

**Universidad del Valle de Guatemala**  
Departamento de Matemática  
Licenciatura en Matemática Aplicada

**Estudiante:** Rudik Roberto Rompich  
**Correo:** rom19857@uvg.edu.gt  
**Carné:** 19857

CU1778 - Emprendimiento e Innovación - Catedrático: Julio Martínez  
19 de septiembre de 2021

---

## Tamaño de mercado

### Instrucciones:

1. No es necesario utilizar el diagrama.
2. Incluir TAM, SAM y SOM para sus proyectos individuales.
3. Incluir las referencias y/o lógica que utilizaron para llegar a esta conclusión.
4. Presentarlo en formato texto, no es necesario presentarlo en clase.

## 1. Esquema

### 1.1. TAM - Total Market Available

1. Empresa basada en Guatemala como país.
2. Los sectores productivos en los que los servicios de mi compañía impactar, basados en sus porcentajes de representación en la economía guatemalteca basado en la encuesta nacional de empleo e ingresos[2] de 2019:
  - a) Actividades de administración pública - 9.2 % de la actividad económica.
  - b) Actividades profesionales y científicas - 3.2 % de la actividad económica.
  - c) Actividades financieras y de seguros - 1.2 % de la actividad económica.
  - d) Información y comunicación - 0.6 % de la actividad económica .
  - e) Actividades inmobiliarias - 0.3 % de la actividad económica.

De acuerdo a lo anterior, los sectores mencionados conforman alrededor del 14.5 % de la actividad económica de Guatemala. Las empresas que conforman estos sectores serían hasta cierto punto un enfoque global al que intentaría llegar mi empresa si no existiera ninguna limitante.

## 1.2. SAM - Serviceable Available Market

En caso que existieran limitantes económicos, financieros, falta de recursos esenciales de las empresas de permitirse contratar los servicios de mi compañía, entonces los sectores principales serían:

1. Actividades financieras y de seguros.
2. Información y comunicación.
3. Actividades inmobiliarias.

Estos sectores son casi una garantía que tendrían los recursos monetarios y un sistema de almacenamiento de datos (la empresa está basada en datos) ya previamente establecida. Por lo tanto, serían los clientes potenciales que podrían contratar y permitirse una consultora para manejar sus datos.

## 1.3. SOM - Serviceable Obtainable Market

Las empresas que realmente se podrían alcanzar son las que se catalogan como medianas y grandes empresas; esto debido a que cuentan con los siguientes factores:

1. Tienen bases de datos robustas.
2. Tienen la capacidad económica de contratar una consultora.
3. Son empresas que ya están establecidas y que buscan optimizar sus servicios.

Según CentralAmericaData[1] las empresas mediadas se catalogan como:

1. Tienen entre 81 y 200 trabajadores.
2. Ventas anuales de entre 3,701 a 15,420 salarios mínimos no agrícolas. (i.e Entre Q 9,364,788.30 y Q 39,017,843.00).

Mientras que las grandes empresas, son las que superan las cifras de las medianas empresas.

## Referencias

- [1] Central America Data. Clasificación como MiPYMe en Guatemala, 2015.
- [2] INE GUATEMALA. Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos. 2019.