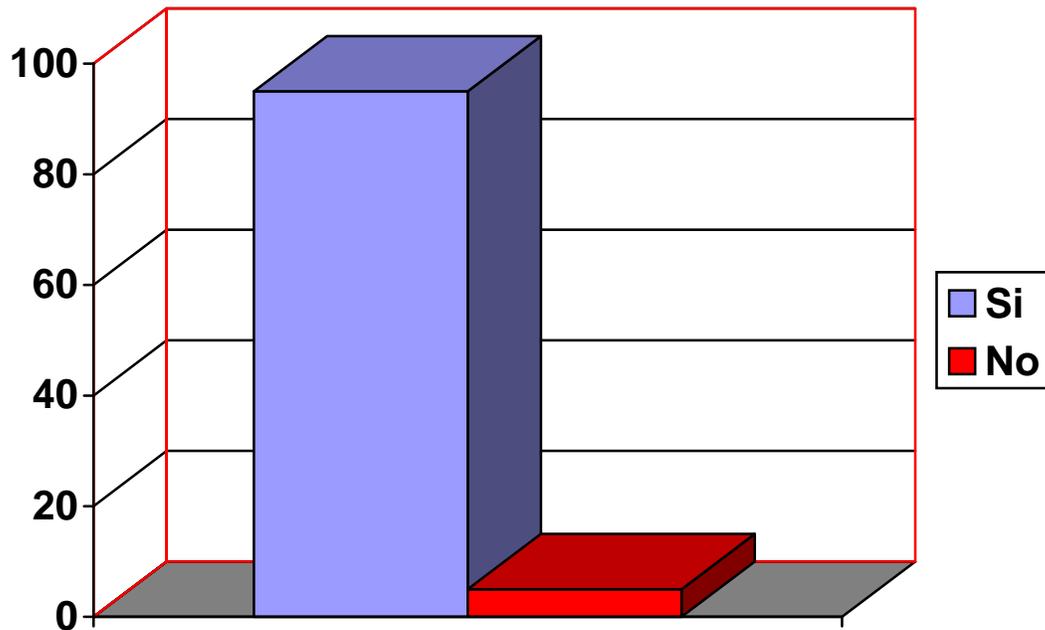
- Se requiere una difusión hacia los comerciantes puesto que es notable el rechazo de un porcentaje considerable a no establecerse en el complejo comercial. Es posible que primero quieran que el complejo esté operando.
- La muestra incluyó a los comerciantes semifijos del centro de la ciudad, aun así se mostraron interesados en el proyecto.
- La resistencia al cambio es un factor influyente en el interés de la gente hacia el proyecto, sin embargo se puede inferir una tendencia a aceptar la central de abastos.

[Volver al índice](#)

RESULTADOS GENERALES DE PROVEEDORES O PRODUCTORES.

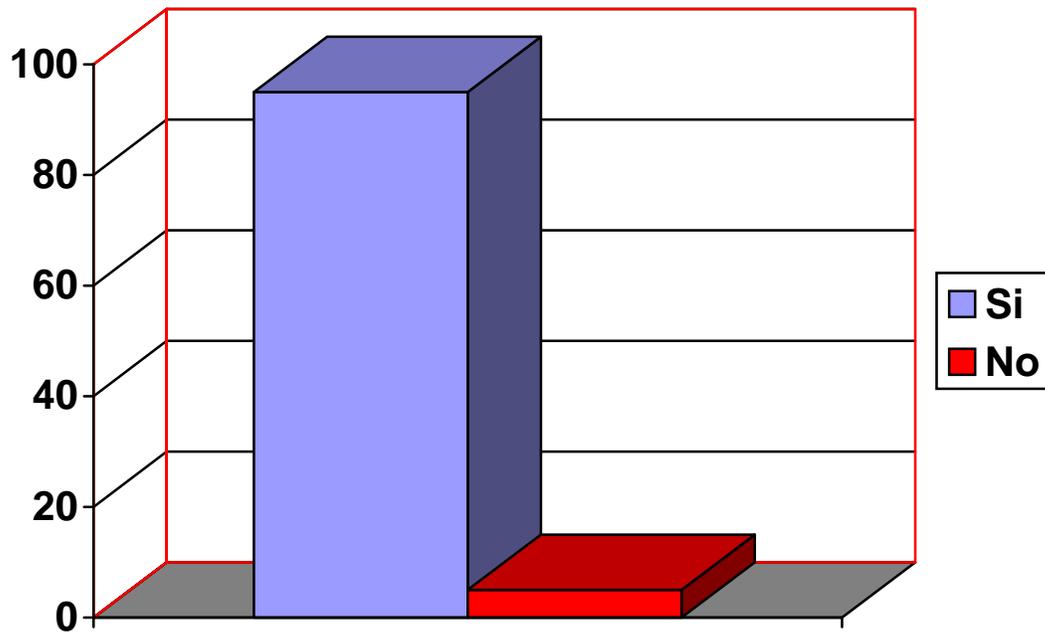


¿Le gustaría un centro comercial que contemple una central de abastos?



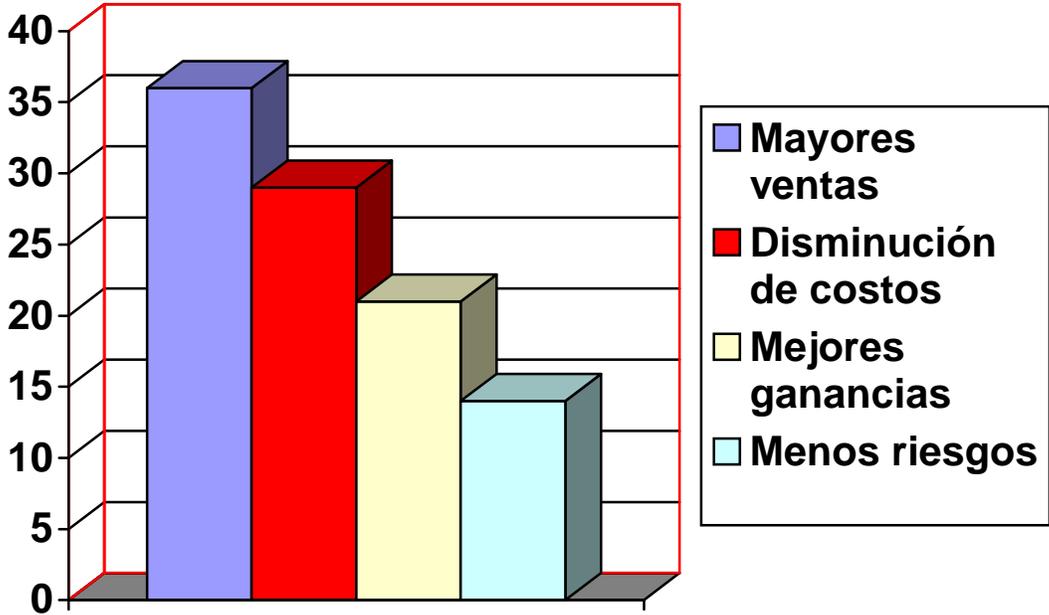
95% de la muestra manifestó que le agradaría la idea de establecer una central de abastos ya que representa una oportunidad para desplazar sus productos.

¿Estaría dispuesto a vender las mercancías que produce en la central de abastos?



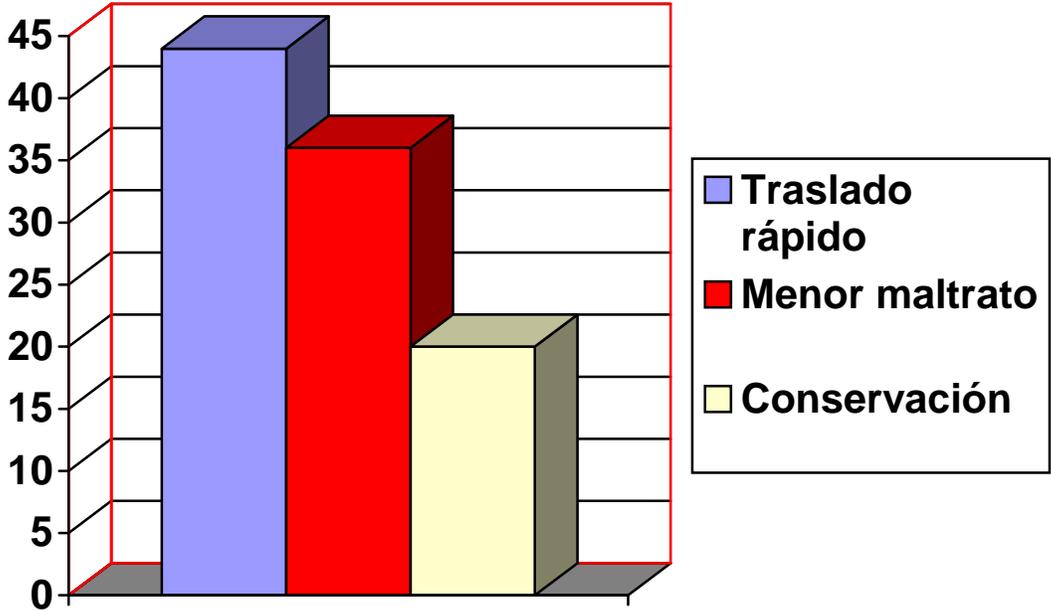
Solamente al 5% de la muestra no le interesa vender sus mercancías en la central de abastos.

Beneficios que Ud. como proveedor tendría con una central de abastos.



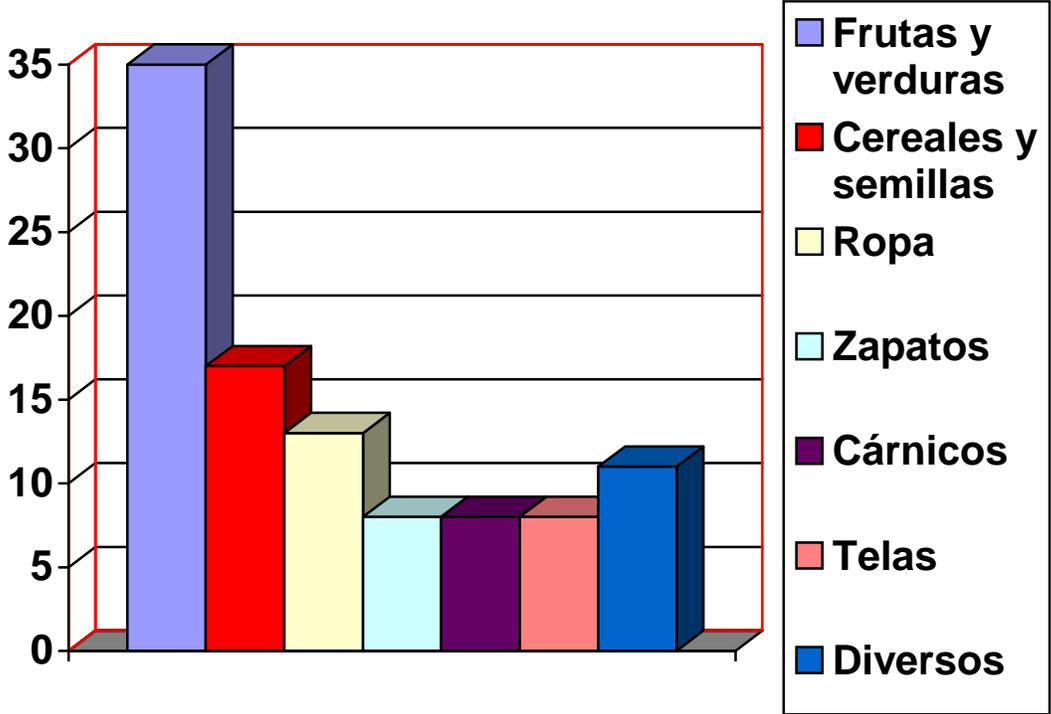
Los productores del área encuestada consideran como mayor ventaja para sus actividades el incrementar su volumen de operaciones; en segundo término consideran que pueden reducir sus costos para con ello obtener una mejora en sus ganancias.

Beneficios de la central de abastos para la distribución de productos:



Los proveedores consideran que sus productos se verían beneficiados en primer lugar en cuanto al tiempo de traslado del lugar de producción al centro de consumo, considerando también que se maltratarían menos y por último se conservarían mejor, aunque esto no es muy preocupante por los artículos que se manejan.

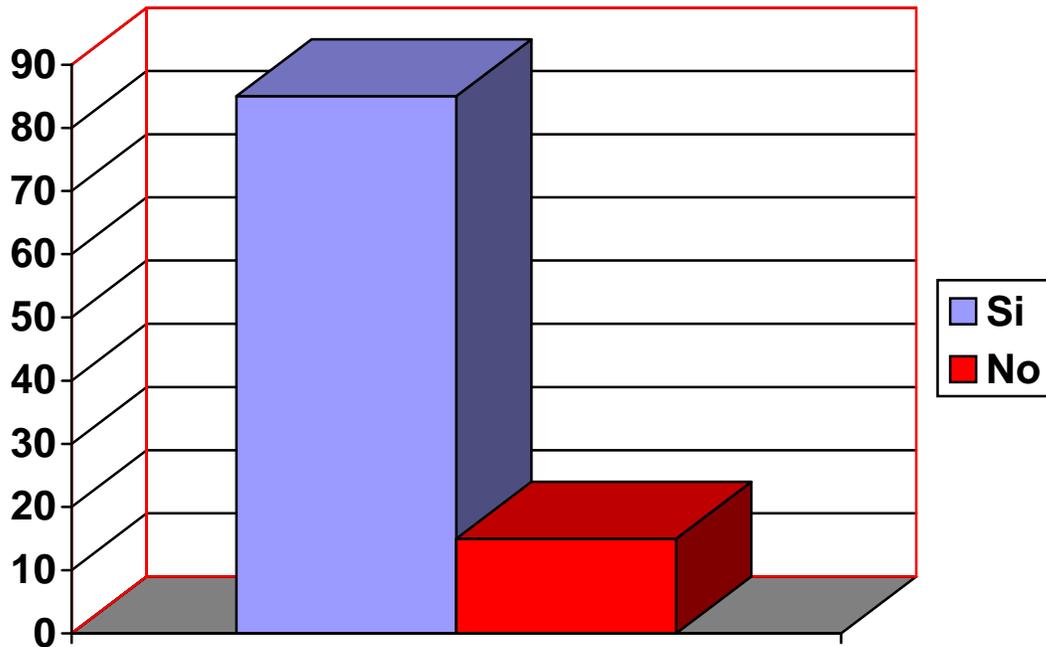
Principales productos que se comercializarían en la central de abastos:



Los productores regionales están dispuestos a comercializar principalmente frutas y verduras, continuando con cereales y semillas, continuando en el orden que el gráfico propone.

Los artículos diversos son por ejemplo, pinturas, regalos, etc.

¿Le convendría establecer un local o bodega en esta central de abastos?



El 85 % de la muestra consideró que si le sería conveniente establecer un local comercial en la central de abastos, el restante 15 % es de considerar.

Recomendaciones generales acerca de los productores de la zona encuestada.

- Aproximadamente el 15% de los productores regionales no demuestra interés en el complejo comercial, quizá en primer lugar debido a que a pocos les gusta romper los hábitos actuales, esto representa un cambio de usos y ello puede ser una razón poderosa.
- Debe implementarse una campaña de difusión intensiva para lograr que los productores conozcan los beneficios de la central de abastos.
- La región no muestra una gran diversidad de artículos, sin embargo se puede inferir que los productores regionales si están dispuestos a participar en el proyecto.

[Volver al índice](#)

Concentrado de observaciones de Usuarios, comerciantes y productores:

Usuarios:

- Uno de los resultados que la muestra arroja es en relación a lo que ellos desean en cuanto a servicios, principalmente la muestra desea servicios médicos, esto puede prestarse un poco a confusión, pero lo que la encuesta sugiere es que exista un área específica para ubicar consultorios médicos.
- Debido a que la mayor parte de la población en la región es joven, resultaría muy interesante crear espacios destinados a practicar algún deporte o entretenimiento que implique esfuerzo físico, como el boliche, ello ayudaría a atraer a un gran número de clientes potenciales.
- De acuerdo con lo mostrado en los gráficos, resulta interesante para efectos de colocación de los comercios saber los productos y servicios de mayor demanda para los consumidores potenciales, el estudio arroja que lo más atractivo sería las frutas y verduras, abarrotes, ropa y calzado, en cuanto a productos y los servicios médicos en lo relativo a servicios.
- El día con mayor afluencia de clientes será indudablemente el domingo, seguido del sábado y viernes. El día con menor afluencia es el martes, día que se puede utilizar para labores de mantenimiento o bien para descanso de algunos empleados.

Comerciantes:

- Se requiere una difusión hacia los comerciantes puesto que es notable el rechazo de un porcentaje considerable a no establecerse en el complejo comercial. Es posible que primero quieran que el complejo esté operando.
- La muestra incluyó a los comerciantes semifijos del centro de la ciudad, aun así se mostraron interesados en el proyecto.
- La resistencia al cambio es un factor influyente en el interés de la gente hacia el proyecto, sin embargo se puede inferir una tendencia a aceptar la central de abastos.

Productores:

- Aproximadamente el 15% de los productores regionales no demuestra interés en el complejo comercial, quizá en primer lugar debido a que a pocos les gusta romper los hábitos actuales, esto representa un cambio de usos y ello puede ser una razón poderosa.
- Debe implementarse una campaña de difusión intensiva para lograr que los productores conozcan los beneficios de la central de abastos.
- La región no muestra una gran diversidad de artículos, sin embargo se puede inferir que los productores regionales si están dispuestos a participar en el proyecto.

[Volver al índice](#)

Conclusión final:

Dados los resultados de las encuestas en la región de influencia de la central de abastos de Zacualtipán Hidalgo se recomienda:

- 1. Proceder a realizar el proyecto “Central de abastos de la región Zacualtipán” debido a la aceptación por parte de los 3 grupos entrevistados.**
- 2. Para vencer la resistencia a la participación de quienes no tienen interés se sugiere hacer una campaña de difusión amplia para dar a conocer las bondades del proyecto.**
- 3. Observar cuidadosamente los resultados de cada uno de los grupos de interés que se reportan en el presente estudio para diseñar o rediseñar el proyecto.**

Zacualtipán de Ángeles Hidalgo
Junio de 2001
L.A.E. Ignacio Sarmiento Vargas

[Volver al índice](#)