

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
IZTAPALAPA



DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

CARRERA: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

MATERIA : SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

PRODUCTOS DE LIMPIEZA

PRESENTA : ARREDONDO MARTÍNEZ ERIKA

MATRICULA : 94320977

DIRIGIDO POR: DR. GUILLERMO GARDUÑO VALERO

FECHA : 10 - Abril - 2000

AGRADECIMIENTOS

A MI FAMILIA

A mis Padres: Antonio y Rosalía por haberme apoyado siempre y tener confianza en mí, ayudandome a lograr mis metas.

A mí hermana: Norma por que me a brindado su apoyo incondicional ayudandome a superarme día con día.

A MIS AMIGOS:

Carolina, Eva, Elizabeth, David y Miriam Calvillo por todos los momentos que hemos compartido juntos.

SEMINARIO DE EMPRENDEDORES:

Al Profesor Guillermo Garduño así como a todos mis compañeros: Silvia, Guadalupe, Milca, Daniel, Gabriel, Cesar, Sandra y Erick, por que juntos hemos podido salir adelante.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACIÓN	2
CAPITULO 1	
SER EMPRENDEDOR	
1.2 EMPRENDEDORES	3
1.2 PRODUCTOS DE LIMPIEZA	5
1.2.1 DEFINICIÓN DE LOS PRODUCTOS	5
1.2.2 OBJETIVO GENERAL	5
1.2.3 POLITICAS DE CALIDAD	5
1.2.4 MISIÓN	5
1.2.5 VISIÓN	6

1.2.6 NUESTRO COMPROMISO	6
1.2.7 NUESTRO MENSAJE	6
1.3 ANTECEDENTES DE LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA	7
1.3.1 EUROQUIMICA	7
1.3.2 LAGARTO	9
1.4 ALGUNAS EMPRESAS SOBRESALIENTES EN ESTA RAMA	14
1.4.1 CODINA	14
1.4.2 TRELE	15
1.4.3 BON BRIL	17
1.4.4 MARVIL MEXICANA	18
1.4.5 ARCOASEO	21
1.4.6 LIMPO	22

1.4.7 LAS DOS ESTRELLAS	23
-------------------------	----

CAPITULO 2

QUE SON LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA, COMO SE COMERCIALIZAN Y CUANTO CUESTAN

2.1 CAMPO DE TRABAJO	25
2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SU UTILIZACIÓN	27
2.2.1 PARA USO PERSONAL	27
2.2.2 PARA LA LIMPIEZA DEL HOGAR	32
2.3 ELABORACIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS	50
2.4 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA EN VENTA	53

CAPITULO 3

COMO ESTABLECER UN NEGOCIO

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	59
3.1.1 PRIMER CUESTIONARIO	61
3.1.2 SEGUNDO CUESTIONARIO	65
3.2 AREAS QUE TENEMOS QUE CUIDAR	66
CONCLUSIONES	68
BIBLIOGRAFIA	69
ANEXOS A ESTUDIO DE MERCADO	

INTRODUCCIÓN

PRODUCTOS DE LIMPIEZA

La logística operativa de este proyecto es la siguiente:

La venta de estos productos de limpieza será la distribución enfocada a personas de algunas zonas rurales del municipio de Texcoco.

La promoción de estos productos será de manera personal de casa en casa y utilizando medios de distribución.

El manejo de precios accesibles para el sector de esta comunidad.

Cabe destacar que estos productos son adquiridos en locales ubicados en la Merced en establecimientos como TREVI, ARTIPLASTIC Y ESTRELLA

En tanto otros productos son adquiridos en Ciudad Nezahualcoyótl en establecimientos como DOGO, JALDIT y JÚPITER.

JUSTIFICACIÓN

- Por ser una alternativa de autoempleo.
- Mantener el impulso al desarrollo de un espíritu de emprendedor.
- Por que es un producto de fácil consumo y su venta es segura por es económicos y artículos de primera necesidad tanto en el hogar como de uso personal.
- Las experiencias vividas y observadas en cuanto a la venta, elaboración y distribución de estos productos.
- La creación de fuentes de empleo, para gentes de la localidad.

1.1 EMPRENDEDORES

El SEMINARIO DE EMPRENDEDORES, nace como un programa de apoyo para los jóvenes estudiantes que desean constituirse en Emprendedores, dejando sus cómodas oficinas, renunciar al trabajo de 9 a 18 hrs., y al salario fijo de fin de mes, para emprender riesgos, calculados, pero no exentos de aventura, gestando sus propios negocios. También dedicado a quiénes desean emprender para las propias empresas donde trabajan, los llamados intra emprendedores o ejecutivos modernos.

SEMINARIO DE EMPRENDEDORES, cree en aquellas personas que no le tengan miedo al fracaso y a sumir riesgos, y para tal efecto, lo orienten este cambio de mentalidad a través de ideas y sueños, tomando en cuenta el riesgo y un mundo de nuevas oportunidades.

Nadie existe sin errar; eso hace parte de nuestra existencia. Como dice el viejo dicho errar es humano, pero persistir en el mismo error, ese si es un problema.

Es necesario entonces que se cree una nueva mentalidad en nuestro país a partir de esa frase, no una mentalidad irónica, destructiva, pero si insertada en una visión de crecimiento personal, de conciencia de que solo a partir de los errores conseguiremos nuestros objetivos.

Para llegar a ellos no podemos abrir mano de una cualidad que es imprescindible para el éxito, el conocimiento. La información exacta.

Ahora eso no quiere decir que no podamos errar de nuevo. ¿Por qué cometer errores antiguos si hay tantos nuevos para escoger?

Pero tratando de errar lo menos posible es que se gesta parte de la filosofía en la cual se insertan los "Emprendedores" en nuestro país.

Ellos generan una actitud individual de desarrollo, transformando problemas en oportunidades, burocracia en desafíos y nuevos errores en el descubrimiento de negocios creativos e innovadores.

Son ellos que hacen que las cosas sucedan.

A esa legión de positivistas que creen en un país lleno de oportunidades y no de problemas, dedico estos párrafos.

1.2 PRODUCTOS DE LIMPIEZA

1.2.1 DEFINICIÓN DE LOS PRODUCTOS

Los productos de limpieza: son utensilios requeridos para llevar a cabo actividades propias del hogar y de uso personal.

1.2.2 OBJETIVO GENERAL

Todos los esfuerzos deberán estar encaminados a la satisfacción de las expectativas del cliente en calidad, servicio y precio; a darle un alto desarrollo dentro de su rama.

1.2.3 POLITICAS DE CALIDAD

Estar permanentemente comprometido en el estudio y mejora de la Calidad de nuestros productos, así como, en el desarrollo de métodos de vanguardia y capacitación para la obtención de la Calidad Total.

1.2.4 MISIÓN

Vender artículos de limpieza con los más altos niveles de calidad y servicio a un precio justo

manteniéndonos en la constante búsqueda del valor agregado en cada una de nuestras actividades.

1.2.5 VISIÓN

Ser **líderes nacionales** en la venta de productos de limpieza y así contribuir al desarrollo de la economía de nuestro país.

1.2.6 NUESTRO COMPROMISO

Mantener nuestra calidad de productos a través del contacto con el cliente, para absorber las nuevas necesidades que demande el mercado.

1.2.7 NUESTRO MENSAJE

"Mantengamos limpio nuestro planeta"...

1.3 ANTECEDENTES DE LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA

Desde hace muchos años atrás la necesidad de utilizar productos de limpieza para el mantenimiento del hogar a sido de gran importancia.

Y por ello la necesidad de crear establecimientos en donde se puedan adquirir.

1.3.1 Euroquímica, S. A

Es una empresa española dedicada a la fabricación y comercialización de productos de limpieza y cuentan con un sector de experiencia de más de 130 años de Historia en el mundo de la higiene del hogar.

Su infraestructura e instalaciones están concedidas con criterios de funcionalidad y de la alta productividad, incorporando medios tecnológicos más adelantados que permitan adaptar rápidamente y eficazmente a las variaciones del mercado, así como a las necesidades específicas de todos sus clientes,

desde pequeñas tiendas hasta las grandes cadenas europeas de distribución.

Disponen de una amplia gama de productos, en continua evolución, entre los que destacan : el jabón común, Las lejías, el amoniaco, las vajillas, los suavizantes, los fregasuelos, así como detergentes de todo tipo.

Todos los productos se comercializan en múltiples formatos adaptados al standard de mercado y disponen de la capacidad para realizar cualquier combinación producto - calidad - formato.

Cuentan una gran variedad de marcas de reconocido prestigio y tradición en los hogares españoles (LAGARTO, Alpes, Edil, Loa, Purex, Goleta, Gurys, etc...).

También fabrica algunas marcas para terceros para algunas de las mayores cadenas europeas de la distribución.

Cuenta con un producción que se comercializa mayoritariamente en España, aunque en un economía cada día más global y sin fronteras, presta gran atención al mercado internacional

extendiendo su presencia progresivamente en diversos puntos de la geografía mundial.

Sus oficinas e instalaciones centrales están situadas en un punto estratégico desde el punto de vista de la distribución en el centro de la Península Ibérica, a 35 kilómetros de Madrid.

1.3.2 LAGARTO

Discurría el año 1864, la electricidad aún no estaba al alcance de los hogares y las candilejas velas de sebo iluminaban las largas veladas nocturnas. Unos meses antes, había comenzado el derribo de las murallas, signo indiscutible del clima de expansión de la ciudad.

La inquietud industrial que, ya desde el siglo XVIII, venía influyendo en toda Europa, llegaba a nosotros como un signo alentador de consolidación y permanencia de las gentes.

La Renta "per capita" de San Sebastián, una de las mas bajas de España, tenía su origen de una mediocre agricultura y en un comercio no muy próspero, por vía marítima desde San Juan de Luz a San Sebastián y a Pasajes, favoreciendo por la

excepción de aranceles, tributo que no se conocía hasta los límites geográficos del Ebro.

El desarrollo industria iniciado con gran auge en Vizcaya, con sus minas y fundiciones de hierro, y el comercio marítimo tan reputado, impulsado por la compañía Guipuzcoana de Caracas, influyeron notablemente en un proceso incipiente, con la construcción de buques de los astilleros de Santa Catarina y Aguinaga y la fabricación de velamen, anclas y jarcias.

Don Juan Lizariturry y Ondícola era uno de ellos donostiarras que se dedicaba al comercio marítimo con Francia y entre otras actividades tenía una fabrica de velas de sebo, cuyo constante y desagradable humo no daba precisamente a los recintos donde se utilizaban síntomas de estancia grata.

Mr. León Droux, Ingeniero francés y muy amigo de D. Juan, acababa de poner en práctica los sistemas de desdoblamiento de sebo por autoclave y fabricación de estearina, cuyo descubrimiento de Francia tuvo lugar hacia el año 1830.

Se había comprobado que la bujía fabricada con estearina superaba en duración a la fabricación

con sebo, al tiempo que eliminaba los inconvenientes antes apuntados. A la estearina también se le encontró otra serie de aplicaciones con influencia notable en la industria, principalmente en la fabricación de fósforos.

Al mismo tiempo, la industria jabonera, de gran tradición en el país vecino, aumentaba sus instalaciones, porque el jabón, de forma muy acentuada, se destacaba como un producto imprescindible.

Todas estas posibilidades las concibió Don Juan Lizariturry, quien las compartió con sus amistades, entré las que contaba a Don José Antonio Rezola.

Ambos convinieron y acordaron, bajo el asesoramiento técnico de Mr. Droux, la creación de una Empresa. Sin duda y queriendo contar con un buen cliente, dieron entrada a su sociedad al industrial de Tarazona D. Pascasio Lizarbe, fabricante de fósforos.

El 20 de Diciembre de 1864 y ante Notario se firmaba la escritura de constitución de la empresa con un capital de 900.000 Reales de

Vellón. Inmediatamente se comenzó con la construcción del primer pabellón e instalación de la maquinaria interviniendo según consta en el asiento contable extendido el 31 de marzo de 1865:

José Ramón, el Cantero.

Sebastián, el Carpintero.

Lazcano, el Linternero.

Echart, el Albañil.

El 31 de marzo de 1865 se registraban contablemente la primera compra de sebo procedente de Montevideo de 9486 kgs; cuyo costo, incluidos fletes y despachos, ascendió 37.843 Reales de Vellón.

El 11 de mayo de 1865 se registraba la primera venta de mercancías consistente de 1.125 kilos de estearina, con destino a la fábrica de cerillas de D. Pascasio Lizarde de Tarazona. El 16 de mayo, la primera salida de JABÓN de 138 kg. Para Sres. Nicasio Santos y Cía., de Tolosa.

La marca **LAGARTO** nace en el año 1914. Surgió esta marca la frase comúnmente empleada, muy en boga en aquella época, de exclamar ¡LAGARTO! ¡LAGARTO! Cuando se trataba de poner en duda

alguna afirmación lanzada. Las dudas sobre las bondades del nuevo sistema de fabricación implantando en la época y en fase de pruebas, hizo muchas veces exclamar ¡LAGARTO! ¡LAGARTO! Y de ahí que fuese elegida dicha palabra como marca de aquel jabón, que habría de hacerse familiar en todos los hogares españoles.

Han sido mucha las personas y proyectos que han pasado por la larga historia de 130 años y todos han contribuido a crear lo que es hoy **LAGARTO**.

Hemos recibido la visita de importantes personalidades : su Majestad la Reina Isabel II, su Majestad le Reina madre doña María Cristina, el Príncipe de Asturias Don Alfonso, Jefes de Gobierno, Ministros y destacadas personalidades del Estado.

A lo largo de todos estos años la empresa ha realizado un esfuerzo inversor para satisfacer un mercado cada vez más exigente, siendo, en muchas ocasiones, pioneros de nuestro sector. Como muestra de esta voluntad en el tiempo, en le año 1900 se compró el vapor "Víctor", cuyo nombre fue sustituido por el de "La Providencia", que desplazaba 320 toneladas y fue

construido en Newcastle en el 1889. En el año 1914 se sustituyen las viejas normatividades.

1.4 ALGUNAS EMPRESAS SOBRESALIENTES

EN ESTA RAMA SON:

CODINA

Empresa familiar fundada en el año de 1889 en un local de la popular calle de Santa Marta de MATARÓ.

Eran tiempos del jabón en barra que posteriormente el tendero troceaba con un cuchillo y lo vendía según peso y tamaño que deseaba la clientela.

Luego, las mujeres en su casa y en los lavaderos públicos lo utilizaban en forma de pastilla o lo deshacían en una olla con agua hirviendo para poner la ropa en remojo para la colada.

Desde aquellos inicios hasta nuestro días, la técnica, presentación y diversificación de productos destinados a la limpieza han seguido una vertiginosa progresión.

Y con ello, también la empresa ha ido evolucionando al compás de las demandas del mercado.

Su distintivo principal ha sido siempre la marca LA OCA.

A lo largo de tantos años, los compradores se han convertido en amigos.

Su mejor publicidad es el prestigio en la formalidad comercial y en el servicio.

1.4.2 TRELE

Industrias trele nace el 8 de agosto de 1978 en Cadereyta Jiménez, N.L., como resultado de un inminente crecimiento de una nueva generación en la familia y tradicional industria escobera de México, llegando a constituirse como una de los más importantes fabricantes de escobas y artículos de limpieza para el hogar a nivel nacional.

Sus fundadores fueron Don Pedro H. Treviño de León y su esposa Doña María del Rosario Leal de Treviño.

Ambos en compañía de sus ocho hijos pudieron construir una gran empresa, ayudados de la

amplia experiencia heredada de Don Pedro N. Treviño, abuelo de estos últimos.

La industria escobera es por tradición una Industria que no cambia de manos ya que se mantiene de generación en generación en el caso de la compañía.

La primera generación de "Trele" fabrica productos para el mercado nacional y por primera vez exporta a los Estados Unidos de América.

En busca de nuevos mercados y con la tenacidad que los caracteriza.

La segunda generación logra exportar a Canadá y actualmente.

La tercera generación "Trele" experimenta una profunda transformación como resultado de una y muy constante adaptación ante la creciente apertura de los mercados internacionales, lo cual, los a llevado a enfrentar un entorno altamente competitivo para satisfacer a un consumidor cada vez más exigente.

Hoy en día, con la ayuda y esfuerzo de más de 250 trabajadores entre obreros y empleados,

Industrias Trele se enorgullece de exportar a mas de 18 países en cuatro continentes.

Es por ello que hablar de tres generaciones al servicio de la industria Escobera y los productos de limpieza, es hablar de Industrias Trele y referirse a Industrias Trele es hablar de "La Gente de la Limpieza".

1.4.3 BON BRIL

BON BRIL S. A; es una compañía multinacional encaminada a la elaboración y distribución de productos de aseo y limpieza para el hogar. El liderazgo obtenido desde hace 50 años en Colombia y en ciertos países latinoamericanos demuestra su fortaleza y solidez en los mercados.

BON BRIL S. A; fue fundada en el año de 1948 por el alemán Walter Bronner. En 1987 la compañía es adquirida por el Grupo Gilinski quien a su vez es dueño de 39 compañías localizadas el Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

Esta multinacional de origen colombiano cuenta con una oficina en Estados Unidos y tres plantas ubicadas en Venezuela Perú y Colombia donde se

encuentra localizada la casa matriz. Toda la operación alberga a más de 1250 empleados.

Adicionalmente se le está exportando a más de 15 países a nivel de mundial y la representación es administrada por distribuidores.

Una de las fortalezas de BON BRIL es que se adapta a las necesidades de cualquier mercado tratando en lo posible de satisfacer al cliente.

BON BRIL cuenta con una red de distribución que permite llegar en forma directa a las tiendas. Entre Colombia, Venezuela y Perú se cuenta con un flotilla de aproximadamente 2000 furgones con un cubrimiento estimado de 100.000 tiendas. Otra fortaleza es el abanico de productos que se ofrecen, entre los cuales están Lanas de Acero, Alambres, Fibras, Paños, Líquidos, Ceras, Cepillos y muchos más.

1.4.4 MARVIL MEXICANA

Marvil Mexicana S. A. de C.V; nace en el año de 1960, teniendo como socios fundadores a dos empresarios entusiastas, incursionando ambos en un terreno lleno de necesidades, con la creación de un innovador sistema para reparar las partes

comisionadas de las superficies metálicas en los automóviles, lanzando al mercado el RELLENADOR MARVIL.

Durante casi 40 años MARVIL MEXICANA ha tenido y mantenido como metas principales el ofrecer calidad en su vasta línea de productos, esto ha propiciado que sea una de las compañías con una rápida trayectoria y prestigio sólidamente consolidado a nivel nacional, dentro del mercado de productos para el mantenimiento y limpieza de doméstico, automotriz, industria e institucional.

Un factor relevante digno de mencionar, es que podemos ofrecer una amplia variedad de productos de gran calidad, fabricados con tecnología de vanguardia de varias compañías de los Estados Unidos de América o importar productos de las mismas lo que nos permite estar presentes en el hogar, industria, oficina, taller y el automóvil.

Adicionalmente tenemos la capacidad de ofrecer más de 150 alternativas al consumidor, para solucionar sus problemas de mantenimiento y limpieza, todos ellos respaldos con la más alta calidad en el mercado.

Para **MARVIL MEXICANA**, hoy y siempre el mantenimiento y limpieza han sido su principal preocupación, para ello cuentan con un equipo de profesionales que están constantemente trabajando, para ofrecer diferentes alternativas que le resolverán definitivamente sus problemas de limpieza y mantenimiento.

Su clave del éxito, consiste en apoyar diariamente a cada uno de sus clientes, para resolver problemas y satisfacer sus necesidades al menor costo posible, surtiéndoles los productos adecuados con la más alta calidad para mantenimiento y limpieza, además de contar con el apoyo técnico necesario para dar un servicio integral a todos sus clientes.

La confianza que ha logrado **MARVIL MEXICANA** en el mercado, la ha ganado porque esta haciendo su trabajo en beneficio de toda la comunidad, la cual al utilizar los productos que se producen, vive la satisfacción de estar aplicando algo que lleva dentro de sí, calidad **intrínseca**, que es el concepto de **CALIDAD TOTAL**.

Son hoy el resultado de un esfuerzo de una generación de hombres y mujeres que con esfuerzo y tenacidad, han contribuido cada una por su

parte a crear y engrandecer lo que es **MARVIL MEXICANA**, en sus días.

Pueden afirmar que son:

**...PRIMEROS EN PRODUCTOS
PARA
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA.**

1.4.5 ARCOASEO

A partir del año 1985 en un garaje del barrio de Bravo Paez de la ciudad de Bogotá, comienza sus labores con su fundador del señor Carlos Briceño.

Luego de muchas luchas por abrir mercado adquiere sus primeras maquinas con prestamos bancarios, y es en este punto donde comienza la industrialización e innovación tecnológica de los productos para así lograr espacios en varios sectores del mercado, incluyendo la fabricación de marcas propias a terceros.

Tradicición, prestigio comercial a nivel nacional, e innovación tecnológica calificada y permanente son las piedras angulares sobre las cuales gira la dinámica de **ARCOASEO LTDA**, una empresa líder en la fabricación de artículos de limpieza : Escobas, Cepillo, Trapeños, Chupas, Recogedores a cualquier escala.

El desarrollo tecnológico no ha sido ajeno a sus objetivos, de ahí que están utilizando maquinaria especializada y personal idóneo en la fabricación de sus productos.

Es en este sentido hacia donde dirige su visión, siendo consistentes de la dura competencia del mercado, están seguros que sus productos estarán siempre en los hogares de miles de personas que han confiado y lo seguirán haciendo pues su calidad es fruto de un esfuerzo de mejoramiento continuo.

Seguirán trabajando para superar las dificultades que aun les que da por lograr posicionarse como una de las mejores empresas productoras de artículos de aseo a nivel nacional e internacional.

1.4.6 LIMPO

Inicio operaciones el 28 de diciembre de 1994 en la torre de BITAL con tres personas debido al retiro de otra empresa que no cumplió con el contrato.

A partir del 2 de enero cubrimos con una plantilla de 86 personas de limpieza, los cuales apoyamos con maquinaria moderna y productos de primera calidad lograron una gran eficiencia lo que permitió reducir la plantilla a 72 empleados.

En el año de 1995 logramos contratos con : Dirección y servicios de Coca-Cola, la planta de embotellados de los reyes Coca-Cola, Unión Pacific, Fuji de México, 62 sucursales de BITAL, 5 sucursales de Banco SANTANDER mexicano, Agencias de Volkswagen, lo que represento un crecimiento de 115 empleados llegando a un total de 180 empleados.

En el año de 1997 ampliamos nuestros servicios con mantenimiento a menores, Fumigación, Lavado de vidrios altos, Limpieza de tinacos y cisternas, y Jardinería.

En el año de 1998 cerramos con 530 empleados producto de haber empleado logrado contratos con empresas como Alsthom Geo de México en sus tres plantas de mantenimiento a locomotoras, EDS de México S. A., Agencias HONDA-Daytona Motors S.A. de C. V. Plantas de embotellado Coca-Cola (Tlalpán 2 y Cuautitlán) 2 plantas de Aceros Camesa, Almacenedora Invermexico, Centro de Servicios Diesel, Satélites Mexicanos, Servicios Corporativos (GATX), 168 sucursales de BITAL, 27 Sucursales de Banco.

1.4.7 LAS DOS ESTRELLAS

La constancia y el perfeccionamiento, con el paso de los años, han colocado a la Fábrica de Escobas LAS DOS ESTRELLAS, c.a. a niveles de competencia, nacionales e internacionales.

Las constantes innovaciones, controles de calidad y materias primas de primera, les han permitido fabricar: Escobillones, Escobas, Cepillos y Utensilios para la limpieza, de extremada calidad, lo que los ha llevado a colocarse en los primeros lugares de producción, satisfaciendo mercados tan exigentes.

2.1 CAMPO DE TRABAJO

La venta de estos productos se llevara a cabo en algunas zonas rurales del municipio de Texcoco.

Manejando precios accesibles para el sector de esta comunidad e inclusive poder establecer formas de pago y de esta manera poder adquirirlos al ir abonando dinero para la obtención de los productos.

Para la venta de estos artículos se requiere la utilización de un triciclo y un alta voz, porrones de diferentes tamaños en donde se embazarán estos, bolsas de plástico, manguera para el llenado de los recipientes, embudos para las sustancias liquidas, palitas de madera para el despachamiento de las productos en pasta.

Cubriendo rutas de Lunes a Sábado como:

LUNES

- Lomas de Cristo
- San Mateo
- Sector popular
- Chapingo
- Tolinpa

MARTES

- * Montecillos
- * Colonia nueva de los Antorchistas

MIÉRCOLES

- ◆ San Bernardino

JUEVES

⇒ Cuautlalpán

VIERNES

∂ Es utilizado para surtir la mercancía que se distribuye en los establecimientos ubicados en la Merced (Estrella y Trevi) y en los ubicados en Ciudad Nezahualcoyótl (Júpiter, Jaldyt y Dogo).

SÁBADO

∝ Cuautlalpán

2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SU UTILIZACIÓN

Los Productos que se Comercializan son :

2.2.1 Para uso Personal

En cantidades de ½ litro, 1 litro, 2 Litros o Más

SHAMPOO :

- Manzanilla (con uso constante mantiene el cabello rubio)
- Jojoba (para cabello teñido)
- Hierbas (para vitaminar el cabello)
- Pert Plus (para evita la caspa)
- Anticaspa (reduce la caspa)
- Aceite de Olivo (cabello maltratado)
- Almendra
- Jitomate(para cabello grasoso)
- Daniela Romo
- Sabila (para vitaminar el cabello)
- Antipiojos (elimina los piojos)
- Durazno
- Manzana

- 1.Sustancia para el lavado del cabello.
- 2.Se debe de utilizar a diario en el aseo personal para lucir un cabello sano y manejable.
- 3.Este producto se conserva en optimas condiciones manteniéndolo bien tapado, en un lugar fresco para que el aroma no se pierda.
- 4.Su utilización es fácil.
- 5.Lo puede usar cualquier miembro de la familia ya que provee una limpieza suave, segura y efectiva para el cabello.

Instrucciones de uso:

- ∞ Aplique una pequeña cantidad dando un suave masaje para obtener abundante espuma, enjuague y repita la operación si es necesario.
- ∞ Evite su ingestión y el contacto con los ojos. Si esto ocurre enjuáguelos con agua y consulte a su medico.

ACONDICIONADORES :

- Daniela Romo
- Durazno
- Flex

1. Sustancia para el lavado del cabello.
2. Se debe de utilizar a diario o como sea necesario en el aseo personal para lucir un cabello sano y manejable.
3. Este producto se conserva en optimas condiciones manteniéndolo bien tapado, en un lugar fresco para que el aroma no se pierda.
4. Su utilización es fácil.
5. Lo puede usar cualquier miembro de la familia ya que provee una limpieza suave, segura y efectiva para el cabello.

Instrucciones de uso:

α Aplique una pequeña cantidad dando un suave masaje con la yema de los dedos y enjuague.

α Este producto suaviza el cabello seco y ayuda a prevenir la orzuela.

α Evite su ingestión y el contacto con los ojos. Si esto ocurre enjuáguelos con agua y consulte a su medico.

CREMA PARA MANOS Y CUERPO

En cantidades de 1/4, ½ kilo y 1 kilo.

- Ponds
- Nivea

- Teatrical
- Baby Milk
- Almendra
- Aguacate
- Leche de Burra
- Mielca

Instrucciones de uso:

1. Aplique en todo el cuerpo después del baño para dejar su piel suave y humectada.
2. Devuelve a su piel su tersura natural.
3. Recupera y mantiene el grado óptimo de hidratación evitando la resequeidad de su piel.
4. No es grasosa y de rápida absorción.
5. Aplicar diariamente en todo el cuerpo, dando un ligero masaje, especialmente en las áreas que más lo necesiten.

GEL PARA EL CABELLO

Diferentes aromas

Facilita el peinado del cabello

No deja residuos

Instrucciones de uso:

Tome un poco del gel en las manos flótelos sobre el cabello y peine como usted acostumbra.

POLVO DESINFECTANTE DE PIES

Manténgase fuera del alcance de los niños ya que su manejo es de cuidado.

En caso de indigestión provóquese vomito y consulte al medico.

Instrucciones de uso:

1. Ayuda a prevenir el mal olor de pies, conservándolos secos y en buen estado y libres de humedad.
2. Previene la aparición de hongos.

SÁCATE PARA BAÑO

Instrucciones de uso:

1. Ayuda a revitalizar la firmeza de la piel.
2. Su utilización debe ser frecuente.
3. Dar un suave masaje con movimientos circulares para la eliminación de las células muertas.

Para la Limpieza del Hogar

En Cantidades de ½ litro, 1 litro, 2 litros o más (según el cliente necesite)

BLANQUEADOR

Desinfectante liquido de penetrante aroma.

Su empleo es dedicado ya que es por eso que se utiliza en cantidades pequeñas.

Manténgase lejos del fuego.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1.vierta un chorro de blanqueador en 2 litros de agua, solo o acompañado de algún aromatizante.

2.Aplique en forma uniforme con la ayuda de una esponja para paredes o con una jerga para pisos y deje secar no es necesario enjuagar.

3.Para lugares muy sucios y con grasa se puede aplicar directamente.

PINO

Sustancia liquida de fácil manejo

Desinfectante liquido de aroma agradable.

Manténgase lejos del fuego.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1.vierta un chorro de pino en 4 litros de agua.

2.Aplique en forma uniforme con la ayuda de una esponja para paredes o con una jerga para pisos y deje secar no es necesario enjuagar.

3.Para lugares muy sucios y con grasa se puede aplicar directamente.

FABULOSOS :

- Maestro Limpio
- Mar Fresco
- Lavanda
- Ajax con Amonia
- Floral

Sustancia liquida de fácil manejo

Desinfectante liquido de aroma agradable.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Se puede utilizar como desengrasante.

Instrucciones de uso:

1. Vierta un chorro de aromatizante en 4 litros de agua.
2. Aplique en forma uniforme con la ayuda de una esponja para paredes o con una jerga para pisos y deje secar no es necesario enjuagar.
3. Para lugares muy sucios y con grasa se puede aplicar directamente.

SUAVITEL :

- Suavitela
- Dulce Sofía
- Dawny
- Vel Rosita

Proporciona una suavidad a su ropa.

Deja un agradable aroma.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1. Se vierte un chorrito de suavizante (una tapita) para telas en la última agua de enjuague de su ropa y se tiende.
2. Sirve también como afrostatico en las prendas para eliminar la electricidad de las fibras con que estas están confeccionadas.

QUITA SARRO

Es de uso sumamente delicado, ya que es tóxico, su inhalación o ingerimiento puede ser fatal.

Sumamente volátil.

Para su utilización se requiere de guantes y cubre bocas.

Manténgase lejos del fuego.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

No se debe despachar en embaces de plástico.

Instrucciones de uso:

1. Se utiliza en superficies sumamente sucias como los azulejos de los baños o tinas los cuales tienen mucho sarro.

2. Se deben utilizar utensilios adjuntos y nunca de debe de utilizar en lugares con poca ventilación, por su olor penetrante.

CRIOLINA

Sustancia liquida de fácil manejo

Desinfectante liquido.

Su empleado es dedicado pero puede utilizarse con las debidas precauciones.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1. Vierta un chorro de este liquido en 4 litros de agua.
2. Aplique en forma uniforme con la ayuda de escoba y galador, si requiere que se enjuague.
3. Para lugares muy sucios se puede aplicar directamente.

CERA PARA MUEBLES DE MADERA

Su utilización se fácil.

Proporciona brillantes a sus muebles y prolonga la vida de estos.

Repele el polvo en los muebles.

Su empleo es dedicado pero puede utilizarse con las debidas precauciones.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1. Esta cera sirve para encerar muebles o paredes de madera.
2. Usarla sobre una superficie limpia y fuera de grasa y polvo.
3. Se vierte un chorrito de cera en un paño limpio y se flota en la superficie, se pule con un trapo limpio.

CERA PARA AUTO

Su utilización se fácil.

Proporciona brillantes a los accesorios de su auto y prolonga la vida de estos.

Repele el polvo en la pintura de los autos y de sus interiores.

Su empleo es dedicado pero puede utilizarse con las debidas precauciones.

Manténgase lejos del fuego.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

1. Esta cera sirve para encerar el tablero y el exterior del auto.
2. Utilizar guantes para su empleo.
3. Usarla sobre una superficie limpia y fuera de grasa y polvo.
4. Se vierte un chorrito de cera en una estopa y después se pule con un trapo limpio y seco.
5. Para evitar que la cera se seque, se aplica y se pule por secciones.

JABÓN LIQUIDO

Utilizado para lavar ropa delicada, y por esta razón no puede ser lavada en maquina.

No requiere de mucho cuidado para su manejo su se toman las medidas necesarias.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso:

- 1.Viértase una pequeña cantidad en agua.
- 2.No hecharse directamente a las prendas, si no a sido diluida antes en agua ya que se pueden decolorar o manchar.
- 3.Tallar con cuidado y enjuagar, repetir si se necesario.
- 4.Dejar remojando.

LIMPIADOR, DESINFECTANTE Y AROMATIZANTE

Producto concentrado de gran poder limpiador.

Remueve rápidamente grasas y aceites minerales, vegetales y animales.

Util en una gran cantidad de necesidades del hogar como dentro del ambiente de trabajo.

No es volátil o inflamable.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso :

- 1.Vierta un chorro de este liquido en 4 litros de agua.

2. Aplique en forma uniforme con la ayuda de escoba y galador, si requiere que se enjuague.

3. Para lugares muy sucios se puede aplicar directamente.

DESENGRASANTE

Producto concentrado de gran poder limpiador.

Es económico ya que puede ser dispersado en agua en cualquier proporción.

Remueve rápidamente carbón, grasas, lubricantes y otras sustancias orgánicas.

Instrucciones de uso :

1. Vierta un chorro de este líquido en agua.
2. Aplique en forma uniforme con la ayuda de escoba y galador, si requiere que se enjuague.
3. Para lugares muy sucios se puede aplicar directamente.

DESODORANTE PARA BAÑO (Pastillas Sanitarias)

- Lavanda
- Pino
- Maderas
- Violeta

Es de fácil manejo

No requiere de mucho cuidado para su manejo su se toman las medidas necesarias.

Manténgase lejos del fuego.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso :

colóquese en el escusado.

Su duración es de 15 días aproximadamente.

TIERRA POMEX EN POLVO (ROSA)

Sirve para el lavado de los trastes cuando estos tienen cochambre.

Se utiliza en azulejo del baño y en los accesorios para quitar lo percutido.

Instrucciones de uso :

Colóquese en el utensilio con un poco de agua y deje actuar por lapso de unos minutos después tállase con una escóbeta o fibra y enjuague (trastos).

Colóquese en el baño con agua y deje remojando después cepíllase y enjuague.

Su duración dependerá del uso.

PIEDRA POMEX

Sirve para el lavado de los trastes cuando estos tienen cochambre o percutidos.

Instrucciones de uso :

Colóquese en el utensilio un poco de agua y jabón, deje actuar por lapso de unos minutos después tállese con la piedra y enjuague.

Su duración depende del uso y tamaño de esta.

SERVILLETA BORDADA y SENCILLA

Sirve para envolver las tortillas.

Es de tela suave.

Su precio es económico.

TRAPOS DE COCINA

Sirve para limpiar el cochambre de la estufa, las paredes y limpiar la mesa u los accesorios de esta.

SOSA (LIMCO)

Su embace es cilíndrico y tiene tapa en rosca.

Sirve para quitar el cochambre de las parrillas y cacerolas.

Su utilización es de cuidado ya que puede causar heridas si tiene contacto con la piel, lavar con abundante agua.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso :

1.Colóquese una pequeña cantidad de esta y deje actuar por lapso de unos minutos.

2.Después tállese con fibra y enjuáguese.

SOSA CAUSTICA

Viene en presentación de gel.

Sirve para quitar el cochambre de las parrillas y cacerolas.

Su utilización es de cuidado ya que puede causar heridas si tiene contacto con la piel, lavar con abundante agua.

Manténgase lejos de los niños (en caso de indigestión provocar vomito y llamar al medico).

Instrucciones de uso :

Se pone a derretir en agua hirviendo.

Se vierte en un recipiente y se deja remojando, para que esta se adhiera a la parrillas o los trastos .

Se talla vigorosamente con una fibra.

Se utilizan guantes.

JALADOR

Sirve para limpiar el piso de las habitaciones.
Sirve para limpiar el azulejo de los baños y cocina.

MECHUDO

Hecho a base de hilo de algodón.
Se puede utilizar en interiores como exteriores.
Se utiliza en la limpieza de piso en habitaciones.
Absorbe muy bien el agua de los pisos.
Deja residuos de pelusa cuando esta nuevo y cuando ya esta muy usado.
Se lava fácilmente.
No deja el piso rallado.

CEPILLO ESCOBA

Sirve para la limpieza de la casa ya que ayuda a la recolección de la basura.
Se puede utilizar en interiores como exteriores.
Es de fácil manejo.
Su limpieza es fácil.

JERGA

Se utiliza en conjunto con una escoba para poder limpiar los pisos de la casa.

Esta hecha de hilo de diferentes colores.

Su precio es económico.

RECOGEDOR

Sirve para la limpieza de la casa apoyando a la recolección de la basura.

Se puede utilizar en interiores como exteriores.

Es de fácil manejo.

Su limpieza es fácil.

ESCOBETILLAS (PLASTICO, DE RAÍZ Y SINTETICA)

Sirven para la limpieza de cacerolas, la limpieza de la estufa.

Es de fácil manejo, ya que contiene un mango de donde tomarla.

Su limpieza se rápida.

Su precio es económico.

Las hay de una o dos puntas.

FREGÓN

Sirven para la limpieza de cacerolas, limpieza de la estufa y los azulejos.

Es de fácil manejo, ya que es rectangular.

Su limpieza en rápida.

Su precio es económico.

Esta rellena de esponja y esta permite la absorción del jabón y esta cubierta de plástico.

FIBRA VERDE

Sirven para la limpieza de cacerolas, limpieza de la estufa y los azulejos.

Es de fácil manejo, ya que es cuadrada.

Su limpieza en rápida.

Su precio es económico.

FIBRA CON AJAX

Sirven para la limpieza de cacerolas, limpieza de la estufa y los azulejos.

Es de fácil manejo, ya que es redonda.

Su limpieza en rápida.

Su precio es económico.

Sirve para pulir accesorios de aluminio.

GUANTE DE HULE

Sirve las tareas del hogar.

Evita el maltrato de las manos protegiéndolas contra algunas sustancias que se llegasen a utilizar.

Su limpieza es rápida.

Su precio es económico.

Sirven para la limpieza en general del hogar.

NANA (FIBRA FINA)

Sirven para la limpieza de cacerolas y algunos objetos delicados (vasos y vajilla).

LAZOS (PLASTICO Y YUTE)

Sirve para escurrir la ropa o colgar algún objeto.

Es de larga duración.

Su precio es económico.

PINZAS

Sirve para detener la ropa de los lazos, evitando que esta se caiga.

Es de larga duración.

Su precio es económico.

CEPILLO PARA LAVAR

Los hay en diferentes tamaños y diferentes modelos.

Sirve para lavar la ropa muy sucia.

Se utiliza al lavar pantalones de lona o de mezclilla.

Se utiliza para lavar tenis.

Sirve para lavar cortinas plásticas.

PALANGANAS

Se utiliza para depositar agua o sustancias.

Su forma permite que las sustancias no se derramen.

Es de plástico resistente.

Su precio es económico.

Y es de fácil manejo

CEPILLO LAVA BIBERONES

Sirve para lavar biberones.

Su forma permite la limpieza a fondo de los biberones.

Es resistente ya que se compone de un mango flexible y un mechudo de plástico.

Su precio es económico.

Y es de fácil manejo.

ESCURRIDOR

Sirve para escurrir los traste lavados.

Es de un plástico resistente en cual permite que los platos y vasos que den en una posición correcta.

ABRELATAS

Como su nombre lo dice sirve para destapar las latas de alimentos.

Es de fácil manejo ya que su mango es de lamina forrado con plástico.

VOLTEADOR

Sirve para voltear carnes asadas y huevo.

Su cabeza de el acero inoxidable y su mango es forrado de plástico o de madera.

Su precio es económico.

PLUMEROS

Sirve para desempolvar superficies sucias, sin maltratarlas.

Tiene su mango de fácil agarre y su cabeza de pluma.

Su precio es económico.

DETERGENTE

En polvo color azul el cual se utiliza para facilitar la limpieza de superficies sucias y trastes.

Su precio es económico.

FRANELA

Se utiliza para secar superficies mojadas.

Sirve para limpiar cualquier superficie sucia.

Es de fácil manejo.

Su precios es regular.

2.3 ELABORACIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS

Para la elaboración de algunos de los productos se utilizan sustancias como :

CREMA

Aceite Vegetal (Cartamo y Almendras)

Lanolina

Perfume de Preferencia

Colorante

BLANQUEADOR

Agua

Hipoclorito de sodio

PINO

Colorante Vegetal

Agua

Sales aromáticas

Esencia

SUAVIZANTE

Agua

Sulfato trietanolamina

Alcohol Cetílico

Vinagre Blanco

Carboximetilcelulosa

Esencia de Rosa o de su preferencia

Colorante Vegetal azul, amarillo, rosa y verde

LIMPIADOR, DESINFECTANTE Y AROMATIZANTE

Sulfato de sodio

Formol

Colorante Vegetal

Esencia de preferencia

Agua

Hidróxido de sodio

JABÓN LIQUIDO

Jabón neutro

Agua

Glicerina

CERA PARA MUEBLES

Aguarrás

Ácido oleico o de transmisión

Cera líquida

CERA PARA AUTO

Ceresina

Aguarrás

Aceite de Pino

Cera líquida especial.

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE
LIMPIEZA EN VENTA

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
TREVI		
Jerga	80 rollo	8 pieza (1 me
Jerga	90 rollo	10 pieza (1 me
Jerga	97 rollo	11 pieza (1 me
Jerga	103 rollo	12 pieza (1 me
Servilleta Bordada	70 docena	10 pieza
Servilleta Bordada	90 docena	14 pieza
Servilleta Sencilla (estampado)	45 docena	8 pieza
Trapos de Cocina	20 docena	3 pieza
Trapos de Cocina	35 docena	4.50 pieza
Franela	48 docena	8 pieza

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
JALDYT		
Pino	1. 50 litro	3 litro
Blanquedor	1 litro	1.50 lit
Detercom	3 litro	8 litro
Shampoo de Manzanilla	3 litro	8 litro
Shampoo de Jitomate	3 litro	8 litro
Shampoo de Hierbas	3 litro	8 litro
Shampoo Anticaspa	3 litro	8 litro
Shampoo de Aceite de Olivo	3 litro	8 litro
Shampoo de Almendras	3 litro	8 litro
Shampoo de Jojoba	3 litro	8 litro
Shampoo de Sabila	3 litro	8 litro
Shampoo de Antipiojos	3 litro	8 litro
Shampoo de Durazno	3 litro	8 litro
Shampoo de Manzana	3 litro	8 litro
Shampoo Pert Plus	3.50 litro	8 litro
Shampoo Daniela Romo	3.50 litro	9 litro
Acondicionador de Durazno	3 litro	8 litro
Acondicionador Flex	3 litro	8 litro
Acondicionador Daniela Romo	3 litro	8 litro

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
JALDYT		
Fabuloso Mar Fresco	3 litro	8 litro
Fabuloso Maestro Limpio	3 litro	8 litro
Fabuloso Lavanda	3 litro	8 litro
Fabuloso Ajax con Amonia	3 litro	8 litro
Fabuloso Floral	3 litro	8 litro
Quita Grasa	3.50 litro	8 litro
Quita Sarro	3.50 litro	8 litro
Vel Rosita	3 litro	8 litro
Crema de Aguacate	9 kilo	2 palita
Crema de Leche de Burra	9 kilo	2 palita
Crema Ponds	9 kilo	2 palita
Crema Nivea	9 kilo	2 palita
Crema Teatrical	9 kilo	2 palita
Crema Baby Milk	9 kilo	2 palita
Crema de Almendras	9 kilo	2 palita
Crema Mielca	9 kilo	2 palita
Polvo Desinfectante de Pies	15 kilo	2 cuchara (sop)

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
ESTRELLA		
Sosa Limco	80 caja (40 piezas)	5 pieza
Volteador	4.80 pieza	8 pieza
Abrelatas Maprosa	7.30 pieza	15 pieza
Fibra con Ajax	70 (ciento)	1 pieza
Jalador Plástico	8.50 pieza	14 pieza
Jalador Lamina	9 pieza	18 pieza
Mechudo (normal)	8.80 pieza	14 pieza
Mechudo (pachón)	9 pieza	18 pieza
Sosa Cáustica	3 pieza	4.50 pieza
Escoba Perico (normal)	11 pieza	18 pieza
Escoba Perico (super)	12 pieza	19 pieza
Escoba Económica	7 pieza	15 pieza
Escoba Ideal (Abanico extra)	14 pieza	21 pieza
Escobeta de Raíz (1 punta)	24 docena	5 pieza
Escobeta de Raíz (2 puntas)	26 docena	5.50 pieza
Escobetilla de Plástico	30 docena	6 pieza
Escobetilla Sintética	30 docena	6 pieza
Fregón	3.20 pieza	6.50 pieza

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
ESTRELLA		
Tipo Fregón	2.50 pieza	5 pieza
Restregón	2.70 pieza	6 pieza
Coladera Metálica	4 pieza	10 pieza
Coladera Metálica	6 pieza	14 pieza
Coladera Metálica	8 pieza	15 pieza
Coladera Metálica	10 pieza	18 pieza
Juego de Coladeras	4.20 juego	8 juego
Coladera de Pozo	2 pieza	3 pieza
Coladera de Pozo	4 pieza	6 pieza
Coladera de Pozo	6 pieza	9 pieza
Tierra Rosa	15 bulto	1 bolsa
Piedra Pomex	15 bulto	1 pieza
Sácate para Baño	7.50 pieza	16 pieza
Guante (Derma o Americano)	4 pieza	8 pieza
Pinzas para Ropa (plástico)	2 paquete (12 piezas)	4.50 paquete (12 piezas)
Nana Fibra fina (2)	9 paquete	10 pieza
Lazos 10 mt. Plástico (delgado)	39.60 (docena) 3.30 pieza	5.50 pieza
Lazos 10 mt. Plástico	28 (docena) 2.30 pieza	5.50 pieza
Lazos 10 mt. Yute	35 (docena) 2.90 pieza	5.50 pieza

PRODUCTO	PRECIO	VENTA
ESTRELLA		
Cepillo para Lavar (Manualito)	2.80 pieza	4.50 pieza
Cepillo para Lavar (Manual)	3.30 pieza	6 pieza
Cepillo para Lavar (Plancha)	3.30 pieza	6 pieza
Cepillo para Lavar Tenis	2.80 pieza	4.50 pieza
Recogedor Plástico	2 pieza	4 pieza
Recogedor Lamina de Bastón	7.80 pieza	16 pieza
Limpia Vidrios (jalador)	9 pieza	16 pieza
Cepillo Mamila	1.50 pieza	5 pieza

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Como antes se menciona la venta de estos productos se lleva a cabo en algunas de las comunidades del municipio de Texcoco.

La promoción de los productos es de manera personal de casa en casa, en un principio solamente con pocos medios de distribución como un triciclo, un altavoz, porrones en donde se transportan los productos líquidos, contenedores de plástico para los productos sólidos, bolsas de plástico, mangueras para el llenado de los recipientes de los clientes, embudos para las sustancias.

El manejo de precios accesibles para el sector de esta comunidad e inclusive establecer formas de pago y él poder ir abonando dinero para la adquisición de un producto, en algunos casos el poder adquirir los productos a crédito.

Cabe destacar que estos productos son adquiridos en locales ubicados en la Merced ARTIPLASTIC, TREVI y ESTRELLA en donde sus ventas son al mayoreo y menudeo tales como: escobas, palanganas, escobetas, lazos, fibras, piedra

pomex, pinzas para ropa, estropajos, esponjas y jaladores por mencionar algunos.

En tanto otros son adquiridos en establecimientos como Dogo, JALDIT y JUPITER especializados en la fabricación de: acondicionadores, shampoo, aceite de pino, hipoclorito de sodio, sales aromáticas, sosa, quita sarro, limpia vidrios, etc.; y sustancias químicas para la elaboración de otros.

A lo largo de del manejo de este negocio hemos realizado cuestionarios para poder darnos cuenta de cuales son las necesidades de los clientes y de la comunidad.

Las indagaciones sobre estos productos y sus necesidades han sido principalmente con las amas de casa.

En donde ellas nos han manifestado sus inquietudes.

La dificultad de estas para la adquisición de estos productos ya que muchas veces sus actividades no les permite él adquirirlos puesto que sus tareas domesticas les absorbe gran parte de su tiempo y muchas de ellas trabajan.

En un principio se elaboro un cuestionario con preguntas como:

3.1.1 PIMER CUESTIONARIO

1. Si a usted le ofrecieran productos de limpieza en la puerta de su casa los consumiría.

Si _____ No _____

2. Con que frecuencia requeriría de estos productos

Diariamente _____

Cada tercer día _____

Semanalmente _____

3. Que precios estaría dispuesta a pagar por:

1 litro de Pino _____

1 litro de Shampoo _____

1 Jerga _____

1 Escoba _____

4. Su nivel de vida le da acceso a productos que solamente se encuentran en autoservicios.

Si _____ No _____

5. Dentro de su familia existen diversificación de productos o todos utilizan un mismo producto por ejemplo Shampoo.

Si _____ No _____

Hemos alcanzado buenos estándares de venta ya que esto se ve reflejado en nuestra utilidades ya que hasta el momento han sido buenas.

Sean satisfecho las necesidades de los clientes en cuanto a la venta de nuestro productos ya que ellos nos afirman que si tenemos una buena calidad en cuanto a estos y los precios si son accesibles.

Sean creado nuevos empleos dentro de la misma comunidad con gente conocida para la distribución de estos productos de limpieza, con personas que conocen el territorio y los puntos clave de distribución.

A surgido la posibilidad de ir aumentando las variedades de los productos en cuanto a las necesidades de las personas y no solo compran los productos si no que nos encargan otras cosas que ellas necesiten.

Hemos establecido una lealtad con los clientes ya que no adquieren sus productos en otras partes sino esperan a que nosotros se los hagamos llegar.

Hemos tenido muchas experiencias en cuanto a la venta de estos productos.

Tenemos una competencia un tanto fuerte, pero eso no nos desanima a seguir cada día superándonos más y a tener una mejor calidad ya que estos bajan sus precios para poder posicionarse en el mercado.

Actualmente contamos con una camioneta para la distribución de los productos la cual la utilizamos los días Lunes, Martes y Miércoles para las rutas antes mencionadas.

Y el triciclo es utilizado los días Jueves y Sábados en la ruta correspondiente.

El día viernes es utilizado para la compra de los productos en los establecimientos ubicados en la Merced y los que se encuentran en Ciudad Nezahualcoyótl.

Para la utilización de la camioneta se le adapto

en el camper un exhibidor en donde se acomodan los productos y de esta manera la fácil visualización de los clientes.

También se tuvo que adquirir un permiso de carga de productos de limpieza, muebles y sus derivados; el cual se adquirió en San Juan Teotihuacán, tener la tenencia y permiso de circulación en orden.

Se a hecho publicidad con los clientes en este caso las amas de casa dandoles detalles en Navidad, Año Nuevo, Día de San Valentín y el Día internacional de la Mujer y a su hijos del Día de Reyes.

Una estrategia que hemos implementado es el ofrecer dulces para los niños que acompañar a las amas de casa a comprar el producto, ya que muchas veces ellas no nos escuchan y son los niños quienes les avisan.

Se estructuro un nuevo cuestionario el cual contiene preguntas como:

3.1.2 SEGUNDO CUESTIONARIO

1.Estos productos de limpieza le parecen

Caros _____ Económicos _____

2.Piensa que los productos son de:

Buena Calidad _____

Regular Calidad _____

Mala Calidad _____

3. Si le ofrecieran otros productos más baratos pero de menor calidad los compraría

Si _____ No _____

4. La cantidad de productos de limpieza que usted consume es

Mucha _____ Poca _____

5. De ser posible le gustaría que para la distribución de estos productos hubiera un lugar específico para cuando usted los requiriera o esta de acuerdo con la actual técnica.

Si _____ No _____

Actualmente somos tres personas las que colaboramos en el manejo de este negocio.

Sea pensado en la posibilidad de una ampliación poniendo una accesoria en algún lugar dentro del municipio de Texcoco para satisfacer las necesidades de las comunidades aledañas.

3.2 AREAS QUE TENEMOS QUE CUIDAR:

1. Situación financiera; es el punto de sobrevivencia empresarial ya que se debe vigilar que los egresos no superen a los ingresos, para evitar la insolvencia económica.
2. Posición comercial; situación crítica, ya que la protección de los clientes y los mercados es básica para la subsistencia de la empresa.
3. Producción; ya que el presupuesto de producción se desprende del de ventas, si esta área no cubre las expectativas de ventas, se provocará un desabasto a los mercados y la consiguiente pérdida de clientes.
4. Productividad; es la situación total de las organizaciones, ya que si no se cuenta con parámetros de control y organización no podremos medir la productividad, lo que coloca a la empresa en desventaja con sus competidores.
5. Servicio a clientes; en la actualidad están importante vender como dar un buen servicio, ya que es más fácil retener a un cliente por el

servicio recibido y por la calidad del producto que se le vende.

6.Relaciones con la comunidad; el respecto al entorno se ha convertido en una necesidad, ya que no basta ofrecer buenos productos y un excelente servicio, ahora hay que cuidar el medio ambiente y la seguridad para así evitar deterioros ecológicos y daños a la población.

CONCLUSIONES

A lo largo del manejo de este negocio nos hemos podido dar cuenta que el establecer las bases para la simientación de cualquier organización se requiere de una buena administración para que este tenga el éxito esperado.

No es solamente llegar y establecerse sino hacer una serie de estudios en cuanto a que es lo que queremos y hasta donde queremos llegar.

Se deben de realizar estudios de mercado como cuantos establecimientos se encuentran en ese lugar, que posibilidades tenemos de crecer, cuales son las características del lugar, cuales son las necesidades de los habitantes.

No a sido nada fácil ya que los factores que se tienen que tomar en cuenta son muchos e ir analizándolos uno por uno ya que debemos de ir estructurando la organización para que esta floresca.

Las experiencias que hemos tenido han sido muy buenas ya que nuestra utilidades nos lo han

arrogado, y cada vez se reconocen más nuestros productos.

BIBLIOGRAFIA

ANTECEDENTES DE LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA
"INTERNET"

ALGUNAS EMPRESAS SOBRESALIENTES EN ESTA RAMA
"INTERNET"