

**MUNICIPIO DE PASACO
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

**“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACIÓN
(PRODUCCIÓN DE MAÍZ)”**

JOSÉ ANTONIO COROY CEBALLOS

TEMA GENERAL

**“DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS Y
PROPUESTAS DE INVERSIÓN”**

**MUNICIPIO DE PASACO
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

TEMA INDIVIDUAL

**“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACIÓN
(PRODUCCIÓN DE MAÍZ)”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2,005**

2005

(c)

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

PASACO – VOLUMEN 3

2-53-75-AE-2,005

Impreso en Guatemala, C.A.

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACIÓN
(PRODUCCIÓN DE MAÍZ)”**

**MUNICIPIO DE PASACO
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

**Ejercicio Profesional Supervisado de
la Facultad de Ciencias Económicas**

por

JOSÉ ANTONIO COROY CEBALLOS

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala, febrero de 2,005

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Decano:	Lic. Eduardo Antonio Velázquez Carrera
Secretario:	Lic. Oscar Rolando Zetina Guerra
Vocal Primero:	Lic. Cantón Lee Villela.
Vocal Segundo:	Lic. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal Tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto:	P. C. Mario Roberto Flores Hernández
Vocal Quinto:	B. C. Jairo Daniel Dávila López

**COMITÉ DIRECTOR DEL
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

Decano:	Lic. Eduardo Antonio Velázquez Carrera.
Coordinador General:	Lic. Marcelino Tomas Vivar.
Director de la Escuela de Economía:	Lic. David Eliézer Castañon Orozco.
Director de la Escuela de Auditoría:	Lic. Miguel Ángel Lira Trujillo.
Director de la Escuela de Administración:	Lic. Otto René Morales Peña.
Director del IIES:	Lic. Miguel Ángel Castro Pérez.
Jefe del Depto. De PROPEC:	Lic. Hugo Rolando Cuyán Barrera.
Delegado Estudiantil Área de Economía:	Ángel René Melendez Ortiz.
Delegado Estudiantil Área de Auditoría:	Byron René De León Morales
Delegado Estudiantil Área de Administración:	Oscar Aparicio Segura Monzón

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión celebrada el día 15 de febrero de 2005, según acta No. 4-2005 Punto SEGUNDO inciso 2.3, subinciso 2.3.35 de la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de: "ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACION (PRODUCCION DE MAIZ)", municipio de Pasaco, departamento de Jutiapa.

Presentó: **JOSE ANTONIO COROY CEBALLOS**

Para su graduación profesional como: **ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

Previo a la aprobación por parte de Junta Directiva de la Facultad, el trabajo citado sufrió el trámite de evaluación correspondiente, de acuerdo al Reglamento vigente del Ejercicio Profesional Supervisado, autorizándose su impresión.

Se extiende la presente, en la ciudad de Guatemala, a veintitrés días del mes de febrero de dos mil cinco.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"



Lic. Oscar Rolando Zetina Guerra
SECRETARIO ACADEMICO



LIC. LILIAN VELASCO
REVISOR DE DOCUMENTOS

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS: Gracias Padre por darme la vida y llenarme de Sabiduría, luz y fortaleza para alcanzar esta meta.
- A MIS PARES: María Elena Ceballos Garcia
Pedro Coroy Pérez (Q.E.P.D.)
Que dios los bendiga, por el apoyo y buenos principios que siempre me brindaron.
- A MI ESPOSA: Carol Rocksanda Montenegro de Coroy
Con todo mi amor y gratitud, por todo el respaldo y comprensión que me brindo en el transcurso de la carrera, que Dios te bendiga.
- A MIS HIJOS: Vagner, Josseline y Lesly por el sacrificio que muchas veces tuvieron que realizar, gracias.
- A MIS HERMANOS: Jorge, Hugo, Oscar, Alfredo y Enrique con mucho cariño.
- A LA EMPRESA: Distribuidora Hernández, S.A. Familia Hernández por la ayuda que me ofrecieron en el curso de la carrera.
- A MIS COMPAÑEROS DE ESTUDIO: Alex, Byron, Dario, Milvia, Santos, Noé, Guadalupe por su incondicional apoyo en los salones de la USAC.
- A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS DE GRUPO: Edgardo, Wenceslao, Gerber, Jaime, Yessenia Ricardo, Mirian, Nery, porque sin ustedes este trabajo no fuera una realidad.
- A LOS CENTROS DE ESTUDIOS: Escuela Francisco Morazán, Instituto Tezulutlán y Liceo Guatemala(nocturno), gracias por formar en mi una persona de éxito.
- A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.
- A PASACO, JUTIAPA. (FAMILIA LEMUS, MUCHAS GRACIAS)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pág.
CAPÍTULO I	
ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO	
1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS	2
1.2.1 Localización y extensión territorial	2
1.2.2 Condiciones climatológicas	3
1.2.3 Suelos	3
1.2.4 Orografía	5
1.2.5 Hidrografía	5
1.3 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	6
1.3.1 Población por edad y sexo	7
1.3.2 Población urbana y rural	8
1.3.3 Población económicamente activa (P.E.A.)	9
1.4 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	10
1.4.1 División política	10
1.4.2 División administrativa	12
1.5 INFRAESTRUCTURA	12
1.5.1 Vías de comunicación	12
1.5.2 Medios de transporte	13
1.5.3 Educación	13
1.6 SERVICIOS	15
1.6.1 Estatales	15
1.6.2 Municipales	18
1.6.3 Privados	19
1.7 FACTOR TIERRA	21

1.7.1	Tenencia de la tierra	21
1.7.2	Concentración de la tierra	22
1.7.3	Uso actual	23

CAPÍTULO II

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

2.1	SITUACIÓN ACTUAL	25
2.1.1	Proceso de comercialización	26
2.1.2	Análisis institucional	27
2.1.3	Análisis estructural	29
2.1.4	Análisis funcional	30
2.1.5	Operaciones de comercialización	33
2.2	COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA	36
2.2.1	Proceso de comercialización	36
2.2.2	Operaciones de comercialización	37
2.3	ANÁLISIS COMPARATIVO	41
2.4	APLICACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN	41
2.4.1	Precios	42
2.4.2	Ventas	42
2.4.3	Distribución	43
2.4.4	Cobros	43

CAPÍTULO III

ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

3.1	ORGANIZACIONES EXISTENTES	44
3.1.1	Sociales	44

3.1.2	Productivas	47
3.2	TIPO DE ORGANIZACIÓN PROPUESTA	47
3.2.1	Justificación	48
3.2.2	Objetivos	48
3.2.3	Funciones	49
3.2.4	Recursos	50
3.3	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	51
3.3.1	Diseño organizacional	52
3.3.2	Sistema de organización	53
3.3.3	Funciones básicas de las unidades administrativas	53
3.4	REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	55
3.4.1	Localización	55
3.4.2	Operación	55
3.4.3	Distribución en planta	56
3.4.4	Relaciones contractuales	56
3.5	PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	56
3.5.1	Social	57
3.5.2	Económica	57
3.5.3	Cultural	57
3.6	SOPORTE DE LA ORGANIZACIÓN	58
3.6.1	Legal	58
3.6.2	Mercadologica	59
3.6.3	Técnico	59
3.6.4	Financiero	59
3.6.5	Administrativa	60

CAPÍTULO IV

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PLÁTANO

4.1	IDENTIFICACIÓN	62
4.2	JUSTIFICACIÓN	62
4.3	OBJETIVOS DEL PROYECTO	63
4.3.2	General	63
4.3.2	Específicos	63
4.4	ESTUDIO DE MERCADO	63
4.4.1	Identificación de producto	64
4.4.2	Análisis de la oferta	65
4.4.3	Análisis de la demanda	67
4.4.4	Análisis de los precios	75
4.4.5	Comercialización	76
4.5	ESTUDIO TÉCNICO	83
4.5.1	Localización	84
4.5.2	Tamaño y duración	84
4.5.3	Recursos	85
4.5.4	Proceso de producción	87
4.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	91
4.6.1	Organización propuesta	91
4.6.2	Justificación	91
4.6.3	Objetivos	91
4.6.4	Funciones básicas de la Cooperativa	92
4.6.5	Diseño organizacional	94
4.7	ESTUDIO FINANCIERO	98
4.7.1	Inversión fija	98
4.7.2	Inversión en capital de trabajo	99
4.7.3	Inversión total	100

4.7.4	Fuentes de financiamiento	100
4.7.5	Costos y precios	101
4.7.6	Estado de resultados	105
4.8	EVALUACIÓN	109
4.8.1	Evaluación financiera	109
4.8.2	Evaluación económica	112
4.8.3	Impacto social	114
CONCLUSIONES		115
RECOMENDACIONES		117
ANEXOS		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN		
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
BIBLIOGRAFÍA		

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO	PAG.
01. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Grupo de suelos. Año: 2,002.	4
02. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Población por edad y sexo Año: 2,002.	7
03. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Población urbana y rural por sexo. Año 2,002.	8
04. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Población económicamente activa. Por actividad productiva. Año 2,002.	9
05. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Centros poblados y su clasificación. Año 2,002.	10
06. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Población estudiantil. Año 2,002.	14
07. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Tenencia de la tierra. Año 2,002.	22
08. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Clasificación de fincas por tamaño. Año 2,002.	23
09. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Uso de la tierra. Año 2,002.	24
10. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Producción de Maíz. Márgenes de comercialización. Año 2,002.	35
11. Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Producción de maíz. Márgenes de comercialización propuestos. Año 2,002.	39
12. República de Guatemala. Oferta total del plátano. Serie histórica en quintales. Periodo: 1,997 – 2,001.	66
13. República de Guatemala. Oferta total del plátano. Proyectado en quintales. Periodo: 2,002 – 2,006.	67

14.	República de Guatemala. Exportaciones del plátano, Serie histórica en quintales. Periodo: 1,997 – 2,001.	68
15.	República de Guatemala. Exportaciones del plátano. Serie Proyectada en quintales. Periodo: 2,002 – 2006.	69
16.	República de Guatemala. Consumo aparente del plátano. Serie histórica en quintales. Periodo: 1,997 – 2,001.	70
17.	República de Guatemala. Consumo aparente del plátano. Serie proyectada en quintales. Periodo: 2,002 – 2,006.	71
18.	República de Guatemala. Demanda potencial del plátano. Serie histórica en quintales. Periodo: 1,997 – 2,001	72
19.	República de Guatemala. Demanda potencial del plátano. Serie proyectada en quintales. Periodo: 2,002 – 2,006.	73
20.	República de Guatemala. Demanda insatisfecha plátano. Serie histórica en quintales. Periodo: 1,997 – 2,001.	74
21.	República de Guatemala. Demanda insatisfecha del plátano. Serie proyectada en quintales. Periodo: 2,002 – 2,006.	75
22.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Márgenes de comercialización (1 bulto = 120 unidades). * (Un bulto = 0.605 quintal). Año 2,002.	82
23.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Volumen de producción estimado Año: 2002 (En bultos) (Un bulto = 0.605 quintal).	85
24.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Inversión fija. Año: 2002 (Cifras en quetzales)	98
25.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: Producción de plátano. Integración capital de trabajo. Año: 2002. (Cifras en quetzales).	99

26.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Inversión total. Año 2002. (Cifras en quetzales).	100
27.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Plan de financiamiento de la inversión. Año: 2002. (Cifras en quetzales).	101
28.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Hoja técnica del costo de producción de un bulto. Período: 2002-2006. (Cifras en quetzales).	102
29.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Estado de costo de producción proyectado. Período: 2002-2006. (Cifras en quetzales).	104
30.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Estado de resultados proyectado. Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. Período: 2002-2006 (Cifras en quetzales).	106
31.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Estado de situación financiera. Al 31 de diciembre de cada año. Período: 2002-2006. (Cifras en quetzales).	108
32.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Flujo neto de fondos. Período: 2002-2006. (Cifras en quetzales).	110
33.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Valor actual neto. Año: 2002. (Cifras en quetzales).	111
34.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Punto de equilibrio proyectado. En valores y unidades. Período 2002-2006.	113

ÍNDICE DE GRÁFICAS

1.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Producción de Maíz. Canal de comercialización. Año: 2,002.	34
2.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Comercialización de la producción de maíz. Canales de comercialización propuestos. Año: 2,002.	38
3.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Producción de Maíz. Organigrama propuesto. Año: 2,002.	52
4.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Canales de comercialización propuestos. Año: 2,002	81
5.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Flujograma del proceso productivo. Año: 2,002.	90
6.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Proyecto: producción de plátano. Cooperativa de plátano "Las Morenas R.L". Organigrama propuesto. Año: 2,002.	95

ÍNDICE DE TABLAS

1.	Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa. Comités existentes. Año: 2,002.	46
----	---	----

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo constituye el informe individual, titulado “Organización Empresarial y Comercialización (Producción de Maíz)”, es el resultado del estudio efectuado en el municipio de Pasaco, departamento de Jutiapa, el cual fue programado como parte fundamental del Ejercicio Profesional Supervisado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala y que fuera realizado durante el segundo semestre del año 2002. Dicho trabajo es un instrumento metodológico, orientado a la búsqueda de alternativas de solución de los problemas que plantea el desarrollo social y económico de la población Guatemalteca.

Este trabajo de investigación se efectúa con el fin de apoyar a los productores de Maíz en el área rural aportando nuevos canales de comercialización así como la creación de una organización productiva que sea de mucha ayuda para cada uno de los agricultores que viven dentro del Municipio. El poner el proyecto en practica, permitirá la utilización de los recursos y el desarrollo de nuevas opciones que ayuden a mejorar la distribución de su producto a efecto que se incremente el nivel de vida de la población.

Se utilizo el método deductivo de investigación sobre conocimientos y experiencias generales, llegándose a conclusiones específicas.

Para el proceso de investigación, fue necesario la realización de las siguientes etapas:

Seminario general

Se realizo con el fin de dar una orientación general al estudiante previo a la investigación de campo, en donde se incluyó la información necesaria sobre los temas y bibliografía a utilizar.

Seminario específico

Este se realizó con el fin de que el estudiante actualice sus conocimientos y los adecue al estudio de las variables a investigar. Asimismo en esta fase se elaboró el plan de trabajo preliminar, en donde se contemplaron las actividades y el tiempo para realización de la investigación.

Visita preliminar

Se realizó en el mes de septiembre de 2002, para efectuar un reconocimiento del Municipio y presentación formal de practicantes con las autoridades civiles y municipales, además se realizó la prueba de la boleta.

Trabajo de campo

Se realizó durante el mes de octubre de 2002, con una duración de 300 horas, tiempo establecido por el reglamento del E.P.S. conforme al plan de trabajo se realizaron varias entrevistas con el alcalde y personas distinguidas del Municipio.

En el trabajo de campo se realizó un acercamiento con los pobladores, a través de visitas realizadas a distintas aldeas, caseríos y sectores del Municipio, que fueron seleccionadas al azar. Además de la observación se formularon preguntas a través de la boleta de encuesta, las cuales sirvieron para hacer el trabajo de gabinete, con el cual se integro el informe colectivo y posteriormente el individual. El informe consta de cuatro capítulos los que se describen a continuación:

El primer capítulo contiene los aspectos importantes del Municipio tales como antecedentes, aspectos geográficos, división política administrativa, infraestructura, servicios y el factor tierra; lo cual permite tener una idea concreta de la situación actual de los recursos con que cuenta actualmente y la infraestructura para su aprovechamiento.

El capítulo dos contiene la comercialización del producto seleccionado, esta se realiza desde la situación actual, análisis funcional, estructural e institucional además de las operaciones de comercialización. Seguidamente se analiza la comercialización propuesta, donde se establece el proceso y las operaciones, basados en la situación actual y a la vez se realiza un análisis comparativo de la comercialización

El tema del capítulo tres es la organización de la producción en la cual se hace un análisis a las organizaciones existentes, se propone una nueva organización su estructura administrativa y requerimientos, se describe la proyección y soporte de la organización. Con esto se propone una forma de organización para los agricultores que les permita incrementar sus ganancias y disminuir sus costos de operación a través de la asociación en una Cooperativa.

El capítulo cuatro comprende la propuesta de inversión, que en este caso se realiza sobre la producción del plátano, para lo cual se desarrollaron los temas de identificación, objetivos, justificación del producto, así como la realización de los estudios de mercado: técnico, administrativo legal y financiero, como también las evaluaciones financiera, económica y social.

Se presenta también las conclusiones y recomendaciones, de acuerdo a los resultados obtenidos a través la investigación efectuada.

Dentro de los anexos se pueden mencionar los manuales de Organización y el Manual de Normas y Procedimientos implementados en la comercialización y organización y por ultimo se presentan las recomendaciones, conclusiones y la bibliografía consultada.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO

En este capítulo se hace la descripción de algunos datos relacionados con aspectos históricos, geográficos, poblacionales, infraestructura, servicios, factor tierra del municipio de Pasaco así como actividades económicas del mismo.

1.1 ANTECEDENTES

Según el historiador Lothrop, el lugar primitivo que se conoció como Paxaco abarcaba unas 10 manzanas y se encontraba a unos ocho kilómetros al sur de la actual cabecera de Pasaco, entre las fincas conocidas como Vista Hermosa y la Esmeralda. Su origen se remonta desde antes de la conquista de América.¹

Datos escritos no revelan su origen verdadero, únicamente que era habitado por las tribus “ Pipil ”, extendiéndose en lo que hoy lo conforman los municipios de Pasaco, Moyuta y Conguaco del departamento de Jutiapa, Nancita, Tecuaco, Guazacapan, y la Aldea el Cacauito de Taxisco, del departamento de Santa Rosa.

El 24 de octubre de 1825 fueron adjudicados los ejidos municipales de Pasaco y se tornaron desde entonces en una institución de derecho público, habiéndose nombrado para su normal funcionamiento a las autoridades respectivas. Al repartirse los pueblos del Estado de Guatemala para la administración de justicia, por decreto de la asamblea constituyente del 27 de agosto de 1836, Pasaco fue adscrito al circuito de Jalpatagua en el departamento de Mita.

¹Municipalidad de Pasaco, Jutiapa, Demografía de Pasaco de fecha 5 de abril de 2002, página 2.

El 31 de agosto de 1908, se le confiere el título de terreno municipal y posteriormente el 7 de septiembre de 1959, se le autorizó a la Municipalidad otorgar a los vecinos las escrituras de propiedad de las parcelas que poseen.²

Entre las costumbres que se tienen dentro del Municipio se encuentran: la fiesta titular, la que es movable y se celebra el primer viernes de cuaresma, lo anterior con base en el acuerdo del 25 de junio de 1924 que estableció la feria para los días entre el miércoles de ceniza y el primer domingo de cuaresma y la fiesta titular del patrón del pueblo San Francisco de Asís, es celebrada del 2 al 4 de octubre.

1.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Para tener un adecuado conocimiento del municipio de Pasaco en cuanto a sus aspectos geográficos a continuación se expone su localización, extensión territorial, condiciones climatológicas, suelos, orografía e hidrografía.

1.2.1 Localización y extensión territorial

Ubicada en la parte sur de la República de Guatemala a 148 kilómetros de la Ciudad Capital, sobre la carretera CA-2 carretera internacional del Pacífico, se encuentra la cabecera de Pasaco esta aproximadamente a 150 m., sobre el nivel del mar, con una latitud de 13° 58' 46" y una longitud de 90° 12' 26".

La extensión territorial es de aproximadamente 308 kilómetros cuadrados, que representa el 9.57% de la extensión Departamental.

El municipio de Pasaco, departamento de Jutiapa, colinda al norte con los municipios de Tecuaco, Chiquimulilla y Oratorio del departamento de Santa Rosa; al este con el municipio de Moyuta del departamento de Jutiapa; al sur

² Idem. Pag. 4

con el Océano Pacífico; y al oeste con el municipio de Chiquimulilla del departamento de Santa Rosa.

1.2.2 Condiciones climatológicas

El Municipio se caracteriza por tener un clima cálido, el promedio de temperatura anual es de 26.5° C. con máximas de 32 a 34° C, y mínimas de 21 a 23° C.

El régimen de lluvias se caracteriza por presentar una precipitación que anualmente oscila entre 1240 a 1370 mm. El período de menor pluviosidad (época seca) comprende los meses de noviembre a abril. La época empieza en el mes de mayo y finaliza en el mes de octubre. El número de días de lluvia durante el año oscila de 80 a 110, existiendo un promedio regional anual de 145 días de lluvia.

1.2.3 Suelos

El siguiente cuadro muestra las diferentes clases de suelos existentes en el municipio de Pasaco.

Cuadro 1
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Grupos de suelos
Año: 2002

Provincia	Ordenes de suelos	Clasificación
Fisiografica		Agrologica
Tierras altas	Inceptisoles	IV - VIII
Volcánicas	Entisoles	IV - VI
	Alfisoles	III - VI
	Vertisoles	III - VI
Llanuras costera del	Inceptisoles	V
Pacífico	Entisoles	III - III
	Vertisoles	III - VI

Fuente: Inventario de los Recursos naturales renovables y no renovables de la cuenca del río la Paz. DIRYA 1985.

Los suelos de las tierras altas volcánicas muestran un relieve quebrado y montañoso principalmente en las aldeas Sunzapote, la Sincuya, el Porvenir y Potrerillos, con una pendiente generalmente inclinada, de característica arcillosa con bastante barro colorado, de poca fertilidad y susceptible a la erosión, consecuencia de ello la producción de los cultivos es de bajo rendimiento.

Mientras que los suelos de la Llanura Costera del Pacífico son altamente productivos para cultivos extensivos con bondades para ejecutar una diversificada agricultura, como maíz, frijol, ajonjolí, plátano, papaya, arroz, etc., así como grandes extensiones para pastos para alimento del ganado; también cuenta con algunos suelos arenosos y pantanosos.

1.2.4 Orografía

En términos generales, la orografía es el recurso natural que permite al hombre, conocer y adaptarse, así como aprovechar de la mejor forma posible aquellas características topográficas prevalecientes, en un área geográfica determinada. Pasaco, cuenta con dos regiones, una con superficie plana en la parte costera (zona sur) de 158 km²., la otra parte alta (zona norte) con una extensión aproximada de 150 km². Esta última presenta partes quebradas, donde se dificulta el acceso a muchas comunidades de esa región.

Las tierras altas volcánicas se ubican al norte del Municipio en los alrededores de las aldeas; La Estancia, El Porvenir, Potrerillos, La Sincuya, Sunzapote, El Sitio, El Jobo, Tintón Norte, Tintón Sur, La Laguna y la cabecera municipal de Pasaco. Se caracterizan por presentar zonas de relieve montañoso y cerros dispersos de poca elevación; esta parte se localiza a una altura de 450 metros sobre el nivel del mar, y la Cabecera Municipal a 150 metros.

La parte sur del Municipio esta comprendida entre las aldeas El Garrobo, El Socorro, San Luis La Danta. El Salitrillo y Barra El Jiote; así como, un gran número de fincas. Esta parte se caracteriza por una topografía plana de grandes pastizales que son aprovechados para alimento del ganado y para la agricultura, se observa con suaves ondulaciones y elevaciones menores de 60 metros sobre el nivel del mar.

1.2.5 Hidrografía

En la región sur del Municipio se localizan cuatro lagunas, que son aprovechadas por los pobladores para la pesca de consumo familiar y para la venta local, así como el aprovechamiento del agua para el consumo de los animales y para el riego en la agricultura, las cuales son: Laguna El Comendador, con una extensión de tres km². Está ubicada en la Aldea que lleva

el mismo nombre; Laguna La Encantada, con una extensión de tres km.² ubicada al sur de la aldea El Comendador; Laguna Las Hojas con una extensión de un km.² ubicada al este de la Aldea El Comendador en Finca Las Hojas y La Laguna Nisguaya con una extensión de cuatro km.² ubicada en las fincas Nisguaya, Las Morenas, Valparaíso y La Danta.

Existen dos ríos, uno de los cuales cruza el Municipio de norte a sur nace en las estribaciones de la zona montañosa y se le conoce con diversos nombres como: El Castaño, El Grande, y el Salamo o Celosía, el cual desemboca en el río Nuevo Paz. El río Chiquito que pasa al poniente de la Cabecera Municipal, el cual se une al río El Grande a dos kilómetros de la población.

Existe un zanjón llamado la Mocha en el cual al inicio del invierno sale una pinta (mancha) de peces denominados en esta zona como PULULO. A este lugar llegan los vecinos de este Municipio, así como personas de los pueblos del vecino país de El Salvador, para abastecerse de alimentos para sus familias.

El Municipio cuenta con una playa en el Pacífico llamada BARRA EL JIOTE, con una extensión de 74 hectáreas de agua, incluyendo las aguas abiertas del Canal de Chiquimulilla en donde finaliza, cuenta con una área de mangle rojo el cual sirve de hábitat para la flora y fauna lo que permite preservar el medio ambiente de esa región.

1.3 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

A continuación se describe lo referente a la población del municipio de Pasaco, se detalla por edad, sexo, área y la población económicamente activa.

1.3.1 Población por edad y sexo

La población es uno de los principales recursos con que todo Municipio cuenta, debido a que no solamente intervienen en la producción sino al mismo tiempo lo hacen en el consumo de bienes y servicios. A continuación se detalla en el siguiente cuadro la población clasificada por edad y sexo.

Cuadro 2
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Población por edad y sexo
Año: 2002

Rango de edad			Total	Hombres	Mujeres	Total
0	a	7	1,377	763	614	1,377
8	a	14	1,551	710	841	1,551
15	a	21	1,365	715	650	1,365
22	a	29	998	523	475	998
30	a	37	758	349	409	758
38	a	46	776	415	361	776
47	a	54	626	319	307	626
55	a	62	421	193	228	421
63	a	70	524	301	223	524
70	y	más	12	6	6	12
Total			8,408	4,294	4,114	8,408

Fuente: Elaboración con base en datos a las proyecciones de Población a nivel Municipal para el año 2,002 del –INE.

Del total de la población el 51.07% son hombres y el 48.93% son mujeres; la diferencia es mínima entre ambos sexos. En los rangos de uno a 21 años el 51% son del sexo masculino lo que garantiza la mano de obra para las actividades agrícolas que son realizadas por hombres.

Es importante hacer notar que en los rangos de edad de 0 a 21 años esta comprendido más del 50% de la población, lo que demuestra que los pobladores de Pasaco son jóvenes.

1.3.2 Población urbana y rural

El siguiente cuadro muestra la población urbana y rural según la proyección para el año 2,002 del municipio de Pasaco.

Cuadro 3
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Población urbana, rural y sexo
Año: 2002

Area	total	urbana	rural
Hombres	4,294	890	3,404
Mujeres	4,114	935	3,179
Total	8,408	1,825	6,583

Fuente: Elaboración con base en datos de las proyecciones de Población a nivel Municipal para el año 2,002 del –INE.

Esta proyección se basa en estudio de tendencia, y no toma en cuenta variaciones extraordinarias, tales como, el traslado masivo de personas de las fincas hacia otros departamentos, a la Ciudad Capital y al extranjero en busca de mejoras salariales y servicios.

Como se puede apreciar en el contenido del cuadro anterior, el 78.29% de la población se encuentra en el área rural y el 21.70% en el área urbana. Lo cual indica que la mano de obra se encuentra distribuida en las fincas y aldeas, para desarrollar las actividades agrícolas y pecuarias dentro del Municipio.

1.3.3 Población económicamente activa -PEA-

La población económicamente activa está formada por las personas que están en edad de trabajar y no tienen una ocupación y la buscan activamente. Dentro de este grupo económico se incluye desde los pequeños hasta los grandes empresarios, asalariados y familiares no remunerados; excluye a estudiantes, amas de casa, jubilados, inválidos, etc.

En el siguiente cuadro se presentan las diferentes actividades productivas que conforman la población económicamente activa.

Cuadro 4
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Población económicamente activa
Por actividad productiva
Año: 2002

Actividad productiva	% participación
Agrícola	55
Pecuaria	17
Artesanal	5
Servicios	23
Total	100

Fuente: Investigación de campo grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Basándose en la encuesta realizada se pudo observar que la agricultura absorbe el 55% de la población económicamente activa, por ser ésta la actividad que más predomina en el Municipio y que genera mayor empleo, la actividad pecuaria esta representada con el 17%, por considerarse que las condiciones topográficas favorecen la explotación de la actividad ganadera. El sector artesanal aporta el 5% y el sector servicios participa con el 23%.

1.4 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

La división política administrativa del municipio de Pasaco está conformada de la siguiente manera.

1.4.1 División política

Según el censo de 1994, la división política estaba integrada de la siguiente forma: un pueblo, cuatro aldeas, 15 caseríos, 34 fincas y cuatro haciendas. Para el año 2,002 Pasaco esta integrado por 52 centros poblados que se presentan en el siguiente cuadro, clasificados por área donde se encuentran:

Cuadro 5
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Centros poblados y su clasificación
Año: 2002

Área donde se encuentran	Centros poblados
Fincas	20
Aldeas	16
Caseríos	15
Pueblo	1

Fuente: Elaboración con base en datos del X Censo de Población y V de Habitación 1,994, y Proyecciones de población para el año 2,002, del Instituto Nacional de Estadística INE.

En el cuadro anterior se presenta la integración de los diferentes centros poblados existentes en el municipio de Pasaco para el año 2002, la que mostró cambios significativos, debido a que las autoridades Municipales han autorizado que algunas fincas pasen a categoría de caseríos y estas a la vez pasen a categoría de aldeas.

El factor esencial que motiva a realizar estos cambios en las fincas, es que estas se consideran propiedad privada, por lo tanto los servicios municipales no se pueden ofrecer a esas comunidades. El objeto de estos cambios es con el

fin de satisfacer las necesidades de servicios básicos surgidas en las comunidades como: introducción del agua, energía eléctrica, apertura de caminos, construcción de escuelas y otros.

A continuación se presenta la descripción de los centros poblados existentes en el Municipio:

- Pueblo

Pasaco

- Aldeas

Las aldeas con que cuenta el Municipio son: La Estancia, El Porvenir, Potrerillos, La Sincuya, El Jobo, La Laguna El Comendador, El Sitio, Sunzapote, Tintón Sur, Tintón Norte, El Garrobo, El Socorro, San Luis la Danta, El Salitrillo, La Barra del Jiote y El Astillero.

- Caseríos

Los caseríos comprendidos dentro del Municipio son: Los Nacimientos, Las Delicias, El Guisoyol, Las Mesetas, Sitio Sur, El Naranjito, El Jobito, Santa Emilia, Las Marías, Las Pilas, Vista Hermosa, El Arco, San Antonio, La Mocha y Oquendo.

- Fincas

De acuerdo a la información obtenida se determinó que en el Municipio se encuentran las siguientes fincas: Mayasal, La Trinidad, Valparaíso, El Quetzal, Las Delicias, La Plata, La Nisguaya, Las Pepescas, El Salitrillo, El Recuerdo, Las Ilusiones, Los Ángeles, La Unión, Las Morenas, San Antonio, El Salamo, Las Flores, San Luis Buena Vista, El Socorro y Las Hojas.

1.4.2 División administrativa

La división administrativa del municipio de Pasaco está constituida por la Municipalidad, la cual esta integrada de la siguiente forma:

- Alcalde
- Cuatro concejales titulares y un suplente
- Dos síndicos titulares y un auxiliar
- Secretario Municipal
- Tesorero Municipal

1.5 INFRAESTRUCTURA

Dentro de la infraestructura se establecen las vías de comunicación con que cuenta el Municipio, los medios de transporte que se utilizan y la infraestructura con que cuenta para brindar el servicio de educación.

1.5.1 Vías de comunicación

La mayoría de aldeas y caseríos en la parte norte, cuentan con carreteras de terracería, las cuales son transitadas solamente por carros de doble transmisión en época de lluvia y en época seca son accesibles con carros y pick up siempre que la municipalidad de, el debido mantenimiento a las carreteras. Sobre el río Grande se construyó un puente vehicular que comunica a las aldeas del Sitio, Potrerillos, Sunzapote, Sincuya y los caseríos Las Delicias, Sitio Sur, Los Nacimientos, Santa Emilia.

En la Aldea Tintón Norte se construyó un puente de hamaca sobre el río Grande el cual comunica a la misma aldea, el Tintón Sur y caserío las Marías, en tiempo de invierno las aguas de dicho río incrementan su caudal imposibilitando el acceso a las comunidades. Sobre el río Chiquito se construyó un puente de hamaca que comunica a las siguientes comunidades: El Astillero, La Estancia, El Jobo y El Jobito.

En la carretera asfaltada CA-2 en el cruce al sur del Municipio, camino a las Lisas se encuentran las siguientes comunidades: El Socorro, La Mocha, El Salitrillo, San Antonio, El Garrobo, Barra del Jote. Por la carretera que se conduce hacia la frontera del Salvador se encuentra el acceso de las comunidades: San Luis La Danta y Las Pilas.

1.5.2 Medios de transporte

La encuesta realizada refleja que el 41% de las personas utilizan camioneta para transportarse. El servicio urbano cuenta con 10 microbuses a un costo de Q1.50 el pasaje y el servicio extraurbano con dos salidas al día hacia la ciudad capital a un costo de Q 18.00 por persona. Para el tamaño del Municipio se considera que el servicio de transporte tiene que incrementar el número de unidades así como las diferentes rutas para que cubran mas caseríos y aldeas. Mientras tanto el 37% de personas se trasladan a pie, el 12% utilizan carro y el 10% utiliza animal, bicicleta o ruletero. Los porcentajes antes mencionados están considerados sobre la base de la encuesta realiza dentro del Municipio abarcando el área urbana y rural.

1.5.3 Educación

En el municipio de Pasaco el sistema de educación que atiende a la población escolar consta de tres niveles, los cuales son: nivel Pre-primario, Primario y Básico. El siguiente cuadro muestra la distribución de edades y grado de escolaridad de la población estudiantil.

Cuadro 6
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Población estudiantil
Año: 2002

Nivel educativo	Rango de educación por edades			Población estudiantil	% nivel educativo
Pre-primaria	5	a	6	286	11.22
Primaria	7	a	14	1,953	76.59
Básico	12	a	21	31	12.19
Total				2,550	100.00

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Supervisión Departamental de Educación.

Este cuadro muestra los niveles de educación de la población estudiantil del municipio de Pasaco, el nivel primario ocupa el 76.59% de la población estudiantil, el nivel pre-primario con un 11% de participación y el nivel básico con un 12%.

El nivel primario es el que concentra un alto porcentaje de estudiantes, debido a que la distribución de las escuelas del mismo, abarca la mayoría de aldeas y caseríos a excepción del caserío Santa Emilia. La educación es impartida por dos instituciones estatales que son: el Ministerio de Educación y el Programa Nacional de Autogestión de Desarrollo Educativo (PRONADE).

Para el nivel básico se encuentran destinados dos centros educativos, el instituto por Telesecundaria situado en la aldea el Sitio en el cual se imparten los cursos a través de videos y el instituto por Cooperativa situado en el pueblo. Para el año 2003 se tiene previsto iniciar el Telebachillerato, con lo cual los jóvenes no tendrán que viajar al municipio de Chiquimulilla para poder cubrir el nivel medio de educación.

1.6 SERVICIOS

Estos comprenden toda actividad que va en beneficio de la población y que es necesaria y esencial para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. A continuación se describe, en forma breve, la clasificación según el tipo de institución que los proporciona.

1.6.1 Estatales

A continuación se presentan los servicios básicos que el Estado está obligado a proporcionar a los habitantes del Municipio actualmente:

- **Educación**

En el Municipio se imparten los niveles pre-primaria, primaria y el nivel básico. Actualmente funcionan 19 escuelas del Ministerio de Educación (MINEDUC), dos institutos de educación básica, uno por Cooperativa y uno por Telesecundaria. El Programa de Autogestión de Desarrollo Educativo (PRONADE), actualmente se desarrolla en nueve escuelas en las que imparten clases 34 maestros. En el año 2003 se inaugurará el Telebachillerato en la aldea el Sitio.

- **Seguridad**

Dentro de las instituciones de seguridad que se encuentran en el municipio de Pasaco se pueden mencionar: Policía Nacional Civil y el destacamento militar del Ejército de Guatemala.

Se considera que el servicio que ofrece la Policía Nacional Civil es bueno, dentro del área urbana ya que en el área rural es algo deficiente debido a la falta de unidades por parte de tal institución y también por falta del servicio telefónico

- **Salud**

En el Casco Urbano existe un puesto de salud que depende directamente del Centro de Salud del municipio de Moyuta, éste provee la medicina necesaria para cubrir las necesidades de la población del Municipio, dentro de sus coberturas están: atención materno infantil, vacunación (poliomielitis, paperas, sarampión, rubéola), control de tuberculosis, tos ferina y primeros auxilios.

En el área rural no existe ninguna clase del servicio de salud y todas estas personas tienen que movilizarse hacia el pueblo para poder ser atendidas por las diferentes enfermedades que sufren.

- **Tribunal Supremo Electoral**

El Tribunal Supremo Electoral es una institución gubernamental que trabaja sobre la base del presupuesto de gobierno, es descentralizada y autónoma, labora solamente una persona.

Es la encargada de llevar el control del empadronamiento de la población urbana y rural así como la inscripción de los partidos políticos.

- **Juzgado de Paz**

El Juzgado de Paz es una institución del estado de Guatemala, el cual inicia sus labores en el Municipio en marzo de 1,993, forma parte del Organismo Judicial. Esta conformado por seis personas siendo los puestos que desempeñan: dos oficiales, un comisario auxiliar, dos secretarios y un juez (el juez vive en Moyuta).

- **Fondo de Inversión Social**

A continuación se presentará un resumen de los diferentes proyectos que se tienen por prioridad a realizar en las diferentes aldeas y caseríos del Municipio:

- Las Delicias: energía eléctrica, circulación de la escuela, puesto de salud, apertura y mejoramiento de camino dos km. Letrinas y estufas mejoradas.
- Potrerillos: mejoramiento de carretera tres km., puesto de salud letrinas, ampliación de escuela, taller de costura.
- Tinton Norte mejoramiento de caminos, puente vehicular, puesto vehicular.
- Tinton Sur: arreglo callejones, reconstrucción escuela, puente vehicular, mejoramiento de carretera, cancha de basquet-ball.
- El Astillero: puente río chiquito, circulación escuela, construcción y mejoramiento de carretera dos km., cancha de basquet-ball, letrinas, farmacia comunitaria, estufas mejoradas.
- El Comendador mejoramiento callejones, letrinas, estufas mejoradas, ampliación energía eléctrica, puesto de salud.
- Santa Emilia: mejoramiento sistema de agua, energía eléctrica, empedrado carretera, construcción escuela (dos aulas), letrinas.
- EL Porvenir: mejoramiento carretera tres km., mejoramiento tubería agua, circulación escuela, centro de convergencia, estufas mejoradas, letrinas.
- Sunzapote: mejoramiento carretera tres km., escuela de párvulos, puentes, letrinas, energía eléctrica, estufas mejoradas.

1.6.2 Municipales

A continuación se hace una descripción de los servicios municipales con que cuenta el Municipio:

- **Servicio de agua entubada**

Cuenta con una red de distribución de agua entubada, la cual se realiza por gravedad, abastecido por los nacimientos Costa Linda y el Perical que pertenecen al caserío llamado los Nacimientos en donde se encuentran los tanques de distribución. Es importante mencionar que este servicio no cuenta aún con la clorificación y purificación para convertirla en potable.

Con los resultados de la encuesta realizada se pudo observar que el servicio de agua Municipal tiene una cobertura del 91% en todo el Municipio y el restante 9% la obtiene a través de pozos, pequeños nacimientos, ríos y quebradas. Las comunidades que aún no poseen este servicio son; aldea La Estancia, aldea la Sincuya, el Astillero. Caserío Santa Emilia, caserío Las Marías.

- **Drenajes y tratamiento de aguas servidas.**

Este sistema únicamente está instalado en el Casco Urbano, según la información proporcionada por la Municipalidad el 90% de los hogares del área urbana poseen este servicio, el caudal de las aguas del drenaje va a desembocar a las orillas del río. La totalidad del área rural no cuenta con drenajes ni el sistema de tratamiento de aguas servidas.

- **Letrinas**

Se determinó a través de la encuesta que en el área urbana se cubre un alto porcentaje en el uso de letrinas, en el área rural únicamente un 28% poseen letrinas.

- **Biblioteca Municipal**

En el Municipio se cuenta con una biblioteca que esta ubicada en la Municipalidad. Esta funciona bajo la responsabilidad de un comité de vecinos, el cual es el encargado de proveerse de fondos para poder comprar libros.

- **Mercado Municipal**

El mercado municipal se localiza enfrente y a un costado del parque central, ocupado por pequeños locales comerciales que se dedican a vender artículos de primera necesidad, artículos plásticos, venta de comida rápida, se observó que en este mercado no se vende frutas ni verduras y poseen los servicios básicos necesarios como el agua, luz, drenaje y sanitarios.

- **Cementerio**

El cementerio se localiza a un costado del casco urbano, tiene una extensión aproximada de una manzana, las personas que fallecen en las distintas comunidades son trasladadas para ser enterradas en el mismo.

- **Instalaciones Deportivas**

El Municipio tiene un campo de fútbol, una cancha de basquetbol y una cancha de papi fútbol dentro del salón de usos múltiples de la Municipalidad.

1.6.3 Privados

Entre los servicios privados que se brindan en el Municipio se pueden mencionar los siguientes:

- **Teléfonos**

El Municipio no cuenta con líneas de teléfono fija, según investigación realizada se determinó que actualmente la empresa de Telecomunicaciones de Guatemala S.A. "TELGUA". A través de la agencia situada en el municipio de

Chiquimulilla vendió a los vecinos del área urbana y rural la cantidad de 44 líneas que aún no ha instalado, a cambio de ello a éstos usuarios les proporcionó telefonía celular de PCS.

- **Cable**

Para entretenimiento de los vecinos, este servicio es prestado por la empresa GETVCG (GREMIAL DE EMPRESAS DE TELEVISIÓN POR CABLE DE GUATEMALA) adscrita a la Cámara de Comercio de Guatemala, cuyo nombre comercial es "CABLEVISIÓN EL RODEO", actualmente existen 180 usuarios, el costo por servicio es de Q. 60.00 mensual, cuenta con 17 canales incluyendo los nacionales.

- **Energía eléctrica**

Como resultado de la investigación de campo se determinó que, la energía eléctrica que es distribuida por la empresa DEORSA, cubre el 69% de los centros poblados del Municipio. Esta institución aún no se ha extendido a todas las comunidades en el servicio de alumbrado público a pesar de diversas peticiones hechas por los comités de promejoramiento de cada comunidad, ya que únicamente cubre el casco urbano.

- **Correos y telégrafos**

El 16 de septiembre como parte del proceso de privatización, se establece la empresa INTERNATIONAL POSTAL SERVICES, LTDA. Con nombre comercial "EL CORREO". Esta empresa sustituyó la oficina de Correos y Telégrafos en esa fecha. El local que ocupa es propiedad del Estado con una extensión de 12 mt.² y está ubicada a un costado de la PNC.

Además existen otros servicios privados dentro de los cuales se pueden mencionar: Academias de Mecanografía, Abarroterías, Tiendas y Pulperías,

Transporte, Farmacias, Librerías, Fotocopiadoras, Hospedajes, Clínicas Médicas, Funeraria, Laboratorio Dental, Agroveterinaria, Talleres Mecánicos, Casetas, Discoteca Rodante, Venta y Distribución de Combustibles, Descremadora, Almacén de Electrodomésticos, Molinos de Nixtamal, Expendio de Bebidas Alcohólicas, Centros de Diversiones, Salones de Belleza y Venta de Cosmética y Comedores.

1.7 FACTOR TIERRA

Es importante mostrar la clasificación de fincas de acuerdo a su extensión según el Instituto Nacional de Estadística -INE- para comprender de mejor forma al mencionar algunas de ellas:

- | | |
|-------------------------|--|
| • Microfincas | 1 cuerda a menos de 1 manzana |
| • Subfamiliares | 1 manzana a menos de 10 manzanas |
| • Familiares | 10 manzanas a menos de 64 manzanas |
| • Multifamiliar mediana | 1 caballería a menos de 20 caballerías |
| • Multifamiliar grande | 20 caballerías en adelante |

1.7.1 Tenencia de la tierra

Por la importancia que tiene el estudio de la propiedad de la tierra en los países pobres, es primordial hacer un análisis de la situación actual en cuanto a éste tema. Las economías son pobres y están basadas generalmente en el uso y el aprovechamiento de la tierra, lastimosamente estas se encuentran localizadas en un sector privilegiado. La tierra está concentrada en pocas manos y el grueso de la población cuenta con pequeñas parcelas que usan generalmente para cultivos de autoconsumo.

El siguiente cuadro muestra la tenencia de la tierra:

Cuadro 7
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Tenencia de la tierra
Año: 2002

Forma de tenencia	No. fincas	%	Extensión	
			manzanas	%
Propia	264	98	7,401.83	98
Arrendada	6	2	181.07	2
Total	270	100	7,582.90	100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Al realizar el análisis del cuadro anterior se puede observar que según la encuesta realizada al año 2002 el número de fincas propias es del 98% así como las arrendadas con un 2%. Por otra parte la extensión de la tierra no ha sufrido cambios sobre la base de los resultados de la encuesta realizada con las existentes con el censo de 1979.

En su mayoría estas fincas tienen considerables manzanas de tierras (fincas familiares, multifamiliares), la mayoría de la población poseen en propiedad microfincas, las cuales utilizan para cultivos de autoconsumo como el maíz. En lo que respecta a las arrendadas se ubica un número de Microfincas debido a que la mayoría de habitantes trabajan en el campo bajo el régimen de asalariados y el tiempo disponible lo dedican al cultivo de granos básicos lo cual solamente lo pueden hacer en pequeñas porciones de tierra que arriendan.

1.7.2 Concentración de la tierra

La investigación realizada en el municipio de Pasaco sirve para confirmar el latifundio que ha existido y existe en Guatemala. Se observa en el siguiente cuadro la distribución del número de fincas así como la extensión de las mismas.

Cuadro 8
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Clasificación de fincas por tamaño
Año: 2002

Estrato	No de fincas	%	Extensión en manzanas	%
Microfinca	179	66.30	65.45	0.86
Subfamiliar	48	17.78	188.00	2.48
Familiares	25	9.26	421.50	5.56
Multifamiliares	18	6.67	6,912.00	91.10
Totales	270	100.00	7,586.95	100.00

Fuente: Investigación de Campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

El 66.30% del total de las fincas están ocupadas por microfincas, es un porcentaje significativo, sin embargo solo representan 65.45 manzanas, a diferencia de las fincas multifamiliares las cuales representan únicamente un 6.67% con mas de seis mil manzanas.

Los habitantes que no poseen tierras, dependen de la producción que obtienen de las pequeñas extensiones de tierra dadas, en calidad de arrendamiento, que les facilitan los latifundistas, estos se dedican a cultivarlas después de su jornada de trabajo, situación que no les permite mejorar su calidad de vida.

1.7.3 Uso actual

Para proponer soluciones viables a los problemas económicos, es necesario hacer un estudio del uso actual de la tierra, debido a que es la fuente principal de riqueza que el mismo cuenta.

Cuadro 9
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Uso de la tierra
Año: 2002

Forma de uso	No. fincas	%	Extensión manzanas	%
Cultivos	91	33.46	3,640	48.00
Pastos	24	8.82	3,816	50.33
Bosques	77	28.31	64	0.84
Hortalizas	1	0.37	0	0.00
Otros	79	29.04	63	0.83
Total	272	100.00	7,583	100.00

Fuente : Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

La tierra es utilizada en su mayoría para la producción pecuaria (pastos) como se pudo observar en los resultados obtenidos en la encuesta, con un 50.33% de extensión y un 8.82% del total de fincas; la actividad agrícola y hortalizas con un 48% de extensión cultivada sobre el 33.83 de las fincas y los bosques y otras actividades con 1.67% de extensión utilizada sobre el 57.35% de fincas disponibles en el Municipio.

CAPÍTULO II

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

En el siguiente capítulo se hace un análisis de la situación actual del municipio de Pasaco, con relación al proceso de comercialización del maíz, se efectúan los análisis institucional, estructural, funcional, adicionalmente se estudian las operaciones de comercialización. Parte de este capítulo se dedica a la comercialización propuesta en la cual se establece el proceso y las operaciones necesarias. Al final se localiza un análisis comparativo entre lo actual y lo propuesto así como la aplicación de la comercialización de forma practica y sencilla que pueda servir de herramienta a las personas interesadas en este tema.

2.1 SITUACIÓN ACTUAL

En el municipio de Pasaco, el maíz es el producto agrícola que más se cultiva y que esta presente en los estratos de finca que existen dentro del mismo. Su producción se orienta tanto a la venta como al autoconsumo, dependiendo del estrato que se analice.

A través de la investigación de campo realizada se pudo observar que el proceso de comercialización del maíz es deficiente, los márgenes de comercialización son favorables al acopiador, esto debido a que existe un monopolio de acopiadores los cuales especulan con el precio del maíz y con los medios para transportar el producto. Esto se complementa con la falta de existencia de organizaciones productivas que asesoren a los productores y por consiguiente las ganancias obtenidas por los mismos son menores.

El proceso productivo también es deficiente, debido a una producción de baja calidad y de carácter estacional.

2.1.1 Proceso de comercialización

El proceso de comercialización está conformado por tres etapas interrelacionadas para su realización, las cuales son: la concentración, el equilibrio y la dispersión; tienen en conjunto el objetivo de transferir el producto desde el lugar y momento de su producción hasta las manos del consumidor final.

- **Concentración**

La etapa de la concentración comprende todas las actividades que buscan la reunión de los productos, con el fin de formar grupos homogéneos, para facilitar su comercialización.

Esta actividad consiste en concentrar en un solo lugar la producción obtenida en varias unidades productivas.

En el municipio de Pasaco, debido a que cada productor trabaja individualmente no se da la concentración. Los pequeños y medianos productores almacenan los productos en sus viviendas donde no cuentan con las condiciones adecuadas para esta actividad.

- **Equilibrio**

El equilibrio es el proceso por medio del cual los productos que están listos para la venta, se ajustan a las características que exige el mercado. El equilibrio tiene como objetivo darle al producto las condiciones optimas para su venta, para ello se vale de actividades tales como la estandarización, clasificación, embalaje, almacenamiento y cualquier otra que contribuya a alcanzar dicho objetivo.

Los agricultores del Municipio, en la actualidad reducen esta actividad al embalaje de los productos para su traslado, el cual es realizado a través de sacos con capacidad de un quintal, dicho saco es propiedad del productor y en la venta no se incluye, debido a que sirve para futuros traslados.

- **Dispersión**

La dispersión consiste en distribuir a los distintos puntos de consumo, los productos que han sido concentrados, de acuerdo a la cantidad, tiempo y forma exigidos por el consumidor.

La investigación de campo permitió observar que esta actividad, es efectuada por el productor en forma limitada, no solo por las cantidades de su producción, sino también porque dicha dispersión es realizada en forma directa hacia el mayorista o hacia el consumidor final, donde vende la producción por libras o quintales; la mayoría de los productores no cuentan con medios propios de transporte para realizar esta actividad por lo que utilizan los camiones de los acopiadores o por bestias para hacerlo llegar al consumidor.

2.1.2 Análisis institucional

Dentro de esta sección se analizará la producción desde el punto de vista de las instituciones que participan en la comercialización de maíz las cuales son:

- **Productor**

Constituye el primer participante en el proceso de comercialización desde el momento en que se toma la decisión sobre producir y su posterior utilización o venta del producto obtenido. En este caso en el municipio de Pasaco el productor inicia la comercialización principalmente en los meses de cosecha los cuales son de noviembre a diciembre, tiempo durante el cual se vende la mayoría de producción destinada para la venta.

El productor ocupa un porcentaje de la producción para el consumo familiar, y el excedente se destina para la venta.

- **Intermediario**

Es un individuo u organización que se especializa en la ejecución de las diversas funciones relacionadas con la compra y venta de los bienes, en este caso del maíz.

Dentro de los intermediarios se pueden mencionar dos tipos importantes con relación a la función básica que realizan los cuales son: el mayorista y el minorista.

El mayorista tiene la función de concentrar la producción en lotes grandes y uniformes que permitan la función formadora de precios, para facilitar la realización de operaciones masivas y especializadas de almacenamiento, transporte, si es necesario y generalmente la preparación para la siguiente fase de distribución que es realizada por el minorista.

Dentro de este proceso, es el intermediario el que impone el precio de venta del maíz, teniendo el productor que ajustarse a dichos precios, debido a que existe una saturación del mercado en época de cosecha.

En el Municipio se pudo observar que el intermediario son los camioneros acopiadores que pasan por las unidades productivas y un alto porcentaje de la producción sale a municipios vecinos.

- **Consumidor**

Es él ultimo en participar en el proceso de comercialización, tomando en cuenta que todas las actividades de mercadeo van dirigidas hacia la satisfacción de sus

necesidades, ya que es él quien determina el lugar, la cantidad y el tiempo en que va a consumir un producto. En lo referente al maíz, el consumidor esta constituido por casi la totalidad de la población del Municipio, siendo su principal destino el consumo humano.

2.1.3 Análisis estructural

En este análisis la importancia radica en conocer la estructura del mercado, el conocimiento de la conducta de la oferta y la demanda y el grado de eficiencia de la comercialización de los productos objeto de estudio.

- **Estructura de mercado**

Permite analizar la organización que determina las relaciones existentes en el mercado, los diversos vendedores y compradores actuales y futuros; se pretende determinar donde está concentrada la oferta y donde se encuentran los compradores.

En lo referente al municipio de Pasaco no existe una oferta organizada debido a que el proceso de producción y comercialización se realiza en forma individual, por lo tanto los productores se ven obligados a acudir cada uno con el acopiador transportista (mayorista) para vender su producto, pero en la mayoría de los casos es el acopiador que pasa a las unidades productivas a recolectar la producción o lo que se tiene para la venta.

Las medidas de peso que se utilizan son el quintal y la libra para ventas al menudeo.

- **Conducta de mercado**

En la conducta de mercado se establecen las costumbres de negociación que se dan al momento de realizar las transacciones de compraventa. Se refiere

a los índices y parámetros de los patrones de comportamiento que los participantes siguen en un proceso de adaptación o ajuste a los mercados en los que intervienen al momento de comprar o vender.

Dentro de los factores más importantes de las conductas de mercado están: la determinación de precio y volumen de producción; las políticas de producción y venta; los medios utilizados para la adaptación de los precios, de producción y promoción de ventas.

En el Municipio los productores de maíz en los estratos microfinca y finca subfamiliar dependen de los precios que los acopiadores les paguen por su producto. Estos a la vez no planifican los volúmenes de producción, se basan en el comportamiento de precios en el mercado y de la experiencia para decidir el porcentaje de tierras que tienen para cultivar.

- **Eficiencia de mercado**

Está definida por las características que permiten al producto llegar al consumidor al precio más bajo, por lo tanto la eficiencia está dada por el recorrido más corto que se pueda tener entre el productor y el consumidor, con lo que se considera que de esta forma existirán menos intermediarios.

En el municipio es eficiente la comercialización del maíz, debido a que los intermediarios son los acopiadores y en algunos casos esta actividad es realizada por el productor.

2.1.4 Análisis funcional

Consiste en analizar la comercialización con base a las distintas funciones que son necesarias en el proceso de traslado de la producción, desde el productor hasta el consumidor, están clasificadas como funciones de intercambio,

funciones físicas y funciones auxiliares.

- **Funciones de intercambio**

Estas funciones son las que proporcionan al producto la transferencia de la propiedad, sus formas son la compraventa y la información de precios.

- **Compra venta**

En el Municipio el sistema de compraventa que se utiliza es por inspección, es donde se observa el lote o la producción que se va a comprar y algunas veces por muestra.

- **Información de precios**

La implicación que tiene este tipo de intercambio es básicamente monetario, debido a que al no haber confianza entre las partes existe un regateo que siempre termina favoreciendo al mayorista y en pérdida para el productor.

- **Funciones físicas**

Son aquellas funciones que dan utilidad de tiempo y lugar a los productos, tales como el almacenaje, el transporte, el empaque, el embalaje, la clasificación, el acopio, la transformación etc. Las funciones físicas desarrolladas en la producción del maíz son precarias, las cuales se describen a continuación:

- **Acopio**

Consiste en concentrar o unir toda la producción en un lugar determinado. No se da el acopio en el Municipio por falta de organización por parte de los productores y estas se consideran terciarias ya que son básicamente rutas de recolección del maíz

- **Almacenamiento**

Consiste en almacenar en buenas condiciones los productos en una bodega. En la mayoría de casos en Pasaco el maíz es almacenado en los hogares de los productores en graneros metálicos, que utilizan como bodegas temporales de tal producto.

- **Clasificación**

Consiste en la separación de los productos de acuerdo a características específicas. La clasificación que realizan los productores de los estratos de escasos recursos es a través de seleccionar las mejores semillas para la siembra del próximo año.

- **Empaque**

Son los materiales varios que se utilizan para proteger el producto en forma más directa. Se determinó la utilización de sacos de nylon para el transporte y manipuleo del maíz, desde el lugar de concentración hasta el lugar de venta, el costo promedio es de Q 2.00 por cada saco.

- **Transporte**

Medio por el cual se moviliza el producto de un lugar a otro. Lo relacionado con el transporte, es utilizado por los productores de las fincas familiares y multifamiliares los cuales cuentan con el medio adecuado para movilizar el producto hacia el mayorista. En las microfincas y fincas subfamiliares esperan que el camión del acopiador pase por las unidades productivas o llevarlo sobre animales de carga.

- **Funciones auxiliares**

Las funciones auxiliares son conocidas como funciones de facilitación, debido a que son éstas las que ayudan a la ejecución de las funciones físicas y de

intercambio. Por lo anterior se puede decir que las funciones que facilitan la comercialización de los productos son: la información de precios y de mercados, el financiamiento y aceptación de riesgo.

- **Información de precios y mercados**

La información de precios se obtiene del mercado a través de observar y preguntar. No existe ningún tipo de publicidad que apoye la venta del maíz en el Municipio, debido a que este es un grano básico que toda la población utiliza.

- **Financiamiento**

El financiamiento de la producción y la comercialización no existe formalmente dentro del Municipio, la mayoría de los pequeños y medianos productores trabajan con capital propio y algunos utilizan los servicios de los prestamistas.

- **Aceptación de riesgos**

La aceptación de riesgos, existe en varios tipos de problemas que afectan al producto directamente, dentro de las cuales se pueden mencionar: destrucción parcial o total del maíz debido a excesas lluvias o sequías, presencia de plagas e insectos, formación de hongos y descenso de los precios por las diferentes fluctuaciones entre la oferta y la demanda.

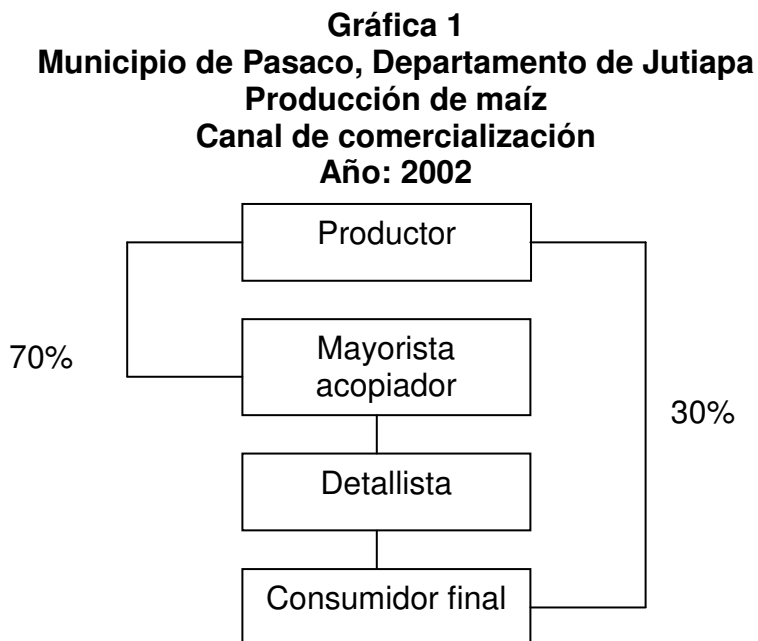
2.1.5 Operaciones de comercialización

Dentro de las operaciones se encuentran: los canales y los márgenes de comercialización.

• **Canales de comercialización**

Los canales de comercialización son la ruta que siguen los productos a lo largo del proceso. Lo que se observo dentro del Municipio es que la venta que existe solamente se realiza a los camioneros y del productor al consumidor final. A

continuación se presenta el canal de comercialización dentro del Municipio:



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

En la gráfica anterior se identifican los participantes, los cuales son el productor, el mayorista acopiador, el detallista y el consumidor final, debido a que por medio de estos se canaliza todo el volumen de la producción del maíz destinada a la venta dentro del municipio de Pasaco.

- **Márgenes de comercialización**

Es la diferencia entre el precio que paga el consumidor por el producto en este caso el maíz y el precio recibido por el productor. Los márgenes de comercialización que a continuación se presentan son los siguientes:

Cuadro 10
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Producción de maíz
Márgenes de comercialización
Año: 2002

Instituciones	Precio venta	Margen bruto	costos de comerc.	margen neto	rendimiento s/inversión	participa- ción %
Productor	40.00					50
Mayorista	65.00	25.00	5.95	19.05	47 %	31
- alquiler			1.75			
- luz y agua			0.15			
- transporte			0.55			
- sueldos			3.50			
Detallista	80.00	15.00	2.25	12.75	20 %	19
- alquiler			1.25			
- luz y agua			0.25			
- transporte.			0.75			
Totales		40.00	8.20	31.80		100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

En el cuadro anterior, se puede observar que el margen bruto de comercialización es de Q.40.00 por cada quintal de maíz, esto indica que de los Q.80.00 que paga el consumidor final, existe un margen de 50% con relación al precio de producción que es de Q.40.00. La participación en el proceso de comercialización es de 50% para el productor, y 50% para la intermediación; la cual se distribuye de la siguiente forma: 31% para el mayorista y 19% para el detallista.

2.2 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

Con base en la situación actual que se determinó en el municipio de Pasaco, se establecieron las estrategias adecuadas, necesarias y factibles de realizar y se presentan a continuación a través de la comercialización propuesta que abarca el proceso y sus operaciones, todo esto a través de la creación de la Cooperativa de productores de maíz; la cual ayudará a los campesinos a fijar normas de calidad, de precios y de mercadeo.

2.2.1 Proceso de comercialización

El proceso de comercialización esta integrado por: la concentración, el equilibrio y la dispersión propuestos, los cuales se detallan a continuación:

- **Concentración**

Con la organización propuesta a través de la Cooperativa, se realizará una concentración de toda la producción de los asociados. Lo que permitirá formar grupos homogéneos para su posterior venta, dicha concentración se realizará en un lugar previamente diseñado para tal actividad, que cuente con las condiciones necesarias para el buen cuidado del maíz.

- **Equilibrio**

A través de la Cooperativa se establecerán las actividades necesarias para poder, estandarizar el producto, limpiarlo, clasificarlo, empacarlo y prepararlo para su traslado.

Observando la demanda del maíz que es permanente, se puede crear la venta de producción en lotes, lo anterior se logrará mediante el incremento de la producción en los lugares estratégicos y utilizando solo semilla mejorada, lo cual permite tener una reserva de la cosecha para poder venderlo en fechas de siembra, de esta forma se puede financiar tal actividad y la vez mejorar la calidad del maíz.

- **Dispersión**

La dispersión se realizará a través de los canales tradicionales de distribución debido a que la Cooperativa solo venderá a los mayoristas.

El pago y responsabilidad del transporte del producto correrá por cuenta y riesgo del mayorista, debido a que la Cooperativa venderá únicamente en sus instalaciones. A través del mejoramiento de la calidad del producto, es posible tener acceso a otros mercados, lo que representa un crecimiento económico.

2.2.2 Operaciones de comercialización

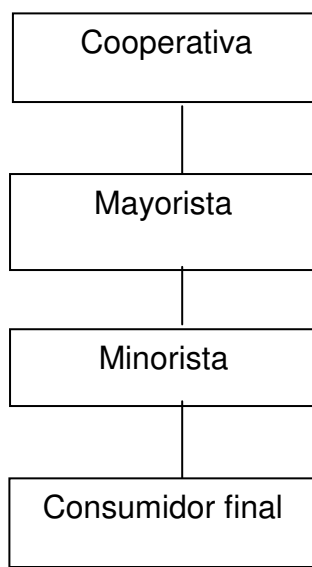
A continuación se presentan las operaciones propuestas:

- **Canales de comercialización**

El canal que se utilizará será: de la Cooperativa al mayorista, del mayorista al minorista y de este al consumidor final. Se establecerán los intermediarios que más convengan a las expectativas de la Cooperativa, en cuanto a precio, forma de pago, y cantidad que están dispuestos a comprar.

A continuación se presenta la gráfica de los canales de comercialización propuestos:

Gráfica 2
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Comercialización de la producción de maíz
Canales de comercialización propuestos
Año: 2002



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Como se observa en la gráfica anterior, desaparece el acopiador rural, para aumentar los beneficios al productor, quien venderá la producción directamente al mayorista a través de la Cooperativa y propondrá las condiciones de compra-venta del maíz. El mayorista, es quien se encargará de negociar con los minoristas del mercado nacional. Con este canal de comercialización propuesto, se pretende cubrir parte de la demanda del producto en el ámbito nacional.

Dentro de la principal ventaja que ofrece el canal de comercialización propuesto con relación al actual, se encuentra: que la Cooperativa será la que realice las negociaciones de la venta directamente con el mayorista, por lo que se podrá negociar de mejor forma y con mayor respaldo. Éste se encargará de distribuir el maíz a los minoristas y este a la vez al consumidor final.

- **Márgenes de comercialización**

Es la diferencia entre el precio que paga el consumidor por el producto en este caso el maíz y el precio recibido por el productor. A continuación se presentan los márgenes de comercialización propuestos.

Cuadro 11
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Producción de maíz
Márgenes de comercialización propuestos
 Año: 2002

Instituciones	Precio venta	Margen bruto	Costos de comerc.	Margen neto	Rendimiento s/inversión	Participación %
Cooperativa	48.29					60
Mayorista	65.00	16.71	5.95	10.76	22%	21
- alquiler			1.75			
- luz y agua			0.15			
- transporte			0.55			
- sueldos			3.50			
Minorista	80.00	15.00	2.25	12.75	20%	19
- alquiler			1.25			
- luz y agua			0.25			
- transporte.			0.75			
Totales		31.71	8.20	25.17		100

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Con el cuadro anterior se puede observar que la participación en el proceso de comercialización es de 60% para la Cooperativa, 21% para el mayorista y el 19% restante para el minorista. Además se tiene un margen bruto de comercialización de Q.31.71 por cada quintal de maíz, esto indica que de los Q.80.00 que para el consumidor final, existe un margen de 60.36% con relación al precio de la Cooperativa que es de Q.48.29.

- **Margen bruto de comercialización**

El margen bruto de comercialización propuesto es el siguiente:

$$MBC = \frac{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR} - \text{PRECIO DEL PRODUCTOR}}{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR}}$$

$$MBC = \frac{80.00 - 48.29}{80} \times 100 = 39.63\%$$

El margen bruto de comercialización del maíz será del 39.63%, lo cual indica que por cada quetzal que paga el consumidor final, la intermediación gana Q 0.3963.

- **Margen neto de comercialización**

El margen neto de comercialización propuesto del maíz es el siguiente:

$$MNC = \frac{\text{MARGEN BRUTO} - \text{COSTO DE MERCADEO}}{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR}}$$

$$MNC = \frac{31.71 - 8.20}{80} \times 100 = 29.38\%$$

El resultado de esta formula indica que el beneficio neto que recibe la intermediación es del 29.38%, después de las deducciones al margen bruto, los costos de mercadeo.

• **Factores de diferenciación**

Al observar la propuesta dada, se pueden ver factores de diferenciación importantes que mejoran el sistema productivo existente, estos se detallan a continuación.

La calidad del producto que se obtendrá al trabajar en conjunto será mayor a la que se puede obtener individualmente; como consecuencia, se mejorará la calidad y la cantidad de la producción; al incrementarse la misma se puede planificar la venta tanto en época de cosecha como de siembra; al aumentar la calidad de la producción se puede optar a la incursión de nuevos mercados.

2.3 ANÁLISIS COMPARATIVO

Al obtener los factores de diferenciación como referencia se tiene lo siguiente:

- El precio se incrementa en Q 6.63 por quintal, lo que implica un aumento en el ingreso del 16.57% en comparación al precio actual.
- El margen de participación se incrementa en un 16.57% lo que implica un 60% de la participación global.
- Por medio de la Cooperativa, por los volúmenes que se manejarán se reducirá el costo de los sacos de nylon a Q 1.50 por las cantidades que la misma comprará.
- Se amplía a dos, los períodos de venta.
- A través de la creación de la Cooperativa existirá un centro de acopio y por lo mismo se concentrará la producción del maíz en un solo lugar.
- Por la cantidad de producto que manejará la Cooperativa y con una persona responsable de comercializar el maíz, existirá la posibilidad de negociar el precio del mismo.
- Se podrá almacenar adecuadamente y por mayor tiempo el maíz.
- El transporte será por cuenta y riesgo del mayorista, para evitar así la erogación de efectivo y la responsabilidad por parte de la Cooperativa.

2.4 APLICACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

La aplicación práctica de la comercialización se refiere al diseño de políticas y estrategias que guíen los aspectos de precios, venta, distribución y cobro.

2.4.1 Precios

En cuanto a los precios se establece lo siguiente:

- El precio de venta del maíz de la Cooperativa se establecerá dependiendo de la época del año en que se encuentre dicho producto.
- Por parte de los miembros de la Cooperativa se mantendrá una información mensual sobre los precios del maíz para establecer la tendencia de los mismos.
- Antes de formalizar cualquier venta se debe realizar una investigación del precio vigente en el mercado.

2.4.2 Ventas

Para realizar la venta adecuadamente se debe observar lo siguiente:

- Mantener una búsqueda permanente de clientes nuevos donde puede existir oportunidad de venta.
- Dentro de la organización de la Cooperativa deberá existir una persona encargada de las ventas, quien se encargará de coordinar dicha actividad.
- Se deberá mantener una cartera actualizada de clientes mayoristas actuales y potenciales clasificados con base a los volúmenes de maíz que se manejen.
- Establecer con claridad las condiciones de la venta de acuerdo a la cantidad que soliciten, así como la forma de pago.

2.4.3 Distribución

La Cooperativa no se encargará de realizar la distribución directa del producto, debido al alto costo que esta actividad posee, serán los mayoristas y minoristas los encargados de realizarlo, todo lo anterior para aprovechar los negocios establecidos en el Municipio.

2.4.4 Cobros

Las ventas serán realizadas al contado, contra entrega del producto, para evitar gastos e inconvenientes posteriores a la venta. La modalidad de cartera de clientes no es viable al momento de iniciar la Cooperativa.

CAPÍTULO III

ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

En este capítulo se analizarán temas como organizaciones existentes, organización propuesta, estructura administrativa, requerimientos, proyección y soporte de la organización. A continuación se desarrolla con mas amplitud cada tema.

3.1 ORGANIZACIONES EXISTENTES

Según la investigación de campo se detectaron las siguientes organizaciones, las cuales se clasifican según su naturaleza.

3.1.1 Sociales

Estas organizaciones participan en actividades de carácter integral, las que han unido esfuerzos y recursos para el logro de objetivos de beneficio colectivo, dentro de las cuales están los Comités y la iglesia.

- **Comités**

Para conformarse una organización como comité se debe inscribir en la Municipalidad y solicitar el visto bueno de la Gobernación Departamental.

Los requisitos de inscripción de un comité son:

- Mínimo de ocho integrantes.
- Sin parentesco entre ellos.
- El presidente y el tesorero deben saber leer y escribir.
- Debe levantarse una acta en la comunidad.
- La estructura del comité es la siguiente: un presidente, un vicepresidente, un secretario, un tesorero, cuatro vocales o más.

Los objetivos principales de los comités es la consecución de obras de beneficio colectivo como la introducción de agua, drenajes, energía eléctrica, construcción de puentes, caminos, etc.

Para la realización de los proyectos los vecinos de las distintas comunidades aportan mano de obra y la Municipalidad o el Fondo de Inversión Social FIS, contribuyen con los materiales necesarios.

Las ultimas Administraciones de Gobierno han demandado la existencia de los Comités de Padres de Familia, estos administran los fondos de las escuelas que funcionan por el Programa de Autosugestión de Desarrollo en una forma ordenada y correcta.

La siguiente tabla muestra los diferentes comités que funcionan dentro del municipio de Pasaco.

Tabla 1
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Comités existentes
Año: 2002

COMITÉ	COMUNIDADES	
Desarrollo local	Pasaco	El Comendador
	El Garrobo	
Promejoramiento	El Socorro	La Estancia
	Pasaco	Tintón Norte
	Tintón Sur	Barra El Jiote
	Porvenir	El Jobo
	Sitio Sur	La Sincuya
	Sitio	San Antonio
	San Luis la Danta	Las Marías
	El Salitrillo	La Mocha
	Potrerosillos	Las Delicias
Introducción de agua	El Astillero	Potrerosillos
Entubada	Sunzapote	La Sincuya

Fuente: Datos estadísticos Municipalidad de Pasaco, año 2002.

Como se observa en la tabla anterior los comités encontrados en el Municipio durante la investigación de campo son: de desarrollo local, promejoramiento e introducción de agua. Los de promejoramiento son los que más sobresalen debido a que los presidentes de cada comunidad pretenden mejorar las mismas. Como se observa en el comité de introducción de agua aparecen solamente

cuatro comunidades, esto se debe a que son las únicas que aun no poseen agua.

- **Iglesias**

Dentro del municipio de Pasaco, la iglesia católica a través de la parroquia de San Francisco de Asís, cuenta con cuatro grupos, la legión de María, grupo de catequesis, pastoral vocacional y pastoral de liturgia. Dentro de la finca la Trinidad existe una iglesia cuyo sacerdote es el mismo de la parroquia San Francisco. Él tiene la ayuda de una congregación de monjas.

Las actividades que realiza la iglesia católica, como parte de la proyección social y pastoral son: impartir clases de catequesis en las escuelas los días miércoles, charlas prematrimoniales, catequesis de preparación para confirmación y primera comunión, registros de los bautizos, registro de las confirmaciones, expedientes matrimoniales

Actualmente hay tres iglesias evangélicas en la Cabecera Municipal, una en la aldea el Sitio y una en la Aldea El Socorro.

3.1.2 Productivas

Debido al desconocimiento de los vecinos de las organizaciones existentes en el ámbito nacional, dentro del Municipio no se detectó ninguna con fines productivos que ayude al desarrollo de la actividad agrícola, pecuaria, artesanal y de servicios.

3.2 TIPO DE ORGANIZACIÓN PROPUESTA

La organización se constituye como fuente esencial para el desarrollo de la sociedad. De acuerdo a la investigación de campo en el municipio de Pasaco departamento de Jutiapa, se observó que no existe ninguna organización

agrícola por parte de los pequeños y medianos productores, se estableció que los productores efectúan en forma individual la producción y comercialización del maíz, así como la compra de insumos, herramientas y materias primas; para lo cual tiene un incremento considerado en los costos de operación. Esto a la vez tiene como consecuencia que los productores no generen los beneficios y utilidades esperados de la cosecha y por tal razón los mismos manifestaron el interés de organizarse.

Al analizar los diferentes tipos de organizaciones sociales, que existen dentro del territorio de Guatemala y de acuerdo a la legislación vigente del país, que les permita tener personería jurídica y además la situación que poseen los productores del municipio de Pasaco, se ha considerado que la organización productiva adecuada es una Cooperativa Agrícola, debido a que esta les permitirá a los agricultores del lugar obtener ventajas que les facilite competir en cuanto a la calidad y cantidad del producto, elevar su nivel de ingreso y por ende mejorar sus condiciones de vida.

3.2.1 Justificación

A través de este tipo de organización, los productores de maíz del Municipio, podrán obtener beneficios y solucionar problemas de insumos, producción y comercialización y a la vez recibir asistencia técnica y financiera. Considerando lo anterior se espera la transferencia de la tecnología, lo que traerá como resultado producir más a menor costo y con mejor calidad.

3.2.2 Objetivos

Dentro de los objetivos que se persiguen con la formación de una Cooperativa agrícola productora de maíz están los siguientes:

- **Generales**

- Establecer una organización, con la cual se logre alcanzar los objetivos propuestos.
- Contribuir al desarrollo económico social de la población, al promover mayor participación de los agricultores dentro de la Cooperativa.

- **Específicos**

- Lograr la máxima utilización de los recursos, por medio del ordenamiento de la producción de maíz.
- Utilizar nueva tecnología para incrementar la producción de maíz así como la calidad del mismo.
- Obtener insumos y herramientas de calidad a menor precio a través de la Cooperativa.
- Otorgar capacitación técnica a los agricultores asociados para lograr mejor calidad del producto.
- Comercializar al mejor precio la producción de maíz a través de mejores canales de comercialización.

3.2.3 Funciones

Dentro de las principales funciones que se consideran para un buen funcionamiento administrativo y comercial de la Cooperativa agrícola de maíz se pueden mencionar las siguientes:

- Producir y comercializar el maíz de los asociados.
- Mantener una buena relación comercial con los proveedores de insumos

a efecto de obtener mejores precios.

- Almacenar adecuadamente la producción con la finalidad de preservar la calidad del maíz.
- Gestionar y coordinar con autoridades del sector público y privado, la asesoría técnica y financiera cuando así se requiera.
- Crear y ejecutar instrumentos de control administrativo y contable, para asegurar el buen funcionamiento de las actividades de la Cooperativa.
- Coordinar la búsqueda de nuevos mercados con organizaciones productivas que beneficien al proceso de comercialización del maíz y demás a los agricultores del municipio de Pasaco.

3.2.4 Recursos

Para hacer efectiva la creación de la Cooperativa son necesarios los siguientes recursos:

- **Humanos**

La Cooperativa agrícola en formación en la aldea el Sitio municipio de Pasaco departamento de Jutiapa, requiere de 20 asociados al iniciar sus operaciones, más cinco personas que serán contratadas específicamente para desempeñar los puestos de Gerente General, Perito Contador, Jefe de ventas, Jefe de comercialización y la Secretaría.

El agricultor asociado y su familia serán los que aporten su mano de obra para el cultivo del maíz, pero se espera que con el desarrollo de las operaciones productivas, habrá necesidad de contratar mano de obra para las distintas fases del proceso de producción del mismo.

- **Físicos**

La producción de maíz se desarrollará en un área de 20 manzanas que se encuentran localizadas en la aldea el Sitio, del municipio de Pasaco, la tierra será arrendada por la Cooperativa agrícola, será necesario la construcción de una galera para el almacenamiento del maíz y las oficinas administrativas, se comprarán instrumentos de labranza y mobiliario y equipo de oficina que se requieran en el desarrollo de las actividades de la producción.

- **Financieros**

Para poner en marcha la Cooperativa agrícola, se contará con la participación de 20 asociados quienes aportarán Q5,000.00 cada uno, lo que asciende a la cantidad de Q 100,000.00.

- **Inversión fija**

Es la cantidad monetaria designada para la adquisición de los activos fijos, o sea los bienes con mayor utilidad, esta se determinó que es de Q 42,850.00.

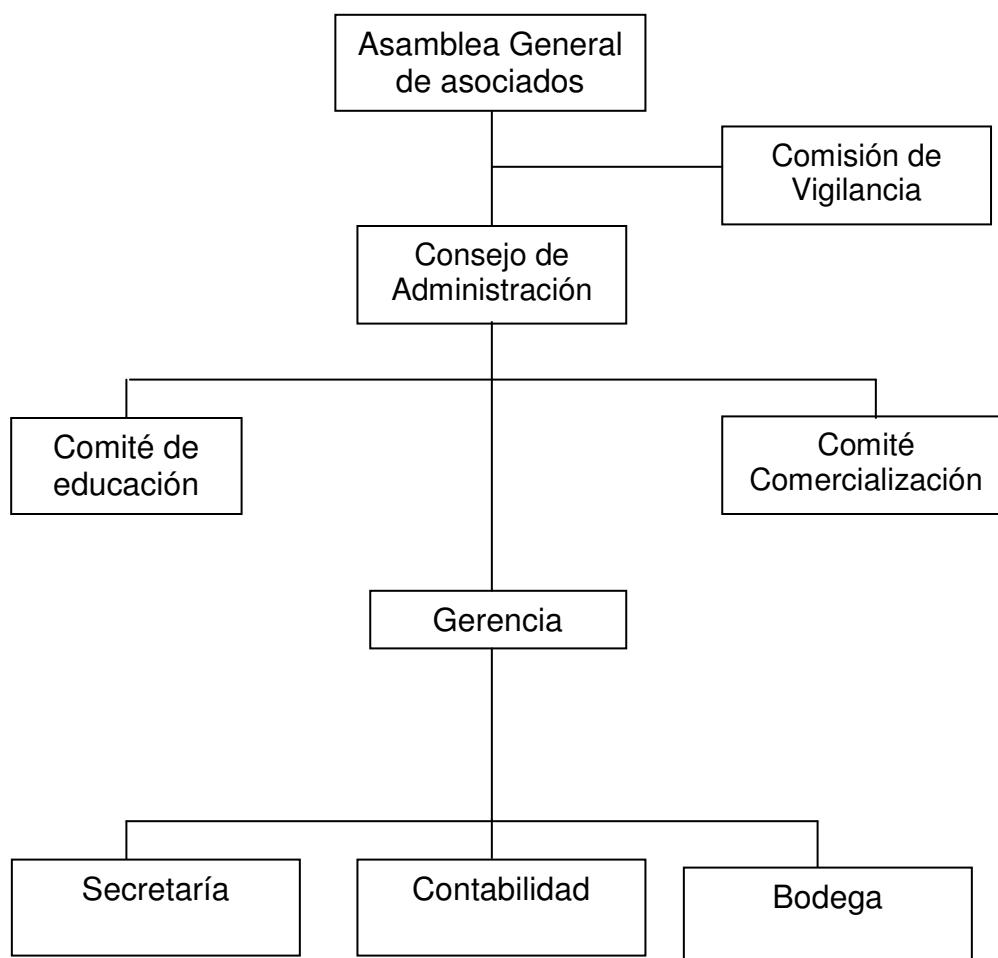
3.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Es necesario que la Cooperativa de productores de maíz posea una estructura administrativa, que logre los objetivos fijados y que muestre la autoridad de cada uno de los órganos que lo integran y permita determinar sus funciones, líneas de mando y jerarquía de cada uno de las unidades que se representa en la gráfica tres. Para lo cual se presenta el diseño organizacional, sistema de organización y funciones básicas de las unidades administrativas.

3.3.1 Diseño organizacional

En el organigrama que a continuación se describe se considera que cumple con los requisitos necesarios para el desarrollo de la Cooperativa dentro del Municipio.

Gráfica 3
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Producción de maíz
Organigrama propuesto
Año: 2002



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

3.3.2 Sistema de organización

De acuerdo a las necesidades de la empresa Cooperativista, se considera que el sistema lineal es el que mejor se adapta, por ser sencillo y claro de comprender; cada individuo tiene solamente un jefe para todos los aspectos, estableciendo los lineamientos de la relación de autoridad que habrá entre superior y subordinado, lo que evitará la fuga de responsabilidades, manteniendo disciplina y agilización en la realización de las actividades.

3.3.3 Funciones básicas de las unidades administrativas

Con el objetivo de maximizar los recursos de la organización se determinan las siguientes funciones básicas para las unidades administrativas.

- **Asamblea general de asociados**

Ejerce la autoridad máxima de la cooperativa y toma las decisiones más importantes de la misma. Esta constituida por todos los socios. Es la encargada de elegir a la junta directiva, comisión de vigilancia, comité de educación.

- **Consejo de administración**

Dirigirá y coordinará las actividades para cumplir con las disposiciones de la Asamblea General, delegará las funciones y atribuciones a la Gerencia. Es el órgano administrativo de dirección de la organización. Este convocará a la Asamblea general ordinaria y extraordinaria y a la vez podrá nombrar, amonestar y remover al Gerente.

- **Comisión de vigilancia**

Es el órgano encargado de controlar y fiscalizar las operaciones que se efectúan dentro de la Cooperativa. Convocar a asambleas de conformidad con los estatutos, cuando no lo haga la Asamblea General, presentar a la misma

informe de sus actividades y realizar auditorias o instruir a la Gerencia que solicite este servicio a INACOP.

- **Comité de educación**

Es el órgano responsable de impulsar y organizar los programas que proporcionan capacitación permanente y actualización constante de los conocimientos tecnológicos para los asociados. Organizar cursillos, conferencias o mesas redondas sobre temas de Cooperativismo.

- **Comité de comercialización**

Es el órgano encargado de ejecutar las funciones de compra-venta del producto que se comercializa en la Cooperativa así como de buscar nuevos mercados donde se pueda colocar el producto a un mejor precio.

- **Gerencia**

Se encargará del buen funcionamiento de las finanzas, producción y comercialización, será el responsable de lo administrativo y representa la organización legalmente. El Gerente será nombrado por la Junta Directiva.

- **Contabilidad**

Será responsable de llevar el registro y control de las operaciones contables, además de compartir con la Gerencia la responsabilidad del manejo de los fondos de la Cooperativa.

- **Secretaría**

Departamento que se encargará de elaborar, coordinar y archivar las actas de las sesiones de asambleas ordinarias y extraordinarias; llevar control de correspondencia y archivo de la documentación y realizará todas aquellas actividades que se relacionen con ese puesto dentro de la Cooperativa.

- **Bodega**

Son los responsables de almacenar y verificar las salidas y entradas de la producción destinadas para la venta, así también de llevar un control del producto que ingrese a la bodega.

3.4 REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

Para el desarrollo de la Cooperativa es necesario contar con los requerimientos que a continuación se describen:

3.4.1 Localización

Para determinar la localización de la organización se toman en cuenta diferentes aspectos que hacen viable su realización, tales como; clima, condiciones agronómicas, disponibilidad de mano de obra, vías de comunicación y disponibilidad de tierras. Por tal motivo se selecciono la Aldea el Sitio, jurisdicción del municipio de Pasaco la cual esta ubicada a cinco kilómetros del Municipio.

3.4.2 Operación

Para que la Cooperativa inicie operaciones deberá contar con estatutos y su régimen administrativo, lo que será objeto de estudio, análisis y aprobación por parte de INACOP.

Se espera que los productores de maíz aprovechen y apliquen técnicas modernas de cultivo, tales como: utilización de semilla mejorada, transformación y conservación de suelo, así como la asistencia técnica adecuada para la aplicación de las cantidades recomendadas de insumos de acuerdo a la vocación del suelo y con esto evitar la contaminación ambiental.

Dentro de la mano de obra, estará la fuerza del asociado y su familia, además con el crecimiento de la producción se espera contratar mano de obra en forma

temporal, conforme a las actividades que requiere el cultivo del maíz, la remuneración para estas personas se hará por jornales, a un costo de Q 30.00 el jornal, valor que actualmente se está pagando en el municipio de Pasaco.

3.4.3 Distribución en planta

Es la forma en que se desarrollarán las actividades de producción y administración, en función de maximizar el uso de los recursos, se propone que, las instalaciones físicas de la Cooperativa sean las siguientes: oficina administrativa, bodega de producto e insumos. Esta ultima que se encuentre próxima a los centros productivos, para que el transporte, la manipulación del producto y materiales en el interior de las instalaciones, se facilite por la distancia que recorrerá el personal, debido a que utilizará al mínimo el tiempo y la fuerza de trabajo.

3.4.4 Relaciones contractuales

De acuerdo a lo establecido, la Cooperativa trabajará internamente bajo lineamientos precisos, se realizará un contrato por cinco años de arrendamiento por las 20 manzanas de terreno entre el propietario y la Cooperativa. La construcción de la galera tendrá un costo de Q 30,000.00. Se establecerán controles sobre los volúmenes de producción y venta; se contratarán los servicios de asesoría en producción y comercialización para la época en que se requiera.

3.5 PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

La Cooperativa es una entidad que surge por la necesidad que tienen los pequeños productores de maíz de trabajar en forma agrupada para mejorar su nivel de producción, su rendimiento económico, su nivel de vida y para promover actividades culturales y sociales, la proyección esperada es la siguiente:

3.5.1 Social

El establecimiento de una Cooperativa agrícola en el Municipio, genera una alternativa de mayor importancia para la explotación de los medios de producción. Además se puede obtener una mayor integración familiar de la población, es decir, logrando que entre el núcleo de habitantes se encuentre una forma de unir esfuerzos para el bienestar común.

Al realizar dicha asociación, se obtendrán reformas sociales, se pretende que los integrantes de esta tengan un excelente nivel de vida y logren un mejor papel como entes productivos ante la sociedad.

Dentro de la proyección de la organización esta promover actividades culturales y sociales. La Cooperativa participará, en las fiestas patronales, en los encuentros deportivos, en veladas culturales y actividades educativas de escuelas, a través del aporte económico necesario para realizar dichas actividades.

3.5.2 Económica

La asociación Cooperativa mejorará el nivel de vida de la población, con la obtención de insumos a bajo costo, acceso a financiamiento, en especial a los afiliados a la misma, al obtener mayores ingresos por el trabajo realizado y al final del período utilidades, producto de la operación eficiente. Se mejorará el ingreso familiar, dadas las ventajas de la adopción del sistema cooperativo.

3.5.3 Cultural

Cuando se habla de cultura, se refiere a todas aquellas actividades del ser humano que crean conocimiento material y espiritual, que a través del tiempo se han ido desarrollando. La Cooperativa Agrícola permitirá obtener un mayor acceso a la capacitación contratando e invitando expertos en la materia

que ayuden al asociado a instruirse teórica y prácticamente sobre el manejo de los cultivos y de administración de la empresa. A la vez se impartirán actividades educativas y recreativas que ayuden a influenciar los valores y actitudes de los habitantes para trabajar en cooperación y armonía.

3.6 SOPORTE DE LA ORGANIZACIÓN

La Cooperativa agrícola necesitará de leyes que normen su desarrollo, de una estrategia mercadológica, un soporte técnico para mejorar constantemente, del recurso financiero y de una estructura administrativa, aspectos que se describen a continuación:

3.6.1 Legal

El marco general en el cual se sustenta la creación de la Cooperativa es el siguiente:

- Constitución Política de la República de Guatemala. Artículo 125, inciso 4º. “Fomentar y proteger la creación y funcionamiento de las Cooperativas y proporcionarles la ayuda técnica y financiera necesaria”
- Código de Trabajo y Seguridad Social. Ambos códigos, afectarán a la Cooperativa en lo que respecta a las relaciones laborales.
- Ley general de Cooperativas. Decreto No. 82-78 del Congreso de la República.
- Inspección General de Cooperativas. Todas las Cooperativas están sujetas a la fiscalización del estado, según lo establecen los artículos 26 y 27 del Decreto No. 82-78.
- Reglamento de la ley de Cooperativas. Acuerdo Gubernativo No. 7-79, del Ministerio de Economía.
- Estatuto de Cooperativa. Consistirá en las reglas básicas que normarán y regularán el funcionamiento de esta Cooperativa.

- La representación legal de la Cooperativa. Recaerá en una persona individual nombrada por la Junta Directiva.

3.6.2 Mercadologica

Básicamente será promover y coordinar la búsqueda de puntos para la venta, proporcionar información sobre la ubicación de los compradores, canales para distribuir el producto y política de precios a seguir.

3.6.3 Técnico

El trabajo agrícola en el municipio de Pasaco se realiza en forma tradicional a nivel familiar y con poca tecnificación, se espera que los productores de maíz asociados apliquen técnicas modernas de labores, tales como: Utilización de semillas mejoradas, transformación y conservación del suelo, así como, la asistencia técnica adecuada que brindan instituciones privadas y públicas, para la aplicación de las cantidades recomendadas de insumos de acuerdo a la vocación del suelo, mejorar el nivel de la fuerza de trabajo para aprovechar de mejor forma los recursos naturales disponibles del Municipio.

3.6.4 Financiero

De acuerdo a la forma con que actualmente trabajan los agricultores de maíz, estos no pueden optar a financiamientos dentro del Municipio debido a que no existen instituciones crediticias y los que tienen posibilidades de optar a estos créditos tienen que ir a municipios vecinos, pero ya integrados a una Cooperativa, tienen mejores opciones a que las instituciones bancarias y financieras ofrezcan a los agricultores líneas de crédito que se ajustan a sus necesidades, las cuales son concedidas a toda aquella persona individual o jurídica que llene los requisitos mínimos requeridos por las instituciones crediticias antes mencionadas, estas vienen a convertirse en fuentes de financiamiento externo.

Otra alternativa con que se cuenta para la obtención de los recursos financieros necesarios para realizar la inversión requerida, es la aportación de los socios, que se convierte en una fuente de financiamiento interna.

3.6.5 Administrativa

En la actualidad los productores de maíz trabajan en forma individual y no cuentan con ningún sistema administrativo, pero ya organizados en una Cooperativa tendrán el desarrollo del proceso administrativo el cual puede ser aplicado a cualquier actividad humana, y su objetivo es alcanzar la máxima eficiencia. Dentro del proceso administrativo están:

- **Planeación**

Es la función primordial del proceso administrativo, por medio de ella se determina lo que habrá de hacerse y cuando, así como quien realizará cada una de las tareas, sin importar la actividad.

- **Organización**

Consiste básicamente en distribuir las actividades, así como delegar autoridad y fijar responsabilidad a cada integrante de la unidad administrativa, con el único fin de lograr máxima eficiencia enmarcada en los planes y objetivos establecidos.

- **Integración**

Es la fase donde se procede a escoger de la mejor forma, los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para la realización de las actividades programadas; enfatizando que éstas se realicen utilizando el mejor criterio, con el fin de evitar la obtención de recursos innecesarios.

- **Dirección**

Se fundamenta en la relación interpersonal, ya que es aquí donde los subordinados reciben instrucciones precisas para desempeñar sus actividades y alcanzar los mejores resultados en trabajo de equipo. Agregado a lo anterior es a través de esta fase que se coordina y vigila el desarrollo de las actividades de cada integrante de la organización.

- **Control**

Es la base para determinar el grado de avance de las actividades que se realizan, otorgando valor a las mismas y aplicando las medidas correctivas necesarias, de tal manera que la ejecución se realice de acuerdo a lo planificado.

CAPÍTULO IV

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PLÁTANO

En este capítulo se formula la propuesta de inversión del proyecto de producción de plátano, con base a la investigación de campo realizada en el municipio de Pasaco, departamento de Jutiapa.

El aumento de la población trae como uno de sus efectos, la escasez de alimentos por tal razón es importante que la actividad agrícola, se oriente a la satisfacción de la misma, por medio de diversificar su producción y maximizar el uso de los recursos con que cuenta, para poder aprovechar la oportunidad del mercado existente.

4.1 IDENTIFICACIÓN

Entre los cultivos con potencial existentes dentro del Municipio se encuentra la producción del plátano, que es una actividad rentable y puede brindar beneficios y desarrollo a los agricultores y mejorar el nivel de vida de los habitantes. El proyecto del plátano se propone se realice en la finca las Morenas, en una extensión de cinco manzanas, con una vida útil de cinco años, en la que se producirá la variedad comúnmente cultivada en Guatemala que es la “Hartan”. Se estima una producción de 40 plátanos por racimo los cuales se acondicionarán en bultos de 120 unidades cada uno.

4.2 JUSTIFICACIÓN

El plátano se considera como una siembra potencial, debido a que el Municipio posee las condiciones climatológicas y agronómicas que son requeridas para lograr una producción de óptima calidad. Además existe un amplio mercado interno y la rentabilidad que se obtiene es aceptable como se demuestra en la evaluación financiera.

El proyecto permitirá impulsar la economía debido a que generará fuentes de ingreso para el Municipio y a la vez concederá a los productores diversificar los

cultivos actuales e incrementar sus ingresos, mediante el fomento de nuevos hábitos de siembra y la tecnificación de sus labores.

4.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos están enfocados a promover el desarrollo en la agricultura y la población del Municipio para lo cual se describen a continuación

4.3.1 General

- Contribuir a mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores en el Municipio a través de la ejecución del proyecto, de tal forma que puedan conocer nuevas alternativas de producción para generar fuentes de ingresos que beneficiarán a toda la población.

4.3.2 Específicos

- Beneficiar a pequeños y medianos agricultores que se dedican a la siembra de plátano a través de cursos de capacitación para mejorar la calidad del producto, así como programar el inicio de la producción de tal manera que corresponda al periodo en que los precios son más altos, esto dará como resultado un incremento en la ganancia.
- Determinar la rentabilidad del proyecto, para despertar el interés en los beneficiarios para organizarse, así como la determinación de los canales de comercialización más eficientes mediante la reducción de intermediarios, para poner en marcha el mismo.

4.4 ESTUDIO DE MERCADO

La finalidad del estudio de mercado es determinar que existe un considerable número de personas en el ámbito regional y nacional que consumen plátano, lo que justifica la propuesta de inversión para el proyecto, el cual está conformado

de la siguiente forma: producto, análisis de la demanda, oferta, precio y la comercialización, los cuales se describen a continuación.

4.4.1 Identificación del producto

A continuación se presentará la identificación del plátano, tomando en cuenta clasificación científica, las características, composición química, etc. :

- **Clasificación científica**

Los plátanos forman la familia de las Platanáceas, cuyo nombre científico es Platanáceas. El plátano oriental es *Platanus orientalis*; el occidental, *Platanus occidentalis*, y el de Londres o híbrido recibe los nombres botánicos de *Platanus hispánica*, *Platanus hybrida* y *Platanus acerifolia*. Platanáceas, nombre común de una familia formada por un reducido número de grandes árboles caducifolios, conocidos como plátanos.³

- **Variedades del producto**

La familia tiene solo un género y unas siete especies que crecen en todas las regiones templadas. Hojas simples, alternas y palmadas con bordes lobulados, con la base del pecíolo o tallo foliar engrosada. La especie más común en Europa es el llamado plátano oriental, nativo de Turquía y Grecia. Su equivalente americano es el plátano occidental o de Virginia, que ocupa toda la región oriental de Estados Unidos, y algunas poblaciones dispersas al norte de México.

La variedad comúnmente cultivada en Guatemala es la “Hartan” de la cual existen mutaciones que se conocen en el medio como plátano macho pache y plátano macho gigante, ambas variedades son cultivadas en las costas de Guatemala. En la costa sur se siembra en mayor escala el plátano pache.

³ Microsoft Corporación. Enciclopedia Encarta. 1,993 –2,001 “Platanáceas.”

- **Composición química**

La composición del plátano en un 70% es agua; el material sólido comprende el 30% de carbohidratos y grasas. El contenido de proteínas es bajo. Contiene once vitaminas, las más abundantes en la fruta son las vitaminas A, A1, B2 y C⁴. El contenido valórico se compone de carbohidratos y se presenta en forma de azúcares, féculas y almidones, todos de origen natural. La pulpa del fruto contiene ceniza, que es relativamente rica en potasio, magnesio, sodio y fósforo. En el plátano también se identificó cobre, yodo, magnesio, zinc y cobalto.

- **Unidad de medida**

Se produce en racimos y para su comercialización se presenta de la siguiente forma: Para mayoristas y detallistas en racimos y para el consumidor final, por docena y unidad

- **Características del producto**

Las condiciones óptimas para el cultivo del plátano deben ser entre los 25 a 36 grados centígrados. Hay que considerar que entre más frío es el clima más se tarda el proceso de producción así como de maduración. Este es de consistencia dura, color verde en su etapa de pre-maduración, y amarillo pálido a obscuro en su etapa de maduración. Con una longitud de ocho pulgadas y un diámetro de dos a dos y media pulgadas. El racimo de plátano tiene un rendimiento aproximado de 40 a 45 unidades.

4.4.2 Análisis de la oferta

Se puede definir la oferta como el número de unidades de un determinado bien o servicio en este caso el plátano, que los vendedores están en disposición de colocar en el mercado a un precio determinado. La estructura económica en la producción de plátano en la actualidad, se caracteriza por la existencia de una

⁴ Fuente: www.Intoagro.com/frutas/frutas-tropicales/platanos.xsp.

gran cantidad de oferentes (producción en pequeñas cantidades) y pocos demandantes en la compra por racimo.

El siguiente cuadro presenta la oferta total de la serie histórica desde el año 1997 hasta el año 2001.

Cuadro 12
República de Guatemala
Oferta total del plátano
Serie histórica en quintales
Período: 1997 – 2001

Año	Producción	importaciones	Oferta total
1997	5,450,000	200	5,450,200
1998	5,568,000	300	5,568,300
1999	5,640,400	19,800	5,660,200
2000	5,922,400	0	5,922,400
2001	6,277,800	0	6,277,800

Fuente: Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala.

En este cuadro se presentan las series históricas de la producción nacional así como de las importaciones que sumadas proporcionan el dato de la oferta total del plátano hasta el año 2001, con un total de 6,277,800 quintales. El crecimiento de ésta se debe que al realizar la formula de mínimos cuadrados se obtiene una línea recta de la producción y no así con las importaciones, debido a que estas solamente existen hasta el año 1999.

El siguiente cuadro presenta la oferta total de la serie proyectada desde el año 2002 hasta el año 2006.

Cuadro 13
República de Guatemala
Oferta total del plátano
Proyectado en quintales
Período: 2002 – 2006

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2002	6,374,720	0	6,374,720
2003	6,575,720	0	6,575,720
2004	6,776.720	0	6,776,720
2005	7,377,720	0	6,377,720
2006	7,578,720	0	7,578,720

Fuente: Elaboración propia, con base a datos del Boletín Estadístico. Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala, en combinación con el método $Y_c = a + bx$.

En este cuadro se presentan las series proyectadas de la producción nacional así como de las importaciones que sumadas proporcionan el dato de la oferta total del plátano hasta el año 2006. Para el año 2002 se estimó una oferta de 6,374,720 quintales de plátano y para los siguientes años un considerable incremento.

4.4.3 Análisis de la demanda

El análisis de la demanda expresa las diversas cantidades de un bien o servicio que con diversos precios las personas estarían dispuestas a adquirir. En el estudio de mercado se considera esencial el análisis de la demanda de plátano debido que a través de esta se demostrará de manera equitativa la existencia de mercados interesados en ese producto.

- **Exportaciones de plátano**

Las exportaciones del plátano son el total de producto que se vende fuera de las fronteras. Las exportaciones históricas para el período de 1997 al 2001

muestran, que el 85% se exporta para el Salvador y el 15% a Honduras y otros países, datos que se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 14
República de Guatemala
Exportaciones del plátano
Serie histórica en quintales
Período: 1997 – 2001

Año	Exportaciones
1997	240,700
1998	287,400
1999	897,200
2000	1,226,900
2001	1,697,000

Fuente: Elaboración propia, con base a datos del Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala.

De los datos obtenidos en el cuadro anterior sobre las exportaciones históricas se observa un crecimiento para el año 2001 de 1,697,000 quintales de plátano sobre el año 1997 con una producción de 240,700, esto debido al mercado que tiene dicho producto en otros países.

Tomando como base los datos de las exportaciones históricas, se realizaron las proyecciones de las mismas en el cuadro siguiente.

Cuadro 15
República de Guatemala
Exportaciones del plátano
Serie proyectada en quintales
Período: 2002 – 2006

Año	Exportaciones
2002	2,019,470
2003	2,404,680
2004	2,789,890
2005	3,175,100
2006	3,560,310

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Boletín Estadísticos, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala, en combinación con la formula $Y_c = a + bx$.

Como se puede observar en el cuadro anterior, los resultados de las proyecciones de las exportaciones de los próximos cinco años se espera un incremento tomando como base la producción de los años anteriores y se observa un crecimiento considerable de 2,019,470 quintales para el año 2002 llegando a un total de 3,560,310 quintales para el año 2006, esto debido a la utilización de la formula $Y_c = a + bx$.

- **Consumo aparente**

Este se obtiene haciendo un análisis de la producción nacional más las importaciones que dan resultado la oferta total, y restando las exportaciones de el consumo aparente.

El consumo aparente histórico esta expresado en el cuadro siguiente:

Cuadro 16
República de Guatemala
Consumo aparente del plátano
Serie histórica en quintales
Período: 1997 - 2001

Año	Producción nacional	Importa.	Oferta total	Exporta.	Consumo aparente
1997	5,450,000	200	5,450,200	240,700	5,209,500
1998	5,568,000	300	5,568,300	287,400	5,280,900
1999	5,640,400	19,800	5,660,200	867,200	4,793,000
2000	5,922,400	0	5,922,400	1,226,900	4,695,500
2001	6,277,800	0	6,277,800	1,697,000	4,580,800

Fuente: Elaboración propia, con base a los datos del Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala.

En la serie histórica analizada para la presente investigación, se puede apreciar que el comportamiento en el consumo aparente histórico del plátano es decreciente, debido a que las importaciones disminuyen y por el contrario las exportaciones presentan un crecimiento considerable.

Analizando los resultados anteriores relacionados al consumo aparente y utilizando la fórmula $Y_c = a + bx$, se obtienen las proyecciones para la serie de los años 2002 al 2006 respectivamente.

Cuadro 17
República de Guatemala
Consumo aparente del plátano
Serie proyectado en quintales
Período: 2002 – 2006

Año	Producción nacional	Importa.	Oferta total	Exporta.	Consumo aparente
2002	6,374,720	0	6,374,720	2,019,470	4,355,250
2003	6,575,720	0	6,575,720	2,404,680	4,171,040
2004	6,776,720	0	6,776,720	2,789,890	3,986,830
2005	6,377,720	0	6,377,720	3,175,100	4,202,620
2006	7,578,720	0	7,578,720	3,560,310	4,018,410

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala, en combinación con la formula $Y_c = a + bx$.

Se puede observar que el consumo aparente proyectado, durante el período 2002–2006 va en línea decreciente, esto debido a que la producción nacional y las exportaciones tienen un incremento y no se cuenta con importaciones para esta serie.

- **Demanda potencial**

Para el cálculo de la demanda potencial de plátano, se tomó como base el 80% de la población a nivel Nacional, la cual se multiplicó por el consumo per cápita recomendado según la Encuesta Nacional de Consumo Aparente de Alimentos, SEGEPLAN e INE., en la dieta de los guatemaltecos, que es de 53.95 libras promedio por año. Con el cuadro siguiente se presenta la demanda potencial histórica a nivel República.

Cuadro 18
República de Guatemala
Demanda potencial de plátano
Serie histórica en quintales
Período: 1997 – 2001

Años	Población total	Población delimitada 80 %	Consumo / real per capita quintal	Demanda potencial
1997	10,517,448	8,413,958	0.5395	4,539,330
1998	10,799,133	8,639,306	0.5395	4,660,905
1999	11,088,362	8,870,690	0.5395	4,785,737
2000	11,385,339	9,108,271	0.5395	4,913,912
2001	11,678,411	9,342,728	0.5395	5,040,402

Fuente: Elaboración propia, con base a datos de la Encuesta Nacional de Consumo Aparente de Alimentos, Secretaría General de Planificación Económica) SEGEPLAN Instituto Nacional de Estadística INE.

El cuadro anterior presenta la demanda potencial histórica que comprende los años 1997 a 2001, se puede observar que la demanda aproximada del producto se ha incrementado lo cual es lógico por el crecimiento progresivo de la población y que el consumo per cápita se ha mantenido igual en los años que comprende el período.

En el siguiente cuadro se describirá la demanda potencial proyectada para los siguientes cinco años.

Cuadro 19
República de Guatemala
Demanda potencial de plátano
Serie proyectada en quintales
Período: 2002 – 2006

Años	Población total	Población delimitada 80 %	Consumo / real per capita quintal	Demanda potencial
2002	11,986,800	9,589,440	0.5395	5,173,503
2003	12,299,888	9,839,910	0.5395	5,308,631
2004	12,621,301	10,097,041	0.5395	5,447,354
2005	12,951,606	10,631,284	0.5395	5,735,578
2006	13,271,278	10,617,022	0.5395	5,727,883

Fuente: Elaboración propia, con base a datos de la Encuesta Nacional de Consumo Aparente de Alimentos, Secretaría General de Planificación Económica, SEGEPLAN; Instituto Nacional de Estadística INE, en combinación con la formula $Y_c = a + bx$.

En el cuadro anterior se presenta la demanda potencial proyectada que se espera para el año 2002 la cual asciende a 5173,503 quintales de plátano y para el año 2006 a 5,727,883 quintales, esto como resultado de la aplicación de la formula $Y_c = a + bx$.

- **Demanda insatisfecha**

La demanda insatisfecha está determinada por un rango del espacio de mercado a cubrir para el consumo del plátano. En el siguiente cuadro se presenta la demanda existente.

Cuadro 20
República de Guatemala
Demanda insatisfecha del plátano
Serie histórica en quintales
Período: 1997 – 2001

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
1997	4,539,330	5,209,500	(670,170)
1998	4,660,905	5,280,900	(619,995)
1999	4,785,737	4,793,000	(7,263)
2000	4,913,912	4,695,500	218,412
2001	5,040,402	4,580,800	459,602

Fuente: Elaboración propia, con base a datos del Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala.

En el cuadro anterior se observa el comportamiento de la demanda insatisfecha de la serie histórica, en la cual hasta el año 2000 se obtiene dicha demanda, esto debido a que la demanda potencial es menor al consumo aparente en los años anteriores.

Con base a la información anterior de la demanda insatisfecha de la serie histórica, se procede a realizar las proyecciones correspondientes.

Cuadro 21
República de Guatemala
Demanda insatisfecha del plátano
Serie proyectada en quintales
Período: 2002 – 2006

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2002	5,173,503	4,355,250	818,253
2003	5,308,631	4,171,040	1,137,591
2004	5,447,354	3,986,830	1,460,524
2005	5,735,578	4,202,620	1,532,958
2006	5,727,883	4,018,410	1,709,473

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Boletín Estadístico, Estadísticas de producción, exportación, importación y precios medios de los principales productos agrícolas año 2002, Banco de Guatemala, en combinación con la fórmula $Y_c = a + bx$.

En el cuadro anterior se observa el comportamiento de la demanda insatisfecha de la serie proyectada, para el año 2002 se obtendrá un total de 818,253 quintales de plátano. Con la información antes descrita se muestra que el mercado del plátano es un proyecto viable con relación a su demanda y consumo.

4.4.4 Análisis de precios

Los precios en el mercado del plátano son demasiado fluctuantes, de acuerdo a ciertos factores que influyen en el valor del producto. Durante los meses de agosto a septiembre en el mercado del municipio de Pasaco, los precios tienden a bajar, porque existe en este período abundancia del producto por ser la época en que se levanta la cosecha del maíz y el comprador muestra interés en adquirir menos plátano. Y por el contrario los meses de enero a julio los precios son estables.

Con base en lo anterior, se puede señalar que los precios del plátano se fijan por medio de la oferta y la demanda aunque como en la mayoría de los productos agrícolas perecederos, los productores directos no son los que obtienen las mayores ganancias. El precio promedio por bulto de 120 unidades oscila entre Q 22.50 y Q 37.50 para la venta, de acuerdo a la época. La forma más común en su determinación, es por cotización y negociación, se lleva a cabo entre comprador y vendedor.

4.4.5 Comercialización

Consiste en una serie de actividades físicas y económicas que se efectúan, desde que se produce el cultivo hasta llegar al consumidor final, durante el trayecto participan una serie de agentes quienes conforman el canal de comercialización o de distribución.

- **Proceso de comercialización**

En la comercialización se observan tres etapas, concentración, equilibrio y dispersión las cuales se describen a continuación:

- **Concentración**

Es reunir la producción procedente de distintas unidades, haciendo lotes homogéneos para facilitar el transporte y otras funciones de comercialización. El plátano es un producto perecedero debido a lo cual requiere cuidados especiales en el almacenamiento. Por lo cual el producto se cosechará un día antes de ser transportado y será almacenado en las instalaciones de la Cooperativa, lo que incidirá en bajos costos.

- **Equilibrio**

Es la preparación de la producción para el consumo, en el cual convergen la oferta y la demanda con el objeto de establecer mejores precios para el producto.

Tendrá como objetivo darle al producto las condiciones optimas para su venta y para lograrlo se tomarán en cuenta los factores de estandarización, clasificación, almacenamiento que contribuya a la optimización del mismo. El tipo de organización que se propone tendrá la capacidad de negociar la producción de sus asociados, con el objeto de lograr los mejores precios sobre el tiempo, cantidad y calidad de la producción del plátano.

- **Dispersión**

La producción de los agricultores participantes, se concentrará en las instalaciones diseñadas para el acopio, en donde será recolectada por los intermediarios, los cuales se encargarán de distribuir el producto en el ámbito local, regional y nacional.

• **Análisis de comercialización**

A continuación se presentan los análisis funcional, institucional y estructural.

- **Análisis funcional**

En el mercado hay una serie de procesos que implican movimientos que tienen secuencia lógica y coordinación para la transferencia ordenada de los productos. Dentro de estas se tendrán en cuenta las funciones de intercambio, funciones físicas y funciones auxiliares.

➤ **Funciones de intercambio**

Comprende dos aspectos importantes, como lo son las funciones de compra-venta y la determinación de precios.

Compra-venta

En lo que se refiere a la función de compra-venta será al contado para cubrir los gastos incurridos y la misma se realizará por inspección.

Determinación de precios

La determinación de precio puede ser por regateo o libre y acorde a las fluctuaciones del mercado, la Cooperativa será la encargada de buscar las mejores opciones de negociación del producto para beneficiar al productor.

➤ Funciones físicas

Son de gran importancia para el proceso de comercialización del plátano ya que influye directamente en el margen de mercadeo del producto. Las funciones físicas comprenden las actividades de acopio, clasificación y transporte.

Acopio

Los productores que estarán organizados llevarán a cabo al acopio en tiempo máximo de un día, porque este producto es perecedero y de alta fragilidad.

Clasificación

La clasificación se realizará en relación a la calidad, tamaño y color del plátano, actividad que estará a cargo de un jornalero contratado por la Cooperativa, al disponer del producto.

Transporte

La producción, será transportada bajo la dirección y supervisión del detallista, porque recogerá el producto en el centro de acopio y lo trasladará a los diferentes intermediarios para ser adquirido por el consumidor final.

➤ Funciones auxiliares

Esta función facilita el proceso de comercialización en las áreas de: información de precio y mercado, financiamiento, aceptación y riesgos.

Información de precios y mercado

Esta función será realizada por un miembro de la organización, actividad que consiste en obtener información actualizada de los precios a través de instituciones tales como, Organizaciones no Gubernamentales, Gremiales, AGEXPRONT, PROFRUTA, MAGA y otras.

Riesgos financieros y físicos

La aceptación de riesgos ésta implícitamente aceptada por los productores de la Cooperativa, los cuales deben estar constantemente informados acerca del movimiento de precios para que no se tenga que almacenar y esperar a que el valor del producto mejore en el mercado, lo cual perjudicará a los productores por ser el plátano perecedero y de alta fragilidad.

Los riesgos siempre están presentes en una actividad u otra, sin embargo, se establecerá un programa de prevención de contingencia mínimo, en el cual se incluirá la adopción de medidas necesarias para afrontarlos, tales como la presencia de plagas, fenómenos naturales descomposición del producto y otros que pudieran presentarse en el proceso de comercialización.

- Análisis institucional

Este análisis está vinculado con las instituciones que nacen por las relaciones económicas y sociales de los participantes en el proceso de comercialización del plátano, los que se detallan a continuación:

➤ Productor

Es el primer participante en el proceso, desde el momento mismo de tomar una decisión sobre la producción. Los asociados de la Cooperativa en este caso serán los productores.

➤ **Detallista**

Es la persona que se encargan de recolectar y trasladar la producción desde el productor hasta el consumidor final.

➤ **Consumidor final**

Es el último participante en el proceso de comercialización y lo constituyen todos los habitantes del país, quienes consumen el producto.

- **Análisis estructural**

Este análisis determina la forma en que los participantes del sistema de comercialización se interrelacionan.

- **Estructura de mercado**

Se encuentra integrado por la relación que existe entre la Cooperativa el detallista y el consumidor final.

- **Conducta de mercado**

Este análisis se relaciona con los diferentes patrones de comportamiento de la Cooperativa a los diferentes mercados como: la determinación de precio puede ser por regateo o libre, acorde a las fluctuaciones del mercado y las cantidades ofrecidas y demandadas, basándose en el estudio de mercado que realizo con anterioridad.

- **Eficiencia de mercado**

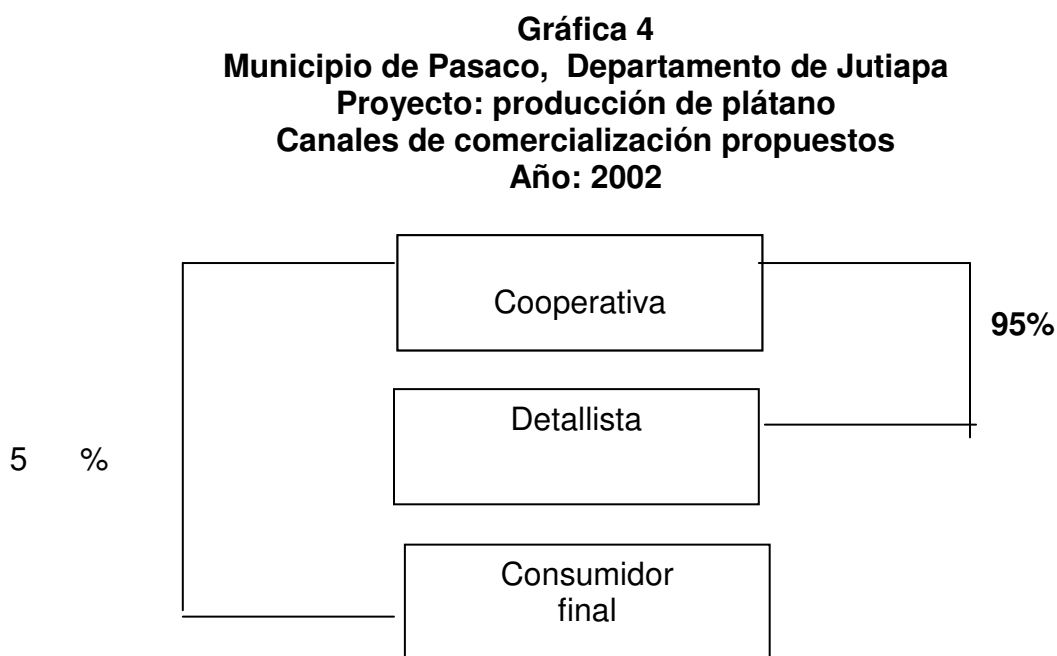
La Cooperativa es la encargada de comercializar la producción de plátano directamente al detallista y esta a la vez al consumidor final.

- **Operaciones de comercialización**

Son las actividades de los entes participantes en el proceso de la comercialización en la transferencia del plátano. Básicamente consiste en los canales y los márgenes de comercialización.

- **Canales de Comercialización**

La estructura de los canales de comercialización que se proponen es la siguiente:



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

En la anterior gráfica se presentan los canales propuestos y se puede observar que la organización cubrirá el 95% de la producción en el centro de acopio, quien se encargará de distribuirlo al detallista, con lo cual el productor tendrá mayor utilidad, debido a que se elimina el intermediario. Se dispondrá del 5% para el consumo del mercado de Pasaco.

- **Márgenes de comercialización**

Para conocer el precio de producción y venta, se presenta el siguiente cuadro en el que se muestra el margen bruto y neto, costos de comercialización rendimiento de la inversión y porcentaje de participación.

Cuadro 22
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Márgenes de comercialización
(1 bulto =120 unidades)
***(Un bulto = 0.605 quintal)**
Año: 2002

Instituciones	Precio venta	Margen bruto	Costos de comerc.	Margen neto	Rendimiento s/inversión	Participa- ción %
Productor	45.00					69
Detallista	65.00	20.00	<u>5.75</u>	14.25	31.66 %	31
Transporte			1.25			
Almacenamiento			0.95			
Sueldos			2.30			
Agua, luz			0.75			
Empaque			0.50			
Totales		20.00	5.75	14.25		100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Como se puede observar en el cuadro anterior el porcentaje de participación en el proceso de comercialización le favorece a la Cooperativa con el 69% y el detallista con el 31%. Con lo anterior se pretende que los márgenes de comercialización mas altos favorezcan al productor y a través de la organización se obtenga un control sobre la determinación de precios.

*Según información obtenida en el Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación, Anuario Estadístico de Precios de Productos Agropecuarios, se

pudo establecer que un bulto de plátano equivale a un peso promedio de 0.605 quintales. (Un plátano, peso promedio = 232 gramos)

➤ **Margen bruto de comercialización**

El margen bruto de comercialización propuesto es el siguiente:

$$\text{MBC} = \frac{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR} - \text{PRECIO DEL PRODUCTOR}}{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR}}$$

$$\text{MBC} = \frac{65 - 45}{65} \times 100 = 30.77\%$$

El margen bruto de comercialización del plátano será del 30.77%, lo cual indica que por cada quetzal que paga el consumidor final, la intermediación gana Q 0.3077.

➤ **Margen neto de comercialización**

El margen neto de comercialización propuesto del plátano es el siguiente:

$$\text{MNC} = \frac{\text{MARGEN BRUTO} - \text{COSTO DE MERCADEO}}{\text{PRECIO DEL CONSUMIDOR}}$$

$$\text{MNC} = \frac{20 - 5.75}{65} \times 100 = 21.92\%$$

El resultado de esta formula indica que el beneficio neto que recibe la intermediación es del 21.92%, después de las deducciones al margen bruto.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

Está conformado por la localización, tamaño, recursos y proceso de producción, los que se detallan a continuación.

4.5.1 Localización

Los factores a considerar para la realización del proyecto en su localización son los siguientes:

- **Macrolocalización**

El proyecto se localizará en el municipio de Pasaco departamento de Jutiapa, ubicado al suroriente del país, a 90 kilómetros de la Cabecera Departamental, vía municipios de Moyuta, Conguaco y entronca con la carretera interamericana CA-1 en la aldea El Amatón municipio de Quezada a 148 kilómetros de la Ciudad Capital, vía Escuintla y 130 kilómetros por Barberena del departamento de Santa Rosa.

Se encuentra a una altura de 450 metros sobre el nivel del mar y la Cabecera Municipal a 150 metros, con una latitud de 13 grados, 58 minutos, 40 segundos y longitud de 90 grados, 12 minutos, 20 segundos. Colinda al norte con municipios de Tecuaco, Chiquimulilla y Oratorio del departamento de Santa Rosa; al este con el municipio de Moyuta del departamento de Jutiapa; al sur con el Océano Pacífico y al oeste con el municipio de Chiquimulilla del departamento de Santa Rosa.

- **Microlocalización**

El proyecto se implementará en la finca Las Morenas de la aldea San Luis La Danta, ubicada al sur del Municipio, que colinda al este con la finca Nisguaya, al norte con el municipio de Moyuta del departamento de Jutiapa, al oeste con la finca Las Pepescas.

4.5.2 Tamaño y duración

Se estima una vida útil del proyecto de cinco años, tiempo en el cual se recupera la inversión y se obtiene rentabilidad.

Se dispone de una extensión de cinco manzanas de terreno que será aportado por 20 asociados interesados. La producción del primer año será de 14,274 racimos de plátano, menos una merma aproximada del 5%, (714 racimos) la cual prevé pérdidas al momento de cortar el fruto, enfermedades y baja calidad, obteniéndose una producción neta de 13,560 racimos. Se considera un promedio de 40 plátanos por racimo, (542,400 plátanos) los cuales se acondicionarán en bultos de 120 plátanos cada uno (4,520 bultos). El resultado agrícola proyectado se presenta a continuación:

Cuadro 23
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Volumen de producción estimado
Año: 2002
(En bultos)
(Un bulto = 0.605 quintal)

Años	Producción anual	Total acumulado
1	4,520	4,520
2	9,040	13,560
3	9,040	22,600
4	9,040	31,640
5	9,040	40,680

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Según el cuadro anterior se puede observar que del segundo al quinto año, la producción se duplicara (9,040 bultos) debido a que se cosechará cada seis meses al utilizar el control de hijuelos.

4.5.3 Recursos

Los recursos a utilizarse para la producción y comercialización del producto, estarán integrados de la siguiente manera.

- **Humanos**

Estará conformado por 20 asociados a la Cooperativa los que no devengarán un salario. En el área administrativa se contará con un administrador, una secretaria contadora, un jefe de producción y un encargado de bodega, lo que tendrá un desembolso anual de Q.85,630 además se utilizarán 893 jornales para realizar las diferentes etapas del proceso productivo, con un costo de Q. 48,242, en ambos casos se incluyen las prestaciones laborales de ley, lo que alcanza un monto de Q.133,872 en el primer año del proyecto.

- **Físicos**

Estos recursos se adquirirán de las aportaciones de los asociados a la organización, los cuales se integran de la siguiente manera.

- **Equipo agrícola**

El equipo agrícola a utilizarse será de diez bombas de fumigar, con un costo unitario de Q. 450.00, una bomba de riego con un costo de Q. 5,500.00 y doce tubos plásticos de seis metros cada uno con un costo de Q. 75.00, que hacen un total de Q10,900.00.

- **Herramientas**

Las herramientas necesarias para el proyecto son diez machetes con un costo unitario de Q. 35.00, diez azadones con un costo unitario de Q. 60.00, diez palas con un costo unitario de Q. 35.00, diez piochas con un costo unitario de Q. 35.00, diez toneles a un costo unitario de Q. 45.00 y cinco cubetas de metal a un costo unitario de Q. 30.00, que conforman el total de Q2,250.00.

- **Mobiliario y equipo**

Se requiere una mesa, con un valor de Q. 450.00, cinco sillas con un valor de Q.40.00 cada unidad, un archivo de tres gavetas con un valor de Q. 475.00, una

máquina de escribir con un valor de Q.450.00 y una sumadora con un valor de Q. 300.00.

- **Financieros**

En lo que respecta al financiamiento interno se contará con un aporte inicial, proveniente de la cuota de cada uno de los integrantes asociados de Q. 6,680.00, para un total de Q. 133,600.00 de inversión, más el préstamo hipotecario por contratar de Q.87,393.00, para completar la disponibilidad monetaria de Q.220,993.00 necesaria para iniciar el proyecto.

Los recursos externos serán necesarios para expandir las operaciones de la organización, por lo que se gestionará ante entidades financieras que posean las condiciones más favorables.

- **Gastos de organización**

Este rubro lo conforma los gastos de escrituración, de instalación, planeación y planta en formación que ascienden a un total de Q. 42,070,00.

4.5.4 Proceso de producción

En este proceso se describen las fases y pasos a seguir para la obtención del producto del plátano, las cuales se detallan a continuación.

- **Limpia**

La preparación del suelo consiste en cortar la maleza, extraer y retirar del suelo cualquier objeto indeseable para la siembra, se necesita realizar limpiezas periódicas que generalmente se hacen con machetes y azadones, dejando la hierba en el camino central para que se pudra y sirva como abono orgánico.

- **Trazo de la plantación**

Para llevar a cabo el trazo de las plantas, se utiliza una cuerda de nylon para que la siembra sea en línea recta y una vara de madera de metro y medio de largo para medir la distancia entre matas.

- **Ahoyado**

Consiste en cavar un hoyo de unos 30x30x30 centímetros, el que dista 1.5 mt. del siguiente, se preparan dos surcos con distancia de un metro entre estos, dejando un camino de dos mt. de distancia para los siguientes.

- **Siembra**

Para la siembra, es necesario asear la semilla de residuos de pseudotallos dejando el rizoma limpio, con aproximadamente dos pulgadas, a manera de no afectar el punto de crecimiento. Previo a colocar la semilla, se vierte lejía de ceniza y 1.5 libras de gallinaza. Luego se tapa el hoyo con la misma tierra y se deja la parte de pseudotallo (de tres a cinco centímetros) cubierto de tierra.

- **La fertilización**

La función principal de la fertilización es aumentar las sustancias de nutrientes al suelo para proporcionarle a la planta lo necesario para su crecimiento adecuado. Se dan seis fertilizaciones para la producción de plátano por año.

- **Aplicación de insecticidas**

Se aplican los insecticidas para evitar el exagerado crecimiento de población de insectos que perjudican el desarrollo de la planta. Se hace con productos orgánicos como el Chiltepol y Ajorín. Para la aplicación de Chiltepol se utiliza seis litros por manzana y se realiza en el tercer mes. Y el ajorín se aplica en el sexto mes con 190 galones por manzana. No se aplica herbicidas para evitar la contaminación del suelo.

- **Deshije**

Consiste en destruir los retoños que no se desean, sobre todo por la dirección que se le da al surco para prevenir que el espacio entre matas no se reduzca considerablemente. Sin embargo para evitar el apuntalar las matas de plátano cuando están cargadas se toma en cuenta que los hijos le den suficiente soporte a la mata, por lo que el deshije se lleva a cabo solo cuando estos están vigorosos y mejor ubicados dentro de la plantación.

- **Aplicación de fungicidas**

La función del fungicida es de controlar todos los hongos posibles que puedan afectar el crecimiento de la planta. Se utiliza un ingrediente llamado Saucol utilizando 48 litros por manzana durante el mes de noviembre. Se necesitan de 20 jornales para dicha actividad. Este se aplica sobre todo cuando aparece el problema acentuado, por ejemplo cuando la Sigatoka aparece en grandes proporciones en la planta y en el cultivo.

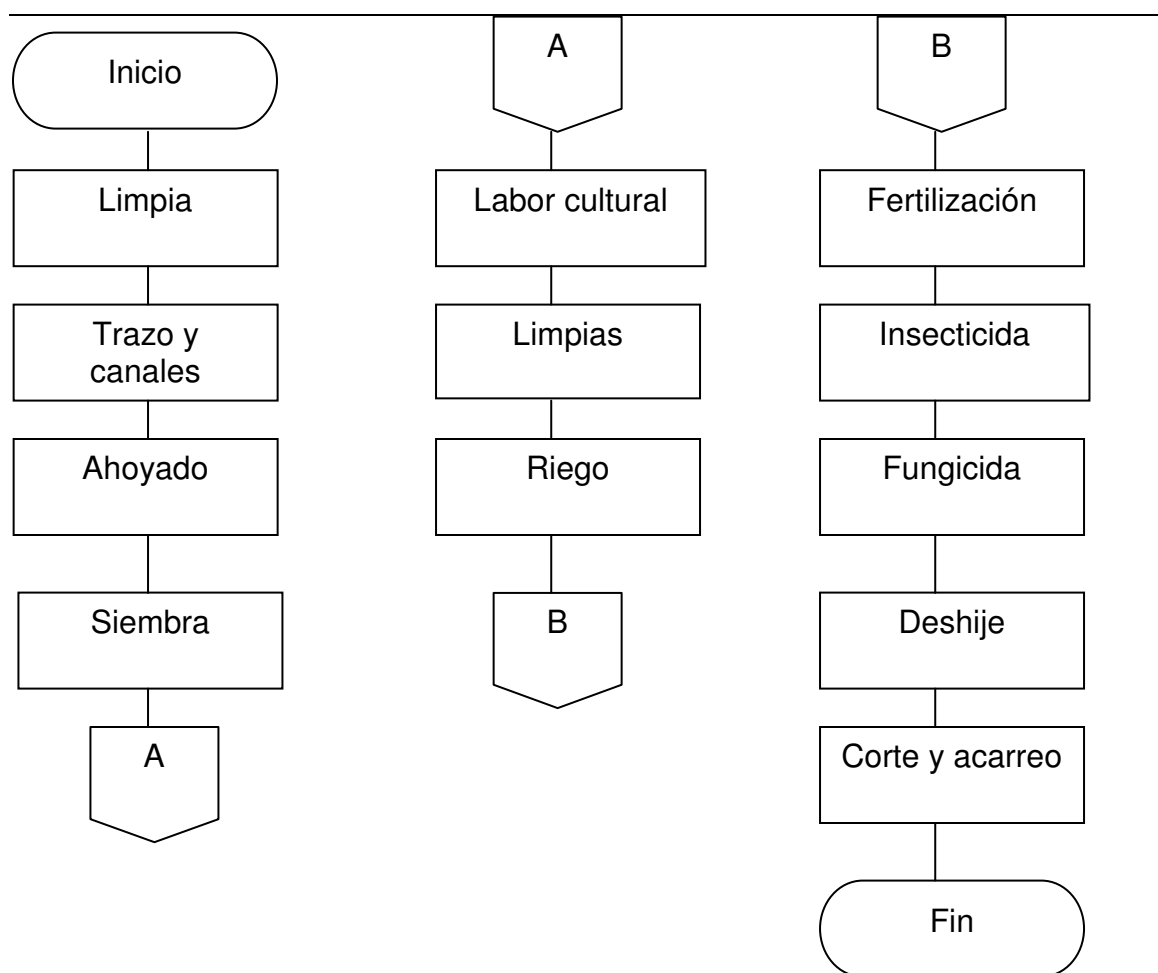
- **Corte y acarreo**

Para el corte y acarreo del racimo es necesario contar con una cuadrilla que se compone por: un cortero, tres acaparadores, un picador y un reamarrador. De este grupo de personas dependerá que la fruta que se trabaja durante 32 a 36 semanas, llegue a la planta en buenas condiciones de manejo, tratando de que no se golpee. Se corta del tronco, se deposita en carretones cubiertos con hojas de platano y luego se transportan con tracción humana hacia los centros de acopio.

- **Flujograma del proceso productivo del plátano**

En la siguiente gráfica se presenta en forma detallada los pasos a seguir para la producción de platano.

Gráfica 5
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Flujograma del proceso productivo
Año: 2002



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

En la gráfica anterior se pueden observar los diferentes pasos que conforma el proceso de producción de plátano.

4.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Muestra las bases organizacionales de observancia general para los socios de la Cooperativa, a fin de llevar a cabo la labor comercial en forma eficiente y ordenada.

4.6.1 Organización propuesta

Con el propósito de establecer una organización empresarial efectiva que permita el desarrollo de la comunidad y asegure un crecimiento económico individual para todos los miembros, se propone la creación de una cooperativa que se denominará “COOPERATIVA DE PLÁTANO LAS MORENAS” R. L. la cual estará integrada por pequeños y medianos agricultores iniciándose con 20 asociados.

4.6.2 Justificación

Actualmente en Guatemala existe gran diversidad de formas de organización, cada una de ellas con características particulares en su estructura, en la actualidad existe un marco institucional que norma y protege a grupos organizados. Se sugiere la creación de una Cooperativa, en virtud de que la misma tiene representación jurídica y opera apegada a los siguientes principios según el artículo tres de los estatutos uniformes para Cooperativas agrícolas:

- No perseguir fines de lucro, sino de servicio para sus asociados.
- Libre adhesión y retiro voluntario de los asociados.
- Neutralidad política y religiosa en sus actos.
- Igualdad de derechos y obligaciones entre todos sus miembros.

4.6.3 Objetivos

Los objetivos sociales de la Cooperativa se presentan de la siguiente manera:

- **General**

Lograr que los pequeños productores de plátano, cuenten con una organización eficiente que comercialice el cultivo en el ámbito nacional e internacional y a la vez que provea empleos a los miembros de la Cooperativa.

- **Específicos**

- Promover la organización de los pequeños productores que se dedican al cultivo del plátano
- Obtener por la venta del producto precios competitivos en el mercado.
- Buscar apoyo, asistencia técnica y financiera para desarrollar el proyecto, así como la fuerza de trabajo.
- Proporcionar insumos y equipo adecuados de acuerdo a las necesidades del proyecto, para el desarrollo óptimo del mismo.

4.6.4 Funciones básicas de la Cooperativa

Dentro de las funciones básicas de la Cooperativa se tienen las siguientes:

- Se dedicará a la organización de las actividades de producción y comercialización del plátano.
- Realizará la compra de insumos para el desarrollo de la producción.
- Brindará capacitación y asistencia económica, técnica y administrativa a los productores.
- Gestionar préstamos de financiamiento a largo plazo con el objetivo de brindar asistencia financiera a los productores.
- Contactar compradores detallistas para la comercialización del plátano.
- Clasificar la producción, llevando un control de existencias del producto.
- Mantener un sistema ágil de entrega de mercadería.
- Control de capacitación del recurso humano involucrado en la producción.
- Gestionar apoyo económico–social por parte del Gobierno de la República por medio del cumplimiento de los acuerdos de paz.

- **Funciones generales**

Dentro de las funciones generales de esta propuesta de inversión se pueden mencionar:

- Asesoramiento a los productores en el ámbito local en el proceso de producción del plátano
- Presentación de alternativas que permitan mejoras en los métodos, herramientas y modelos de producción, actualmente utilizados por los productores.

- **Marco legal**

Las cooperativas están regidas por el Decreto del Congreso Número 82-78 Ley General de Cooperativas y su Reglamento, emitido por el Ministerio de Economía por medio del Acuerdo Gubernativo No. 7-79.

- **Normas externas**

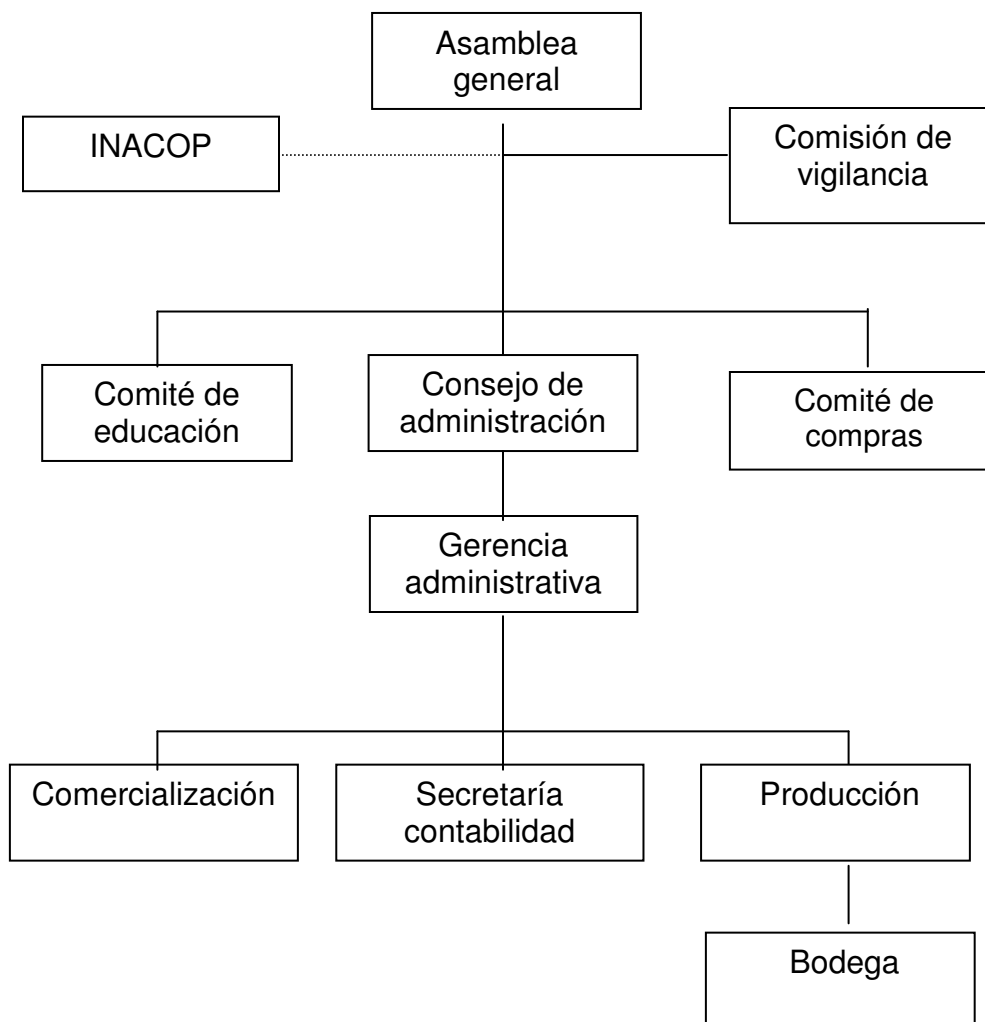
Esta regida por leyes que tienen relación con las Cooperativas, entre las cuales se mencionan:

- Constitución Política de la República, artículo 34 sobre el Derecho a la Asociación y artículo 43 de Libertad de Industria, Comercio y Trabajo.
- Decreto 14-41 del Congreso de la República, Código de Trabajo, artículos 18, 103, 138, 139, referente al Contrato del Trabajo, salario mínimo y Trabajo Agrícola y Ganadero y sus reformas del Decreto 7-2000 sobre Bonificación Incentivo.
- Ley de Impuesto Sobre la Renta, Decreto No. 26-92 y sus reformas, contenidas en los Decretos Nos. 6-94 y 36-97 del Congreso de la República, sobre utilidades obtenidas.
- Decreto 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado, sobre las ventas realizadas.
- Decreto 12-2002 Código Municipal.

4.6.5 Diseño organizacional

Es estructurar los diferentes niveles jerárquicos de la organización. Esta fase contempla la estructura y la relación que debe existir entre ellos, con el propósito de concretar los fines que justificaran su creación y financiamiento. La organización es lineal para evitar al máximo los conflictos de autoridad y fugas de responsabilidades dentro de la misma.

Gráfica 6
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Cooperativa de plátano “Las Morenas R.L.”
Organigrama propuesto
Año: 2002



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

- **Funciones de las unidades administrativas**

Las funciones principales de la organización propuesta, por unidad administrativa son:

- **Asamblea general**

Ejerce la autoridad máxima de la Cooperativa, y toma las decisiones más importantes para la misma. Están legalmente constituidas cuando en reuniones de convocatoria se encuentran el 50% + uno del número de asociados activos, las asambleas generales podrán ser ordinarias y extraordinarias.

- **Consejo de administración**

Es el órgano ejecutivo de la organización responsable de la dirección y administración general de la misma. Puede delegar su facultad ejecutiva al Gerente Administrativo que nombrará para el efecto.

- **Instituto nacional de Cooperativas INACOP**

Entidad estatal descentralizada y autónoma, con personalidad jurídica y patrimonio propio, proporciona orientación y asistencia técnica y administrativa a la Cooperativa.

- **Comisión de vigilancia**

Su función es fiscalizar todas las actividades que realicen los diferentes órganos de la Cooperativa. Estará integrado por tres miembros electos por Asamblea General Ordinaria.

- **Comité de educación**

Este Comité tendrá la actividad de formación, organización y asistencia técnica sobre cursos, conferencias, talleres y mesas redondas relacionadas a la Cooperativa.

- **Comité de compras**

Solicitará por escrito listados de precios en varias empresas y se hará la negociación con la que dé las mejores ventajas en cuanto a precio y alta calidad

en lo que respecta a los recursos materiales, necesarios en el desarrollo de las actividades de la Cooperativa.

- **Gerencia administrativa**

El trabajo administrativo tiene, entre sus principales funciones, las siguientes: Planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar la ejecución de las actividades de la Cooperativa. También realizar la dirección administrativa de la Cooperativa, para cumplir con las normas, políticas y objetivos emitidas por la misma,

- **Comercialización**

Tiene como finalidad fundamental la búsqueda de nuevos canales de comercialización que permitan a los asociados obtener mayor beneficio por sus productos.

- **Secretaría contabilidad**

Departamento responsable de elaborar y registrar todos los procesos contables como: ingresos, egresos, control de inventarios, control de ventas, costos, informes especiales, presupuestos, Estados Financieros y labores secretariales que le requiera el Gerente Administrativo.

- **Producción**

Son los responsables de la producción del plátano, desde la recepción, clasificación de la materia prima, proceso productivo, control de calidad, hasta el almacenamiento del producto terminado. Además de verificar que los procedimientos de cultivo y posterior manejo, se cumplan de acuerdo a los estándares establecidos.

- **Bodega**

Son los responsables de almacenar y verificar las salidas y entradas de la producción del plátano destinadas para la venta, así también de llevar un control del producto que ingrese a la bodega para que sea el primero en salir.

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como propósito determinar la inversión fija y el capital de trabajo del proyecto Producción de Plátano, así como estudiar las diferentes fuentes de financiamiento que podrán cubrir la inversión necesaria para desarrollar el mismo y presentar los estados financieros proyectados.

4.7.1 Inversión fija

Es aquella que tiende a permanecer en el activo fijo durante la operación de la empresa, son bienes tangibles que se adquieren al inicio del proyecto y por una vez, tienen una vida a largo plazo, pueden ser realizables con cierta facilidad, aunque no son objeto de transacciones corrientes, están sujetas a depreciación, a excepción de los terrenos, está integrada de la siguiente manera:

Cuadro 24
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Inversión fija
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Descripción	Total
Terreno	117,500
Equipo agrícola	10,900
Herramientas	2,250
Mobiliario y equipo	1,875
Planta en formación	36,870
Gastos de organización	42,070
Total inversión fija	174,595

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

La inversión fija del proyecto de plátano necesaria para la ejecución del mismo asciende a la cantidad de Q. 174,595.00. Los bienes de capital más representativos del total de la inversión son: la adquisición de cinco manzanas de terreno con 67%, planta en formación con 21% y el equipo agrícola con el 6%.

4.7.2 Inversión en capital de trabajo

Es el capital con el que hay que disponer para poner a funcionar el proyecto, ya que sin ellos no se puede realizar el proceso productivo, con este capital se deberá comprar materia prima, pagar la mano de obra y gastos que se ocasionen. El capital de trabajo necesario para cubrir los costos y gastos del proyecto, se detalla a continuación:

Cuadro 25
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Integración capital de trabajo
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Descripción	Total
Insumos	7,184
Mano de obra	29,118
Costos indirectos variables	10,096
Gastos fijos	622
Papelería y útiles	122
Total capital de trabajo	46,398

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Los insumos utilizados son semillas, insecticidas, fertilizantes y pesticidas; en la mano de obra el pago es a través de jornales por la realización de labores; los gastos indirectos variables incluye prestaciones laborales, cuota patronal IGSS, bono incentivo e imprevistos y en los gastos fijos papelería y útiles.

4.7.3 Inversión total

La inversión total está integrada por la suma de la inversión fija y el capital de trabajo necesarios para poner en marcha el proyecto. Se integra de la siguiente manera:

Cuadro 26
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Inversión total
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Descripción	Sub-total	Total
Inversión fija		174,595
Terreno	117,500	
Equipo agrícola	10,900	
Herramientas	2,250	
Mobiliario y equipo	1,875	
Gastos de organización	5,200	
Plantación en formación	36,870	
Capital de trabajo		46,398
Insumos	7,184	
Mano de obra	29,118	
Costos indirectos variables	9,474	
Gastos fijos	622	
Total		220,993

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002,

En la integración del total de la inversión se puede observar que la inversión fija tiene una participación del 79%, mientras que el capital de trabajo aporta el 21% para poder realizar dicho proyecto.

4.7.4 Fuentes de financiamiento

En el cuadro siguiente, se observará la forma en que podrá financiarse la inversión inicial del proyecto.

Cuadro 27
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Plan de financiamiento de la inversión
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Descripción	Inversión	Recursos Propios	Recursos Ajenos
Inversión fija			
Terreno	117,500	117,500	
Equipo agrícola	10,900	10,900	
Herramientas	2,250		2,250
Mobiliario y equipo	1,875		1,875
Gastos de organización	5,200	5,200	
Planta en formación	36,870		36,870
Capital de trabajo			
Insumos	7,184		7,184
Mano de obra	29,118		29,118
Costos indirectos variables	9,474		9,474
Gastos fijos	622		622
Total	220,993	133,600	87,393

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002,

Como se puede observar en el cuadro anterior se presenta un plan de financiamiento, en donde para desarrollar el proyecto se utilizara el 60% de capital propio y se financiara el 40% restante a través de un préstamo hipotecario en el Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) a una tasa de interés del 22.3% anual por dos años.

4.7.5 Costos y precios

Se presentan con el propósito de mostrar los resultados expresados durante la vida útil del proyecto.

- **Hoja técnica del costo de producción**

Muestra en detalle los elementos de costo directo de producción (insumos, mano de obra directa y costos variables), para establecer el costo unitario. A

continuación se presenta la hoja técnica para los cinco años de operación del proyecto.

Cuadro 28
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Hoja técnica del costo de producción de un bulto
Periodo: 2002-2006
(Cifras en quetzales)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Insumos	<u>1.5894</u>	<u>1.2234</u>	<u>1.2234</u>	<u>1.2234</u>	<u>1.2234</u>
Semilla variedad chifle	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Lejía de ceniza	0.0000	0.0664	0.0664	0.0664	0.0664
Chiltepol	0.0449	0.0225	0.0225	0.0225	0.0225
Ajorín	0.1020	0,0510	0,0510	0,0510	0,0510
Saucol	0.0611	0.0305	0.0305	0.0305	0.0305
Gallinaza	1.0841	0.9044	0.9044	0.9044	0.9044
Alga enzims	0.1024	0.0512	0.0512	0.0512	0.0512
Humax 900	0.1522	0.0761	0.0761	0.0761	0.0761
Sinerba complex	0.0427	0.0213	0.0213	0.0213	0.0213
Mano de obra	<u>6.4420</u>	<u>4.1459</u>	<u>4.1459</u>	<u>4.1459</u>	<u>4.1459</u>
Riego	0.7168	0.5973	0.5973	0.5973	0.5973
Limpia y chapeo	1.4071	0.8794	0.8794	0.8794	0.8794
Aplicación de desinfectante	0.0000	0.0664	0.0664	0.0664	0.0664
Trazo de plantación	0.0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Canales de riego	0.0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ahoyado	0.0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Siembra	0.0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Fertilización	0.4779	0.3982	0.3982	0.3982	0.3982
Aplicación de insecticidas	0.2655	0.1327	0.1327	0.1327	0.1327
Aplicación de fungicidas	0.1327	0.0664	0.0664	0.0664	0.0664
Deshoje	0.3982	0.1991	0.1991	0.1991	0.1991
Cosecha	1.0619	0.5310	0.5310	0.5310	0.5310
Bonificación incentivo	1.2385	0.7970	0.7970	0.7970	0.7970
Séptimo día	0.7434	0.4784	0.4784	0.4784	0.4784
Costos indirectos variables	<u>2.0960</u>	<u>1.3135</u>	<u>1.3135</u>	<u>1.3135</u>	<u>1.3135</u>
Cuota patronal IGSS (8.67%)	0.4511	0.2904	0.2904	0.2904	0.2904
Prest. Laborales (30.55%)	1.5896	1.0231	1.0231	1.0231	1.0231
Pita plástica	0.0553	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Costo unitario de un bulto	<u>10.1274</u>	<u>6.6828</u>	<u>6.6828</u>	<u>6.6828</u>	<u>6.6828</u>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

Se aprecia en el cuadro anterior la hoja técnica del costo unitario por bulto (de 120 unidades) para el primer año es de Q10.12 disminuyendo en los próximos cuatro años a Q 6.68, esto debido a que los gastos en esos años disminuyen.

- **Estado de costo de producción**

Son todos los costos relacionados con la producción, a continuación se detallan los del período del proyecto.

Cuadro 29
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Estado de costo de producción proyectado
Período: 2002-2006
(Cifras en quetzales)

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Insumos	<u>7,184</u>	<u>11,060</u>	<u>11,060</u>	<u>11,060</u>	<u>11,060</u>
Semilla variedad chifle	0	0	0	0	0
Lejía de ceniza	0	600	600	600	600
Chiltepol	203	203	203	203	203
Ajorín	461	461	461	461	461
Saucol	276	276	276	276	276
Gallinaza	4,900	8,176	8,176	8,176	8,176
Alga enzims	463	463	463	463	463
Humax 900	688	688	688	688	688
Sinerba complex	193	193	193	193	193
Mano de obra	<u>29,118</u>	<u>37,480</u>	<u>37,480</u>	<u>37,480</u>	<u>37,480</u>
Riego	3,240	5,400	5,400	5,400	5,400
Limpia y chapeo	6,360	7,950	7,950	7,950	7,950
Aplicación de desinfectante	0	600	600	600	600
Trazo de plantación	0		0	0	0
Canales de riego	0		0	0	0
Ahoyado	0		0	0	0
Siembra	0		0	0	0
Fertilización	2,160	3,600	3,600	3,600	3,600
Aplicación de insecticidas	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Aplicación de fungicidas	600	600	600	600	600
Deshoje	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Cosecha	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
Bonificación incentivo	5,598	7,205	7,205	7,205	7,205
Séptimo día	3,360	4,325	4,325	4,325	4,325
Costos indirectos variables	<u>9,474</u>	<u>11,874</u>	<u>11,874</u>	<u>11,874</u>	<u>11,874</u>
Cuota patronal IGSS (8.67%)	2,039	2,625	2,625	2,625	2,625
Prestaciones laborales (30.55%)	7,185	9,249	9,249	9,249	9,249
Pita plástica	250	0	0	0	0
Costo de producción	<u>45,776</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

En el cuadro anterior se observan los elementos necesarios para producir la cosecha esperada para cada año del proyecto a realizar.

4.7.6 Estado de resultados

Es una valiosa herramienta para la administración, en operaciones futuras, permite cambiar o corregir las políticas de ventas, compras, sueldos y salarios, con el propósito de alcanzar los objetivos esperados en un período específico.

Cuadro 30
Municipio de Pasaco- Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Estado de resultados proyectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año
Período: 2002-2006
(Cifras en quetzales)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Ventas	<u>203,400</u>	<u>406,800</u>	<u>406,800</u>	<u>406,800</u>	<u>406,800</u>
(-) Costo de producción	<u>45,776</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>	<u>60,414</u>
Insumos	7,184	11,060	11,060	11,060	11,060
Mano de obra directa	29,118	37,480	37,480	37,480	37,480
Costos indirectos variables	9,474	11,874	11,874	11,874	11,874
Margen de contribución	<u>157,624</u>	<u>346,386</u>	<u>346,386</u>	<u>346,386</u>	<u>346,386</u>
(-)Costos fijos de prod.	<u>9,169</u>	<u>9,169</u>	<u>9,169</u>	<u>9,167</u>	<u>8,606</u>
Dep. equipo agrícola	2,180	2,180	2,180	2,180	2,180
Dep. herramientas	563	563	563	561	0
Dep. mobiliario y equipo	375	375	375	3675	375
Amort. plantación	5,521	5,531	5,531	5,531	5,531
Amort. gtos de organización	520	520	520	520	520
Gastos de administración	<u>92,606</u>	<u>91,984</u>	<u>91,984</u>	<u>91,984</u>	<u>91,984</u>
Sueldos administración	56,400	56,400	56,400	56,400	56,400
Bonificación admón.	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Prest. Administración	17,230	17,230	17,230	17,230	17,230
Cuota patronal IGSS	4,890	4,890	4,890	4,890	4,890
Honorarios	500	0	0	0	0
Papelería y útiles	1,586	1,464	1,464	1,464	1,464
Ganancia en operación	55,849	245,233	245,233	245,235	245,796
(-) Gastos financieros	<u>20,373</u>	<u>9,744</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Intereses	20,373	9,744	0	0	0
Ganancia antes del ISR	35,486	235,489	245,233	245,235	245,796
ISR 31%	<u>11,001</u>	<u>73,002</u>	<u>76,022</u>	<u>76,023</u>	<u>76,197</u>
Ganancia neta	<u>26,486</u>	<u>162,488</u>	<u>169,211</u>	<u>169,212</u>	<u>169,600</u>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre, 2,002.

El estado de resultados muestra que la ganancia en el primer año es del 12% del total de las ventas, el costo de producción asciende al 23% de las ventas, gastos de operación el 50%, ISR 5% y gastos financieros el 10%. Para el segundo año se espera una variación debido a que las ventas se incrementa así

como la ganancia con 39%, costo de producción 15%, gastos de operación 25%, ISR 18% y gastos financieros 3%.

Al comparar el segundo año con los siguientes tres se puede observar que los gastos financieros se han cancelado; el costo de producción, los gastos de operación, la ganancia se mantienen en la misma proporción cada año. Por el contrario el ISR se ha incrementado porque la ganancia es mayor.

- **Estado de situación financiera**

A continuación se muestra la situación financiera del proyecto, la cual indica los recursos financieros (activos), obligaciones financieras (pasivos) y el patrimonio de los asociados

Cuadro 31
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Estado de situación financiera
Al 31 de diciembre de cada año
Período: 2002-2006
(Cifras en quetzales)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Activo					
Circulante	<u>47,346</u>	<u>236,588</u>	<u>418,116</u>	<u>596,623</u>	<u>775,130</u>
Caja	47,346	236,588	418,116	596,623	775,130
Fijo	<u>129,407</u>	<u>126,289</u>	<u>123,171</u>	<u>120,055</u>	<u>117,500</u>
Terrenos	117,500	117,500	117,500	117,500	117,500
Equipo agrícola	10,900	10,900	10,900	10,900	10,900
(-) Dep. acum. eq agrícola	(2,180)	(4,360)	(6,540)	(8,720)	(10,900)
Herramientas	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250
(-) Dep. acum. herramientas	(563)	(1,126)	(1,689)	(2,250)	(2,250)
Mobiliario y equipo	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875
(-) Dep. acum. mob. y equipo	(375)	(750)	(1,125)	(1,500)	(1,875)
Otros	<u>38,020</u>	<u>29,969</u>	<u>23,919</u>	<u>17,868</u>	<u>11,8118</u>
Plantaciones	31,340	25,809	20,279	14,748	9,218
Gastos de organización	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200
(-) Amort. acum. gts de org.	(520)	(1,040)	(1,560)	(2,080)	(2,600)
Total activo	<u>212,783</u>	<u>393,575</u>	<u>565,807</u>	<u>735,020</u>	<u>904,794</u>
Pasivo y capital					
Corto plazo	<u>54,697</u>	<u>73,002</u>	<u>760,022</u>	<u>76,023</u>	<u>76,197</u>
Préstamo bancario	43,696	0	0	0	0
Impuesto s/ renta por pagar	11,001	73,002	76,022	76,023	76,197
Suma del pasivo	<u>55,416</u>	<u>72,874</u>	<u>75,895</u>	<u>75,895</u>	<u>76,069</u>
Capital y aportaciones	<u>158,086</u>	<u>320,574</u>	<u>489,784</u>	<u>658,997</u>	<u>828,597</u>
Capital	133,600	133,600	133,600	133,600	133,600
Utilidades retenidas		24,486	186,973	356,185	525,397
Ganancia del ejercicio	24,486	162,488	169,211	169,212	169,600
Total pasivo y capital	<u>212,783</u>	<u>393,575</u>	<u>565,807</u>	<u>735,020</u>	<u>904,794</u>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra la situación financiera de la Cooperativa, y en el cual se aprecia como incrementa los activos, este fenómeno se debe a la rentabilidad que se obtendrá en el desarrollo del proyecto.

4.8 EVALUACIÓN

En la evaluación se aprecia la capacidad total del proyecto para afrontar los compromisos adquiridos con las instituciones de crédito y la forma de remunerar el capital propio de la organización.

4.8.1 Evaluación financiera

A través de este procedimiento se pretende demostrar la viabilidad del proyecto de cultivo de plátano. Se logrará por medio del empleo de varias técnicas, las cuales medirán los resultados a obtener.

- **Flujo neto de fondos**

Su importancia es evaluar financieramente el proyecto, se toma en cuenta el valor del dinero en un tiempo determinado. El flujo neto de fondos lo constituye la diferencia que originan los flujos anuales de ingresos y egresos de las operaciones normales del proyecto.

Cuadro 32
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Flujo neto fondos
Período: 2002-2006
(Cifras en quetzales)

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ventas	203400	406800	406800	406800	406800
Valor de rescate					75000
Suma ingresos	203400	406800	406800	406800	481800
Egresos					
Cto direc. producción	45776	60414	60414	60414	60414
Costos fijos de prod.	9169	9169	9169	9167	8606
Costos fijos					
Sueldos admón.	56400	56400	56400	56400	56400
Bonificación admón.	12000	12000	12000	12000	12000
Prestaciones admón.	17230	17230	17230	17230	17230
Cuota patronal IGSS	4890	4890	4890	4890	4890
Honorarios	500				
Papelería y útiles	1586	1464	1464	1464	1464
Impuesto s/ la renta	11001	73002	76022	76023	76197
Suma de egresos	158552	234569	237589	238588	237201
Flujo neto fondos	44848	172231	169211	168212	244599

Fuente: Investigación de campo EPS., segundo semestre 2,002.

En el cuadro anterior se puede apreciar que el flujo neto de fondos se ha incrementado durante la duración del proyecto. Para lo cual la Cooperativa estará en disposición de invertir en beneficio de los asociados.

- **Tasa de rendimiento mínima aceptada**

La Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TREMA), es la que los inversionistas esperan recibir al llevar cabo un proyecto, se estima obtener una tasa mínima esperada del 40%.

- **Valor actual neto.**

El valor actual neto consiste en encontrar la diferencia entre el valor de los ingresos actualizados y el valor actualizado de los egresos que incluye la inversión total. El criterio de aceptación del proyecto está determinado cuando el Valor Actual Neto es positivo o igual a cero.

Cuadro 33
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de plátano
Valor actual neto
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Año	Inver.	Ingresos	Egresos	Flujo ne Fondos	Factor act. 40%	Ingresos actualiz.	Egresos actualiz.	VAN
0	220993				1			(220993)
1		203,400	158,552	44,848	0.7143	145,289	113,254	32,035
2		406,800	234,569	172,231	0.5102	207,549	119,677	87,821
3		406,800	237,589	169,211	0.3644	148,238	86,577	61,660
4		406,800	238,588	168,212	0.2603	105,890	62,104	43,786
5		481,800	237,201	244,599	0.1859	89,567	44,096	45,471
	220993	1905600	106499			696,533	425,708	270,773

Fuente: Investigación de campo EPS., segundo semestre 2,002.

El factor de actualización que se utilizó para la realización de esta operación es de 40%, el resultado que se obtuvo en el cálculo anterior es VAN de Q 270,773 lo que indica que el capital invertido tiene una tasa generadora de beneficios superior a la pagada por los bancos o financieras por depósitos en las mismas, por lo que se concluye que el proyecto es confiable.

- **Relación beneficio costo**

La relación beneficio costo permite establecer la eficiencia con que se utilizan los recursos del proyecto, por lo tanto la aceptación o rechazo depende del resultado obtenido. La relación beneficio costo, se obtiene mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$\text{Relación beneficio costo} = \frac{\text{Ingresos actualizados } 696,533}{\text{Egresos actualizados } 425,708} = 1.64$$

El resultado obtenido indica que por cada quetzal invertido, el proyecto genera Q 0.64 adicionales, lo que se puede catalogar como empleo eficiente de los recursos.

4.8.2 Evaluación económica

El análisis económico del proyecto así como el establecimiento del impacto que este vendrá a producir en la economía del Municipio requiere en primer lugar de la conversión de los valores financieros del proyecto a precios de cuenta a través de los ajustes necesarios.

- **Punto de equilibrio**

Es el nivel de ventas en el cual se cubren todos los gastos y por lo mismo la empresa no gana ni pierde, ya que las ventas son iguales a los costos y gastos, también se conoce como “punto muerto”.

Para establecer el punto de equilibrio en valores y en unidades, se utilizan las formulas siguientes.

- **Punto de equilibrio en valores**

$$\text{P.E.V} = \frac{\text{Gastos fijos}}{\% \text{ Ganancia marginal}} =$$

- **Punto de equilibrio en unidades**

$$\text{P.E.U.} = \frac{\text{P.E.V.}}{\text{Precio de venta unitario}} =$$

En el siguiente cuadro se presenta el punto de equilibrio tanto en valores como en unidades.

Cuadro 34
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Punto de equilibrio proyectado
En valores y unidades
Período 2002-2006

Año	Punto de equilibrio en valores Q.	Punto de equilibrio en unidades
1	58,621	3,525
2	130,467	2,899
3	119,004	2,645
4	119,001	2,645
5	118,341	2,630

Fuente: Investigación de campo EPS., segundo semestre 2,002.

El cuadro anterior indica que para recuperar los gastos fijos y variables del proyecto es necesario obtener un nivel de ventas de Q 158,621.00 para el primer año; Q.130,467.00 para el segundo, Q.119,004 para el tercer, Q.119,001 para el cuarto y Q.118,341 para el último año.

Como se puede apreciar en dicho cuadro para cubrir los gastos fijos y variables es necesario vender el primer año 3,525 bultos de plátano; el segundo año 2,899, el tercero y cuarto 2,645 y el último años 2,630.

- **Tiempo de recuperación de la inversión**

Para determinar el tiempo en que la inversión va a recuperarse, se utilizó la fórmula siguiente:

$$RI = \frac{\text{Inversión X 24 Meses}}{\text{Utilidad neta 1º y 2º año}} = \frac{220,993 \times 24}{186,974} = 28 \text{ Meses}$$

RI = 2 años 4 meses

Con base en la utilidad neta obtenida en el primero y segundo año, se estableció que la inversión total efectuada, va a recuperarse en un período de dos años y cuatro meses lo cual se considera aceptable, tomando en cuenta que se está adquiriendo un terreno el cual generará plusvalía.

4.8.3 Impacto social

El cultivo de Plátano, tendrá efectos positivos dentro de los aspectos socioeconómicos de la población, principalmente por el aprovechamiento de la tierra, la generación de nuevas fuentes de empleo debido a que este producto posee una gran demanda del mercado local y regional, a la vez genera valor agregado a través de los nuevos ingresos que obtendrán las personas del Municipio.

CONCLUSIONES

Como resultado del trabajo de investigación realizado en el municipio de Pasaco, departamento de Jutiapa, se presentan las siguientes conclusiones:

1. El municipio de Pasaco, tiene centralizados los servicios básicos: agua entubada, drenajes, electricidad y teléfono (próxima inauguración de la torre) en el área urbana, esto influye en el bajo desarrollo en qué se encuentra el área rural.
2. La producción de maíz proveniente de microfincas, no cuentan con los beneficios que el trabajo organizado ofrece debido a que todas las actividades son realizadas en forma individual.
3. De acuerdo al estudio realizado, se estableció que la comercialización de maíz existente, presenta deficiencias que afectan directamente al productor, lo que ocasiona problemas como, la falta de centro de acopio para la producción, imposición de precios y cuotas por parte de intermediarios.
4. El sector agrícola se constituye como el principal generador de ingresos de las familias del Municipio, este tiene como base de su proceso de producción métodos tradicionales, lo que los deja en desventaja frente a los mayoristas.
5. Se estableció que existe gran interés por parte de los pequeños y medianos productores de maíz en la creación de una organización empresarial. Además es importante señalar que dichos productores están en capacidad de organizarse a través de una Cooperativa.

6. La producción de maíz se comercializa escasamente, debido a que esta tiende a decrecer, porque las facultades de la tierra se pierden con el desgaste al sembrar los mismos cultivos cada año, sin tener los insumos agrícolas necesarios para que la producción se mantenga
7. El Municipio cuenta con los recursos necesarios para desarrollar el cultivo del plátano, el cual generará fuentes de empleo para los agricultores.
8. El proyecto de producción de plátano dará resultados favorables, satisfaciendo las necesidades del consumidor y la obtención de mejores ingresos para el productor, como se puede observar en el estudio de mercado y financiero. Debido a que en la actualidad los intermediarios son los que obtienen las mayores ganancias durante el proceso.
9. Después de los estudios realizados se pudo observar que existe demanda insatisfecha en el consumo de plátano en el ámbito nacional.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones desarrolladas en los párrafos siguientes pretenden coadyuvar a satisfacer las necesidades detectadas en el proceso actual de la producción y comercialización del maíz del municipio de Pasaco.

1. Que los pobladores del área rural del municipio manifiesten por medio de reuniones con las autoridades Municipales y de Gobierno, la necesidad de tener acceso a los servicios básicos que estas proporcionan, para así mejorar el tipo de vida.
2. Que los productores de maíz se organicen y busquen asesoría que les permita conocer nuevos métodos técnicos de producción, comercialización y organización.
3. Que los productores de maíz del municipio de Pasaco, puedan cimentar base sólida sobre las cuales se pueda implementar un proceso de comercialización eficiente y se cuente con la infraestructura necesaria.
4. Que los productores de maíz se organicen dentro del sector agrícola, a través de la creación de una Cooperativa, para así ayudar a los agricultores, y en forma conjunta puedan aplicar mejores técnicas de producción, elevar el rendimiento del cultivo y la calidad del producto, lo que repercutirá en sus ingresos.
5. Que los pequeños y medianos productores de maíz del Municipio, se organicen a través de una Cooperativa para superar las deficiencias que presenta el proceso de comercialización actual, para aprovechar la potencialidad del mercado y el alcance de precios competitivos con otros productores y agrupaciones similares, creando un centro de acopio.

6. Que la persona encargada de la Cooperativa realice gestiones, ante las instituciones competentes, a fin de obtener asesoría técnica que les permita conocer otras alternativas para producir y así obtener un mejor aprovechamiento de la tierra.
7. Que el alcalde de a conocer los resultados de la elaboración del proyecto a los vecinos de la aldea, para así ofrecer otras alternativas de producción dentro del Municipio.
8. Que los agricultores interesados en el proyecto de producción de plátano implementen el mismo, debido a que a través del estudio de mercado y económico financiero, se ha demostrado la viabilidad del proyecto dentro del Municipio.
9. Que los agricultores de la aldea las Morenas implementen el proyecto de producción de plátano, por existir demanda insatisfecha, como se estableció en el estudio de mercado.

ANEXO I
MANUAL DE ORGANIZACIÓN
“COOPERATIVA AGRÍCOLA EL SITIO R.L.”
MUNICIPIO DE PASACO, DEPARTAMENTO DE
JUTIAPA

INTRODUCCIÓN

Al presentar el Manual de Organización se da a conocer información detallada referente los antecedentes, estructura y atribuciones tanto de la organización global como de sus unidades administrativas y puestos jerárquicos, los grados de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación y coordinación. La importancia que tienen el conocimiento de las funciones que se realizan en las diferentes unidades que conforman la “Cooperativa Agrícola El Sitio R. L. “ es el de conocer las responsabilidades, niveles jerárquicos y grados de autoridad existentes, así como también el logro de objetivos que se desea alcanzar mediante el funcionamiento de todas las unidades administrativas del presente proyecto.

En tal virtud, se detallan las funciones de cada unidad, la autoridad y responsabilidad que cada una de ellas tiene, describiendo las principales atribuciones de cada puesto a efecto de minimizar la pérdida de tiempo en la inducción de personal y la oportunidad de que cada asociado conozca el contenido del presente documento.

OBJETIVOS

- Minimizar tiempo y recursos en el desarrollo de las actividades administrativas de la Cooperativa, al utilizar la información del manual.
- Concientizar a socios y empleados de la Cooperativa, del papel que cada uno desempeña dentro de la organización, las funciones responsabilidades, niveles jerárquicos y grados de autoridad existentes, a efecto de alcanzar los propósitos y metas establecidos mediante una buena planificación.
- Servir como instrumento efectivo al cuerpo directivo de la Cooperativa, en el desarrollo de todas las actividades inherentes, en beneficio de todos los asociados.
- Eliminar la duplicidad de funciones, ya que las mismas estarán descritas específicamente para cada puesto dentro de la organización.

PROPOSITO

- Sirve de medio de comunicación entre el gerente y los miembros de la organización.
- Facilita la delegación de funciones en los diferentes puestos.

POLÍTICAS

- Coordina todas las actividades administrativas a través de la implantación de métodos de trabajo más efectivos, así como el conocimiento de las funciones que deben realizarse en cada puesto.
- Diseñar e implantar una estructura organizativa, que permita lograr los adjetivos propuestos.

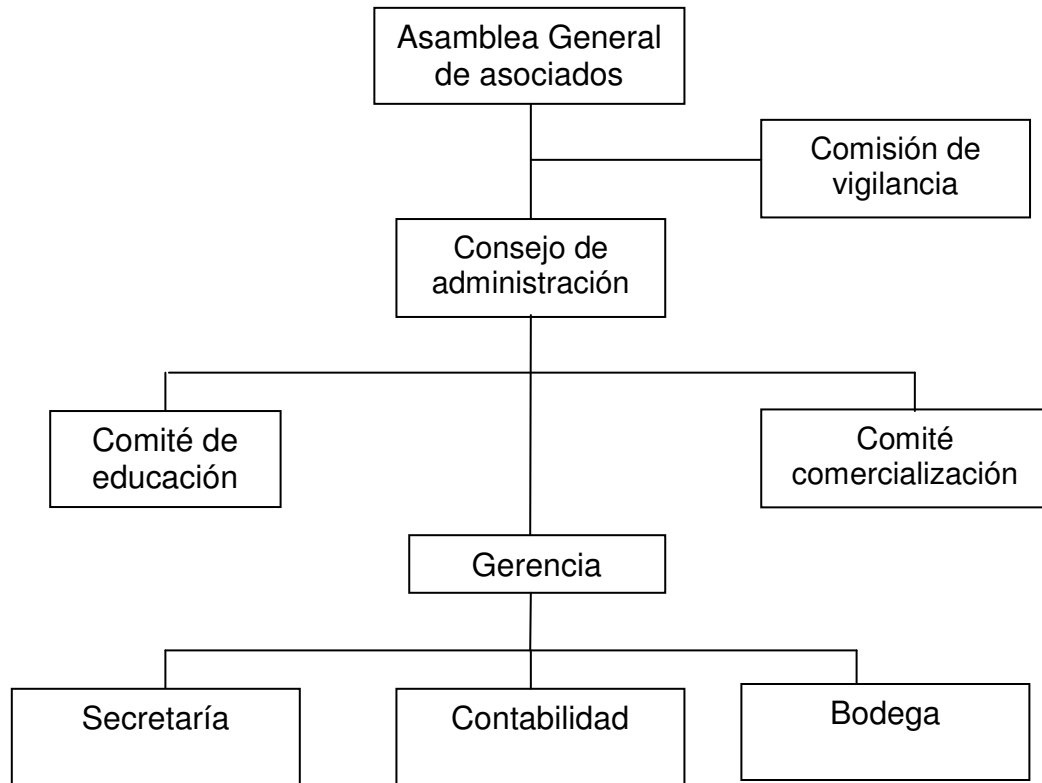
FUNCIONES DE LA COOPERATIVA

1. Planificar las funciones de acuerdo a los estatutos, dirigir y coordinar el proceso de comercialización como actividad principal para beneficiar a los productores de maíz del Municipio.
2. Establecer el funcionamiento de cada una de las actividades a realizar en los órganos y unidades de trabajo que la conforman, con el fin de hacerla más funcional para que el trabajo sea más rápido y de mejor calidad.
3. Definir el orden jerárquico en todos los niveles de la organización, con el propósito que sean realizadas adecuadamente para el logro de los fines, objetivos y metas.
4. Conseguir para el producto que se comercializa, los mejores precios, márgenes y canales de comercialización.
5. Gestionar financiamiento, tanto de la producción como de la comercialización con las mejores ventajas económicas en beneficio del productor asociado.
6. Manejar la política interna y externa de la Cooperativa, a fin de mantener las mejores relaciones con instituciones del mismo sector, socios y demás personas.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El organigrama que a continuación se describe se considera que cumple con los requisitos necesarios para el desarrollo de la Cooperativa dentro del Municipio.

Gráfica
Municipio de Pasaco, Departamento de Jutiapa
Organigrama general de “Cooperativa agrícola El Sitio R.L.”
Año: 2002



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,002.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL CARGO

Nombre del cargo:	Presidente consejo de administración
Ubicación administrativa:	Consejo de administración
Jefe Inmediato superior:	Asamblea general
Subalternos:	Encargados de comités y gerencia

NATURALEZA DEL CARGO

Es un cargo administrativo que toma decisiones para el buen funcionamiento de la Cooperativa, coordina el trabajo, tiene como función principal la de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades agrícolas, representa la organización en cualquier instancia.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Ejecutar resoluciones y ejercer la representación legal.
- Convocar a Asamblea General ordinaria o extraordinaria.
- Someter a consideración y aprobación de la Asamblea General el informe sobre la situación económica financiera, previo dictamen de la Comisión de Vigilancia.
- Nombrar, amonestar y remover al Gerente.
- Elaborar proyectos de reglamentos de régimen interno necesarios, sometiéndolos a consideración de la Asamblea General.
- Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos.
- Presentar un informe anual sobre el desarrollo de las actividades y funciones cumplidas.

Autoridad

- Delegar funciones, actividades específicas a las personas que ocupen los puestos de encargado de comisiones y controlar los aspectos financieros de la organización, de los cuales deberá responder ante la asamblea general.

Responsabilidad

- Es responsable de las labores propias y de las que realice cada integrante del consejo de administración. Controla que se llevan a cabo los informes administrativos y financieros, así como velar por el beneficio de la organización.

Requisitos:

- Ser asociado activo de la Cooperativa.
- Tener conocimientos sobre Cooperativas y agricultura.
- Poseer don de mando, disciplina, capacidad de dirección y coordinación.
- Tener conocimientos de leyes inherentes al cooperativismo y otras disposiciones legales que emita la Cooperativa.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL CARGO

Nombre del cargo:	Presidente comisión de vigilancia
Ubicación administrativa:	Comisión de vigilancia
Jefe inmediato superior:	Asamblea general
Subalternos:	Integrantes comisión de vigilancia

NATURALEZA DEL CARGO

Es un cargo administrativo de carácter financiero, cuya función principal es la de coordinar las actividades de control, fiscalización de los recursos financieros que se asignen para el funcionamiento de la misma.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Realizar auditorias ó instruir al Consejo de Administración para que este pueda analizar los diferentes informes.
- Convocar a asambleas ordinaria, extraordinaria, cuando de conformidad con los estatutos no lo haga el Consejo de Administración.
- Presentar a la asamblea General ordinaria el informe de sus actividades.
- Velar porque se cumplan los acuerdos de la Asamblea General del Consejo de Administración y demás comités.
- Proponer a la asamblea General la separación o expulsión de miembros del Consejo de Administración.
- Verificar y comprobar saldos de aportaciones y prestamos de los asociados.
- Dictaminar, examinar, elaborar y comprobar actas, registros contables y administrativos.
- Practicar corte de caja y arqueo de valores, por lo menos tres veces al año.

Autoridad

- Delegar funciones a las personas que ocupen los puestos de encargados, para que efectúen controles de aspectos financieros de la organización.
- Verificar en cualquier momento la situación financiera de la Cooperativa.

Responsabilidad

- Es responsable de las labores propias y de las que realice cada integrante de la comisión de vigilancia.
- Controlará que se llevan a cabo los análisis de los informes financieros.
- Es responsable de verificar que se realicen los cortes y arqueos de caja.

Requisitos:

- Ser asociado de la Cooperativa.
- Tener como mínimo 25 años de edad.
- Poseer conocimientos de las leyes vigentes del país.
- Haber cursado como mínimo diversificado.
- Poseer don de mando, facilidad de comunicación.
- Conocimientos de contabilidad.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL CARGO

Nombre del cargo:	Presidente comité de educación
Ubicación administrativa:	Comité de educación
Jefe inmediato superior:	Presidente de consejo de administración
Subalternos:	Integrantes comité de educación

NATURALEZA DEL CARGO

Su función principal consiste en programar y llevar a cabo actividades que tienden a la capacitación concientización y culturación de todos los miembros de la organización. Impulsa y desarrolla la capacitación educativa de los asociados a la Cooperativa Agrícola.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Establecer programas de educación Cooperativa para los asociados.
- Organizar cursillos, conferencias o mesas redondas sobre temas de cooperativismo.
- Preparar y programar su plan de trabajo anual, de preferencia coordinado con un técnico de INACOP que asesore a la Cooperativa.
- Preparar su presupuesto, haciendo uso de la reserva destinada a la educación.
- Presentar a la asamblea el informe de sus actividades para su aprobación.
- Coordinar en forma conjunta con el Consejo de Administración y otros comités, cualquier actividad cultural en beneficio de los asociados y la comunidad.

Autoridad

- Delegar funciones, a las personas que estén a su cargo.
- Para determinar las fechas en que se realicen los cursillos y conferencias.
- Para autorizar los gastos necesarios, para llevar a cabo todo lo relacionado con la educación dentro de la Cooperativa.

Responsabilidad

- Ante el consejo de administración, de presentar el presupuesto de educación.
- Elaborar un informe anual sobre los programas que se desarrollarán ante los asociados, así como los resultados que se esperan obtener.

Requisitos:

- Ser mayor de 25 años.
- Ser asociado de la Cooperativa.
- Facilidad de comunicación.
- Buenas relaciones humanas.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL CARGO

Nombre del cargo:	Presidente comité de comercialización
Ubicación administrativa:	Comité de comercialización
Jefe inmediato superior:	Presidente de consejo de administración
Subalternos:	Integrantes comité de comercialización

NATURALEZA DEL CARGO

Es un trabajo de carácter administrativo, que tiene bajo su cargo la realización de las actividades relacionadas con la venta del maíz, buscando mercados donde se pueda colocar el producto en su mejor precio, para conveniencia de la Cooperativa.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Determinar estrategias de ventas.
- Buscar los mejores mercados para la colocación del producto de la Cooperativa
- Mantener informados a los distintos comités referentes a la comercialización.
- Preparar presupuesto de comercialización.
- Distribuir adecuadamente el espacio disponible (ubicación para cada producto).
- Realizar periódicamente los inventarios.
- Tomar decisiones con amplitud de criterio y flexibilidad, tomando como base la necesidad y responsabilidad de la Cooperativa.

Autoridad:

- Delega funciones y actividades específicas a su asistente, de las cuales responde ante su jefe inmediato. Toma algunas decisiones en casos emergentes, siempre que favorezcan a la organización.

Responsabilidad:

- Tiene la responsabilidad de colocar el producto en los mercados idóneos, de la ejecución de sus labores y de las personas a su cargo. Asegurarse de vender un producto de calidad, obteniendo los mejores precios posibles.

Requisitos:

- Ser asociado de la Cooperativa.
- Conocer el ramo de la agricultura, al cual se dedicará la Cooperativa.
- Don de mando y buenas relaciones humanas.
- Conocimientos contables.
- Mayor de 30 años
- Tener amplio conocimiento en lo referente a las ventas.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Nombre del puesto:	Gerente general
Ubicación administrativa:	Gerencia
Jefe inmediato superior:	Presidente consejo de administración
Subalternos:	Secretaria, contador y bodeguero.

NATURALEZA DEL PUESTO

Trabajo de carácter administrativo, que consiste en intervenir y dirigir la planeación, organización, dirección y control de las diferentes actividades a que se dedique la Cooperativa y cumplir con los objetivos trazados por el consejo de administración. El Gerente será nombrado por la Asamblea General.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Atender las ordenes y sugerencias emanadas del consejo de Administración y la comisión de Vigilancia.
- Desarrollar un programa de trabajo que llene los objetivos y metas de la Cooperativa.
- Representar a la Cooperativa Agrícola en todos aquellos asuntos judiciales, de cualquier naturaleza, extrajudiciales ó administrativos.
- Mantener la Cooperativa Agrícola en estado de liquidez.
- Llevar un registro de las cuentas bancarias firmando junto con la persona designada, los cheques correspondientes así como otros documentos y obligaciones que acuerde el Consejo.
- Ejercer la administración interna de la Cooperativa.

Autoridad

- Para corregir las condiciones no satisfactorias que puedan presentarse en cualquier fase de una operación.
- Ordenar y designar la acción de los diferentes planes para lograr los objetivos aprobados.

Responsabilidad

- Elaborar un informe anual sobre las labores llevadas a cabo, el anteproyecto de presupuesto de ingresos y egresos y el programa correspondiente al año administrativo vigente.
- Rendir un informe mensual de las actividades a su cargo.
- Desarrollar un programa de trabajo que llene los objetivos y metas de la Cooperativa.

Requisitos:

- Poseer título de educación media, con estudios universitarios en el área económica.
- Habilidad para planificar, programar y dirigir.
- Don de mando y responsabilidad, para trabajar con un grupo de personas.
- Experiencia en un puesto similar por los menos un año.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Nombre del puesto:	Contador general
Ubicación administrativa:	Contabilidad
Jefe inmediato superior:	Gerente general
Subalternos:	Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Trabajo técnico de carácter administrativo, que se encarga de organizar y manejar el sistema financiero de la Cooperativa, llevará razón de todas las operaciones contables a través de los libros necesarios. El contador será nombrado por el Consejo de Administración.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Habilitar libros contables que la Cooperativa utilizará en su funcionamiento.
- Dirigir las labores de contabilidad, velando porque sus requisitos y operaciones se ejecuten oportunamente.
- Informar al Gerente mensualmente o cuando sea requerido, la situación financiera contable de la Cooperativa.
- Participar en la elaboración del presupuesto de ingresos y egresos.
- Controlar los registros contables y velar porque se ajusten a los principios modernos de contabilidad y los reglamentos de la Cooperativa.
- Cumplir con los demás trabajos relacionados con su puesto y otras actividades que le designe la Gerencia.

Autoridad:

- En la solución de problemas comunes que se le presenten en el desarrollo de sus actividades relacionados con la contabilidad.
- Para realizar auditorias a otros departamentos.
- Para implementar cualquier sistema contable informático siempre y cuando garantice un buen manejo de la situación financiera de la organización.

Responsabilidad:

- Es responsable de presentar los Estados Financieros mensuales y anuales de la Cooperativa ante la Gerencia, Comisión de Vigilancia y la Asamblea General.
- Elaborar planillas y la emisión de cheques para pago a proveedores.

Requisitos:

- Ser Perito Contador debidamente registrado.
- Poseer experiencia de un año como mínimo en el ejercicio de su profesión.
- Tener conocimiento de contabilidad agropecuaria.
- Poseer el conocimiento necesario sobre las leyes mercantiles y Cooperativistas.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Nombre del puesto:	Secretaria
Ubicación administrativa:	Secretaría
Jefe inmediato superior:	Gerente general
Subalternos:	Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Es un puesto administrativo, que se encarga de llevar los registros y controles de todas las actividades de oficina y recibir instrucciones de trabajo en forma verbal y escrita en todo lo relacionado con la Cooperativa, además de mecanografiar y archivar la correspondencia y papelería que se usa en la misma.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Recibir y contestar la correspondencia relacionada con los negocios de la Cooperativa.
- Mecanografiar dictámenes, informes, ordenes de compra, cuadros estadísticos, contables y actas.
- Atender llamadas telefónicas y al público que requiera información.
- Mecanografiar cartas con información de utilidad para los clientes y para los socios.
- Archivar toda la papelería usada en la Cooperativa, así como llevar el control del uso de la misma.

Autoridad:

- No tiene nivel de autoridad sobre ninguna unidad administrativa y/o subalternos.

Responsabilidad:

- Del cuidado del mobiliario y equipo existente dentro del área de trabajo.
- Es responsable del manejo adecuado de los documentos de gerencia así como orden y depuración de archivos.
- De recibir todo mensaje escrito y telefónico relacionado a la Cooperativa.

Requisitos:

- Poseer el título de secretaria.
- Dos años de experiencia en empresas agrícolas.
- Excelentes relaciones humanas.
- Entre 20 a 25 años
- Tener iniciativa y creativa.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Nombre del puesto:	Bodeguero
Ubicación administrativa:	Bodega
Jefe inmediato superior:	Gerente general
Subalternos:	Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Trabajo de bodega que consiste en llevar controles de inventarios de entrada y salida de granos, insumos herramientas y velar por la conservación de las mismas, así como del buen almacenamiento del producto en su respectivo empaque.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

Atribuciones:

- Operar el movimiento de entradas y salidas de insumos y materiales.
- Elaboración de informes relacionados a las existencias dentro de la bodega.
- Elaboración de requisiciones de bodega.
- Almacenamientos de granos, evitando el deterioro de los mismos.
- Llevar un riguroso control de las cargas y descarga de insumos, materiales y herramientas.

Autoridad:

- No tiene nivel de autoridad sobre ninguna unidad administrativa y/o subalternos.

Responsabilidad:

- En el manejo de todos los productos: ingresos, egresos, almacenaje.
- Ante la gerencia sobre los ingresos y egresos de productos e insumos.

Requisitos:

- Tener conocimientos de inventarios.
- Disponibilidad de horario.
- Mayor de 20 años de edad.
- Ser responsable y honrado.

ANEXO II
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
“COOPERATIVA AGRÍCOLA EL SITIO R.L.”
MUNICIPIO DE PASACO, DEPARTAMENTO DE
JUTIAPA

INTRODUCCIÓN

El presente manual de Normas y Procedimientos constituye una guía práctica, la cual contiene los instrumentos necesarios para orientar a los trabajadores, que laboran en la Cooperativa dedicados a la comercialización y organización de maíz, en forma ordenada para facilitar la realización de las tareas y actividades asignadas.

La efectividad de los mismos estará unido a la observación y cumplimiento de las normas que lo rigen, por lo que todos los empleados deben estar bien enterados de su contenido y efectos.

Este documento contiene los objetivos del manual, su campo de aplicación, normas generales y la descripción de procedimientos tanto de la comercialización como de la organización de la Cooperativa, los cuales servirán de ejemplo para que sean complementados por los miembros de la Asamblea General de socios.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la necesidad de contar con la descripción de todas las disposiciones de carácter específico y explicativo que ayuden a desarrollar un comportamiento uniforme de los empleados que participan en los procesos que realizará la Cooperativa, se hace necesaria la elaboración y aplicación de un Manual de Normas y Procedimiento que permita definir los efectos operativos que inciden en las diversas entidades administrativas donde repercute el procedimiento general.

OBJETIVOS

- Servir de guía administrativa para facilitar las actividades de carácter operativo

- Hacer eficientes los procesos de manera que se ahorren esfuerzos y tiempo en el desarrollo de las actividades.
- Proporcionar a los empleados de la Cooperativa una guía que oriente la forma eficiente de realizar sus diferentes actividades en forma lógica y ordenada.
- Promover el uso del presente manual en todos los puestos de trabajo de la Cooperativa de acuerdo a las necesidades de la organización.

CAMPO DE APLICACIÓN.

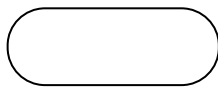
La cobertura del presente manual estará comprendida para todos los agricultores asociados a la Cooperativa Agrícola, que estén dispuestos a trabajar colectivamente. Su implantación logrará que los agricultores efectúen sus tareas de forma técnica, lo cual beneficiará a todos los miembros de la Cooperativa Agrícola de Maíz.

NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- Deberá ser conocido por cada una de las personas involucradas en los procesos determinados.
- Cada empleado es responsable ante su superior, a quien deberá notificar cualquier irregularidad.
- El Gerente o asociados deberán supervisar el cumplimiento de las normas y procedimientos contenidos en el presente manual.

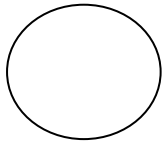
- El Manual de Normas y Procedimientos deberá ser revisado periódicamente y será objeto de modificaciones o ampliaciones, cuando las autoridades de la Cooperativa así lo consideren necesario.

SIMBOLOGÍA



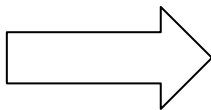
INICIO O FIN

Indica el inicio o el fin de un procedimiento.



OPERACIÓN

Se utiliza para presentar cualquier acción que se ejecute.



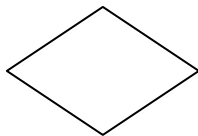
TRANSPORTE

Se presenta cuando cualquier documento u objeto es cambiado de un sitio a otro, dentro de un mismo lugar.



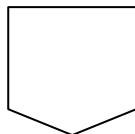
INSPECCIÓN

Se utiliza para indicar todo trabajo relacionado con una revisión o examen ejecutado dentro del proceso.



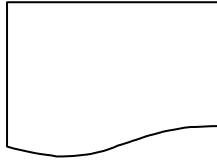
DECISIÓN

Indica la forma de una decisión dentro de un procedimiento.



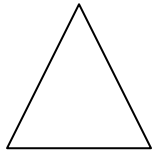
CONECTOR

Se utiliza cuando finalizan las actividades en un puesto de trabajo. Se determina área administrativa y se pasa a otra distinta, siempre y cuando corresponda al mismo proceso.



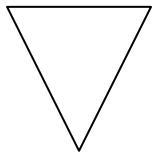
DOCUMENTO

Cuando en un proceso participa un formulario o un libro, antes que represente la acción que recaerá sobre dicho documento, debe introducirse el mismo mediante su respectivo diagrama o símbolo.



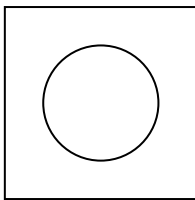
ARCHIVO TEMPORAL

Esta condición se da cuando un material permanece en un lugar por mínimo tiempo, luego seguirá otro proceso de trabajo.



ARCHIVO FINAL

Ocurre cuando un material permanece en un lugar por lapso prolongado. Finaliza un proceso.



ACTIVIDAD COMBINADA

Indica varias actividades ejecutadas al mismo tiempo por una misma persona en un mismo lugar.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO
PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

Procedimiento No. 1
Propuesto

No. Pasos 6

Fecha 31 –10-2003
Hoja 1 de 4

Nombre del procedimiento: Evaluación y Precomprometido de Cosechas

INICIA : Gerente

TERMINA: Gerente

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento debe realizarse previo a llevar a cabo el levantamiento y acopio de la cosecha, por los asociados productores a la Cooperativa, con esto se tendrá el compromiso de la venta.

Objetivos:

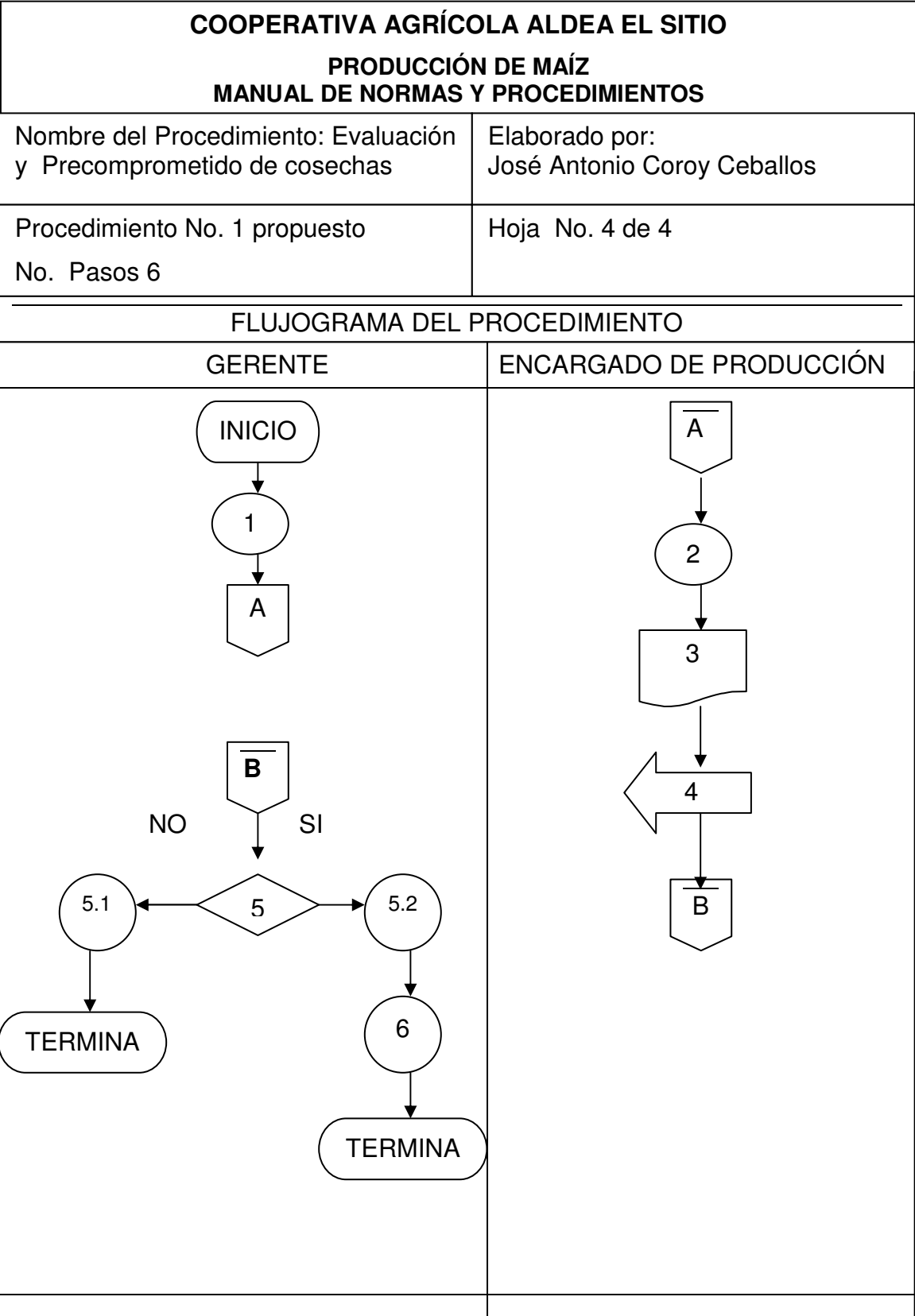
- Verificar la disponibilidad de maíz para la venta.
- Confirmar fecha acordada de venta con los camioneros.
- Evitar pérdidas en cosechas prematuras o no verificadas.

Normas

- La verificación de la cosecha, debe realizarse con cinco días de anticipación a la fecha de entrega del producto.
- Se debe ratificar la venta con el camionero y los mayoristas regionales que asisten a la misma.
- Cualquier error a lo largo del procedimiento provocará el fin del mismo.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del procedimiento: Evaluación y Precomprometido de cosechas		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 1 propuesto No. Pasos 6		Hoja No. 2 de 4
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Gerente	01	Solicita al encargado de producción reporte de volumen y calidad de los cultivos destinados al corte.
Encargado de producción	02	Evalúa el área de cosecha y determina el volumen aproximado y el grado de calidad
Encargado de producción	03	Elabora reporte al Gerente
Encargado de producción	04	Traslada al Gerente
Gerente	5	Realiza el análisis, para determinar detalles de la venta.
	5.1	Si no lleno los requerimientos, se informa al comprador que no se realizará la venta y termina el procedimiento.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del procedimiento: Evaluación y Precomprometido de cosechas		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 1 propuesto No. Pasos 6		Hoja No. 3 de 4
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Gerente	5.2	Si el volumen y calidad llenan los requerimientos de lo Precomprometido sigue el procedimiento.
	6	Se confirma al comprador el volumen y calidad de la cosecha.



COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO

**PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

Procedimiento No. 2
Propuesto

No. Pasos 8

Fecha 31 –10-2003
Hoja 1 de 3

Nombre del procedimiento: Levantado y Acopio de Cosecha de maíz

INICIA : Encargado de producción

TERMINA: Contador

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento debe realizarse para el levantamiento de la cosecha de maíz, tanto por el encargado de producción, el contador, así como los asociados que participen en dichas actividades

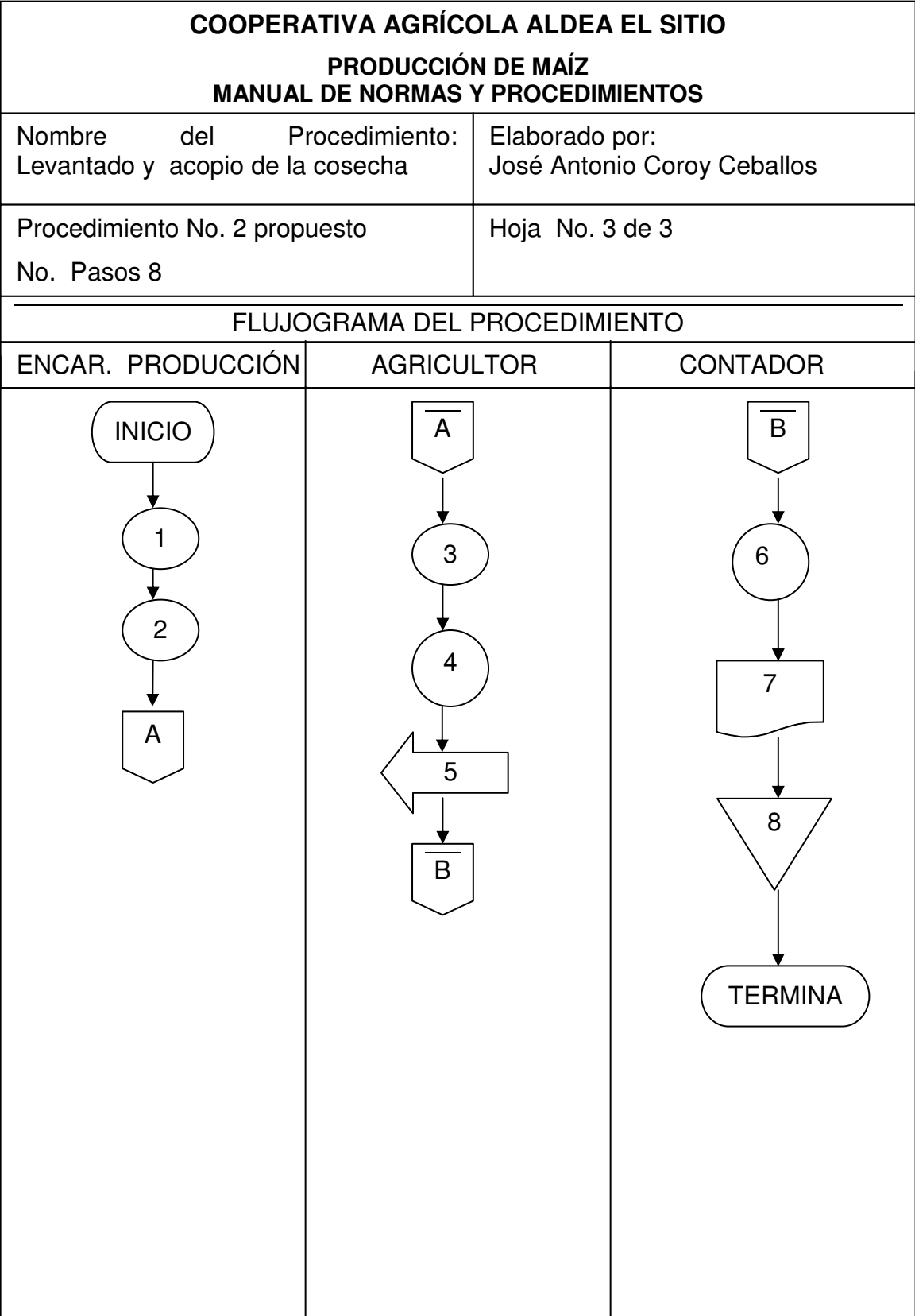
Objetivos:

- Planificar las áreas al levantado de la cosecha
- Desarrollar ordenadamente el levantamiento de la cosecha.
- Determinar con exactitud el volumen a vender, para estimación de ingresos.

Normas

- Se debe de contar con el plan de cosechas por tiempo y área.
- Se debe establecer el lugar donde se acopiará la producción.
- Cualquier error a lo largo del procedimiento provocará el fin del mismo.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Levantado y acopio de la cosecha.		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 2 propuesto No. Pasos 8		Hoja No. 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de producción	01	Asigna los sectores de corte y acopio a cada trabajador.
Encargado de Producción	02	Explica las condiciones de corte.
Agricultor	03	Prepara los costales o cajas para la recolección de las mazorcas de maíz.
Agricultor	04	Realiza corte.
Agricultor	05	Traslada a centro de acopio.
Contador	06	Cuenta y tabula el producto.
Contador	07	Emite reporte de cosecha, en triplicado, entrega copia al gerente, al encargado de producción.
Contador	8	Archiva la tercer copia como bitácora.



COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO

**PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

Procedimiento No. 3 Propuesto	No. Pasos 7	Fecha 31 –10-2003 Hoja 1 de 3
----------------------------------	-------------	----------------------------------

Nombre del procedimiento: Venta de la cosecha

INICIA : Encargado de producción TERMINA: Gerente

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Este procedimiento debe realizarse para el proceso de venta de la cosecha de maíz, tanto por el Encargado de Producción, el contador, así como por el Gerente de la Cooperativa.

Objetivos:

- Verificar el volumen de venta y el ingreso que representa.
- Determinar el volumen de producción no vendido.
- Realizar la transacción de captación del pago.
- Fijar condiciones para la próxima venta.

Normas

- Se debe de contar con el reporte de volumen de producción de la cosecha y el acopio respectivo.
- Se debe contar con los datos del convenio de compra de la cosecha.
- El productor debe estar en el lugar determinado para la carga rápida y fácil a los camiones.
- Cualquier error a o largo del procedimiento provocará el fin del mismo.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Venta de la cosecha		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 3 propuesto No. Pasos 7		Hoja No. 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de producción	01	Entrega el producto con la calidad y el volumen establecido.
Contador	02	Verifica con el camionero la cantidad de quintales cargados al camión y determina los quintales no comprados.
Contador	03	Determina el precio a pagar, según el convenio realizado.
Contador	04	Emite factura a nombre del comprador, según total acordado
Contador	05	Recibe el monto facturado
Contador	06	Entrega original al comprador, archiva copias.
Gerente	07	Recibe copias de cheque y factura de la venta realizada.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO
PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

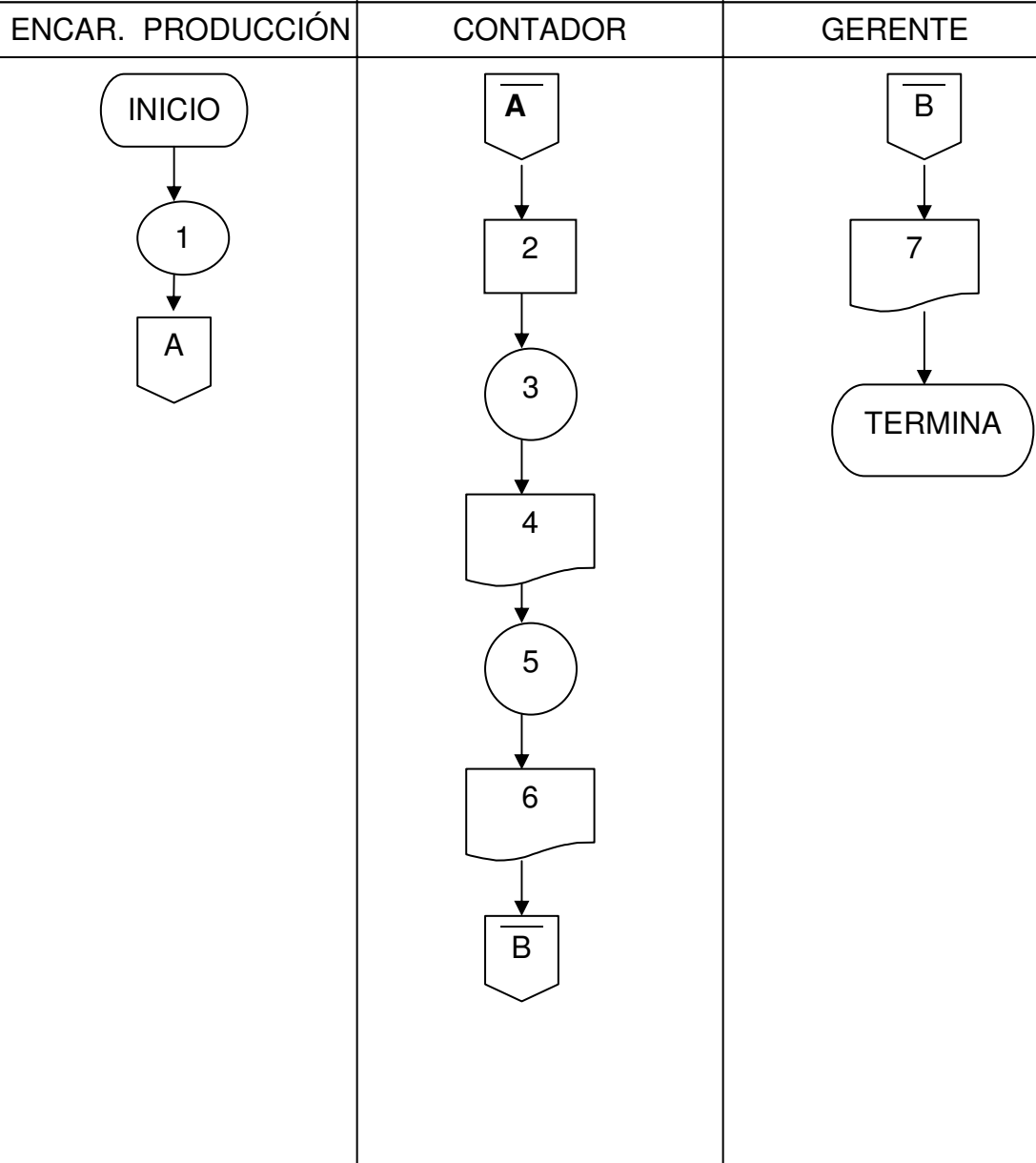
Nombre del Procedimiento: venta de la cosecha.

Elaborado por:
José Antonio Coroy Ceballos

Procedimiento No. 3 propuesto
No. Pasos 7

Hoja No. 3 de 3

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO



**COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO
PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

Procedimiento No. 4
Propuesto

No. Pasos 10

Fecha 31 –10-2003
Hoja 1 de 3

Nombre del procedimiento: REGISTRO DE CORRESPONDENCIA

INICIA : INTERESADO

TERMINA: SECRETARIA

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento debe realizarse en el momento que la secretaria reciba la correspondencia, siempre que esta este dirigida a la Cooperativa o algún miembro de la misma.

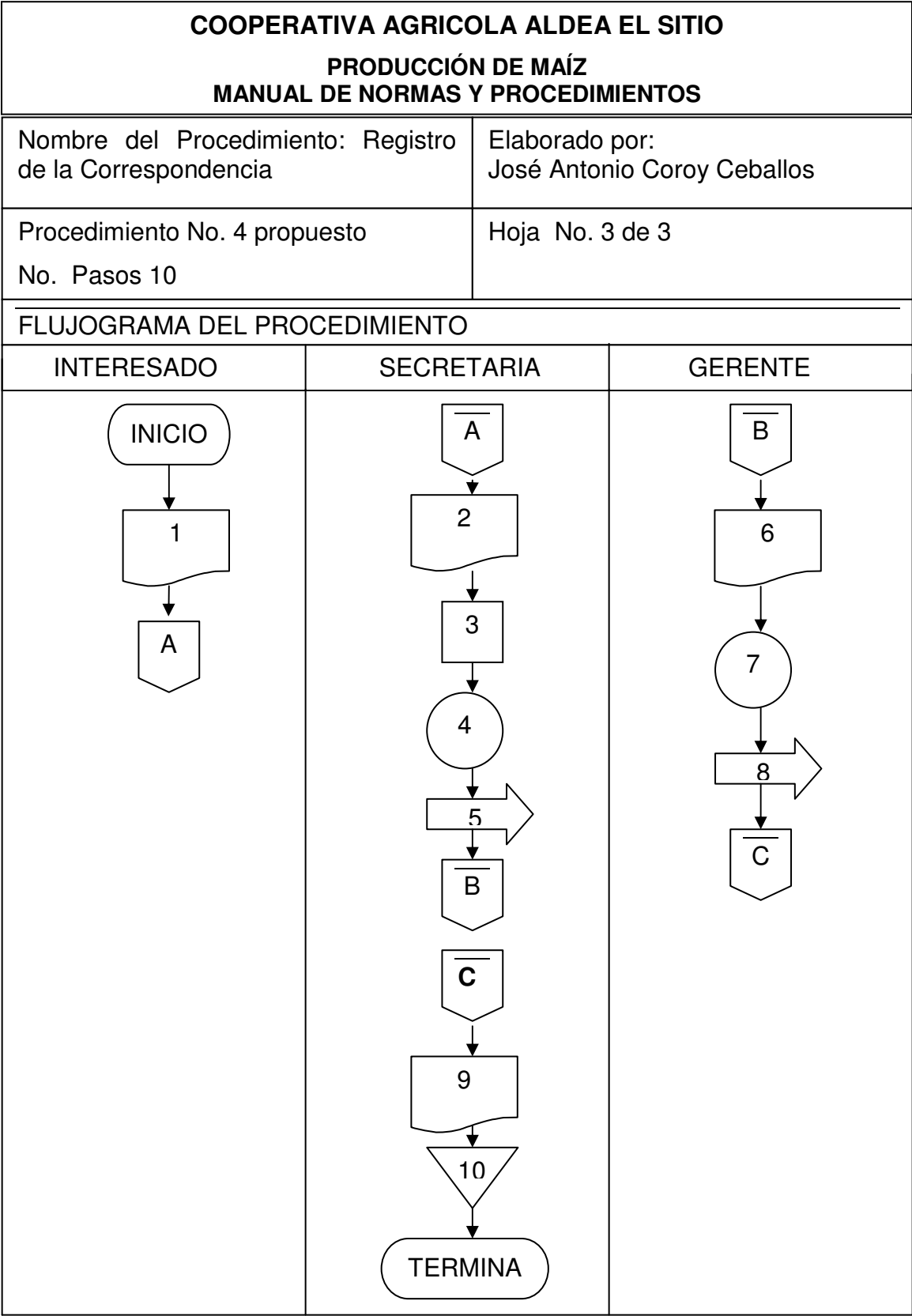
Objetivos:

- Establecer un control adecuado sobre los asuntos oficiales a nivel interno y externo, el cual se gestionará por escrito ante la Cooperativa.
- Establecer un orden de las diferentes actividades que se realicen, especificando claramente sus diferentes etapas.
- Lograr que la oficina administrativa, realice una labor eficiente, oportuna y cuidadosa en el manejo de la información de carácter oficial de la Cooperativa.

Normas

- Todo documento cuyo destinatario sea la Cooperativa, deberá canalizarse a través de la secretaría la cual funcionará para tal función.
- El registro y trámite de los documentos se realizará de manera ordenada a fin de mantener la eficacia y eficiencia en el procedimiento.
- Los documentos deberán archivarse en orden alfabético, a efecto de facilitar su localización en un momento determinado.

COOPERATIVA AGRICOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Registro de Correspondencia.		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 4 propuesto No. Pasos 10		Hoja No. 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Interesado	01	Envía documento a oficina de la Cooperativa.
Secretaria	02	Recibe el documento
Secretaria	03	Revisa los datos consignados en el documento
Secretaria	04	Procede a registrar el documento en el formulario "Registro de Correspondencia"
Secretaria	05	Traslada al Gerente el documento respectivo.
Gerente	06	Recibe el documento y analiza para tomar alguna decisión
Gerente	07	Tramita la información de acuerdo al asunto
Gerente	08	Devuelve documento a secretaria con firma de recibido.
Secretaria	09	Recibe documento y clasifica
Secretaria	10	Archiva.



COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO

**PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

Procedimiento No. 5
Propuesto

No. Pasos 8

Fecha 31 –10-2003
Hoja 1 de 3

Nombre del procedimiento: PAGO DE SUELDO Y SALARIO

INICIA : CONTADOR TERMINA: CONTADOR

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento se realiza cuando el contador elabora la nómina de pago de sueldos y salarios para lo cual se debe seguir el procedimiento que se detalla mas adelante.

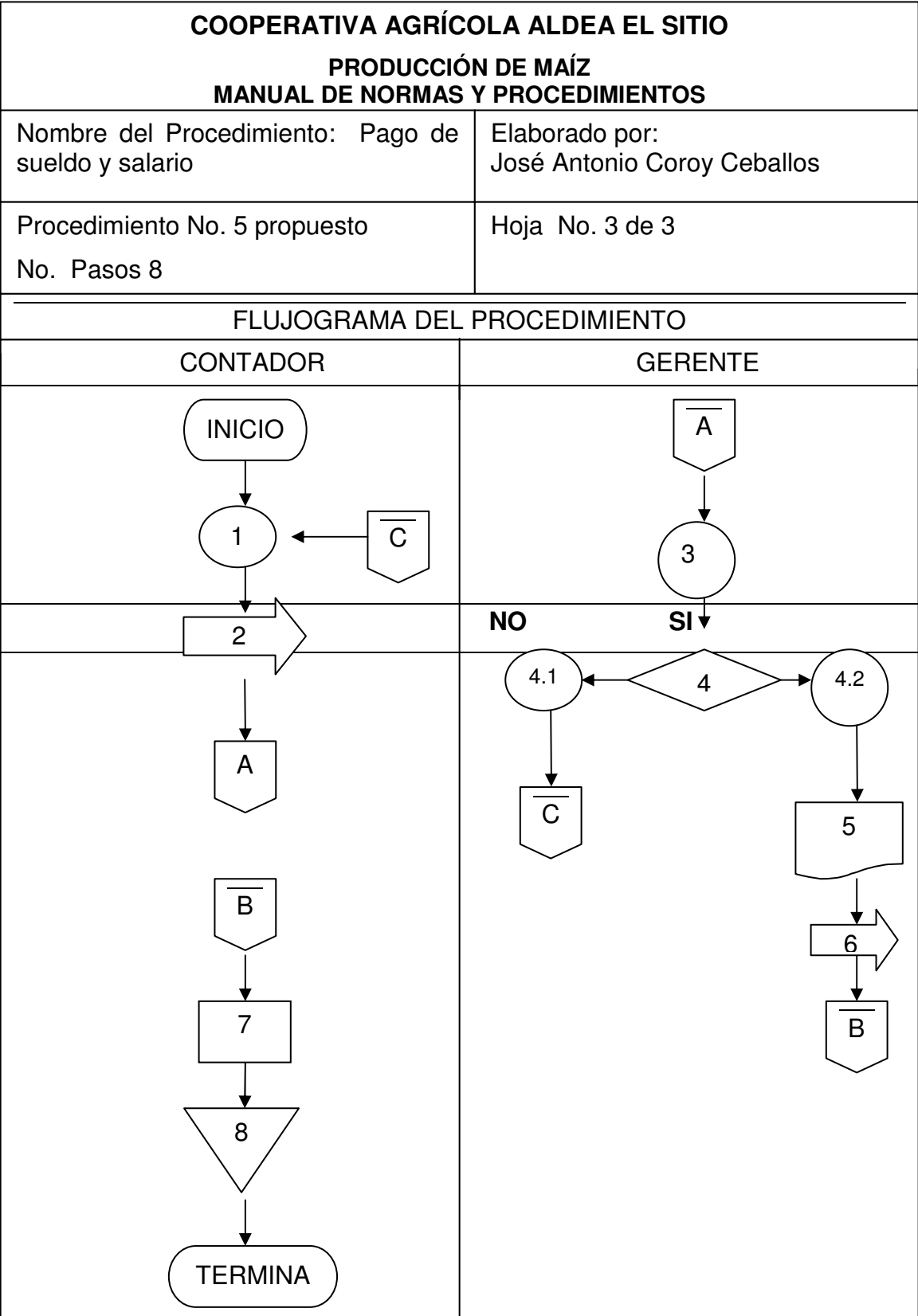
Objetivos:

- Realizar los pagos de sueldos y salarios del personal en las fechas estipuladas y en forma correcta.
- Realizar los pagos con cheque para evitar circulación de grandes cantidades de dinero, por parte de los ejecutivos.

Normas

- Los pagos deben realizarse el 15 y 30 de cada mes, y si estas fechas fuesen en día domingo, feriado o asueto se pagara un día antes.
- La nómina del personal de campo debe realizarse basada en los informes tomados de los reportes de control de personal.
- Al momento de realizarse el pago se debe solicitar la firma del empleado en la nómina respectiva.

COOPERATIVA AGRICOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: pago de sueldo y salario.		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 5 propuesto No. Pasos 8		Hoja No. 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Contador	01	Elabora nómina y chequea con base a informes.
Contador	02	Envía nómina y cheques al Gerente, para revisión y firma.
Gerente	03	Recibe nómina y cheques
Gerente	04	Revisa nómina y cheques 4.1 Si esta incorrecto devuelve a contador para corrección. 4.2 Si está correcto continua su tramite
Gerente	05	Firma nómina y cheques
Gerente	06	Traslada nómina y cheques a contador
Contador	07	Entrega cheques al final de cada quincena y solicita a los empleados firma de la nómina.
Contador	08	Archiva vouchers y nómina.



COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO

**PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

Procedimiento No. 6
Propuesto

No. Pasos 15

Fecha 31 –10-2003
Hoja 1 de 5

Nombre del procedimiento: Compra de insumos

INICIA : Encargado de bodega TERMINA: Encargado de bodega

DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO:

Consiste en el requerimiento para la compra de insumos que son necesarios para realizar el proceso de producción de maíz, siempre teniendo el cuidado que exista un mínimo de inventario para evitar contratiempos.

Objetivos:

- Efectuar la compra de insumos para la producción de maíz de forma óptima
- Obtener un producto de calidad competitiva.
- Obtener los productos según los requisitos de calidad exigidos.
- Controlar al producto almacenado y utilizarlo adecuadamente.

Normas

- Realizar las compras cuando la existencia así lo requiera.
- Obtener por lo menos tres cotizaciones de los insumos requeridos.
- La compra deberá llevar la autorización del presidente de la Cooperativa.
- Las compras deben llenar los requisitos de calidad necesarios para el cultivo.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Compra de insumos		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 6 propuesto No. Pasos 15		Hoja No. 2 de 5
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Bodeguero	01	Efectúa inventario de insumos
Bodeguero	02	Traslada reporte a tesorero
Tesorero	03	Recibe reporte de insumos existentes.
Tesorero	04	Revisa reporte de almacén
Tesorero	05	Analiza y da prioridad a necesidades urgentes.
Tesorero	06	Cotiza precios y toma decisión de compra.
Tesorero	07	Traslada cotización al presidente para autorización
Presidente	08	Recibe papelería para autorización
Presidente	09	Analiza papelería.
	9.1	Si la cotización no llena los requisitos, no autoriza y la regresa al tesorero.
	9.2	Si la papelería llena los requisitos, procede a autorizar.
Presidente	10	Envía cotización a tesorero.

COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Compra de insumos		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 6 propuesto No. Pasos 15		Hoja No. 3 de 5
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Tesorero	11	Recibe cotización y revisa que esté autorizada.
Tesorero	12	Procede a comprar los insumos.
Tesorero	13	Traslada a bodeguero autorización.
Bodeguero	14	Recibe producto y revisa
Bodeguero	15	Almacena el producto

**COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO
PRODUCCIÓN DE MAÍZ
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

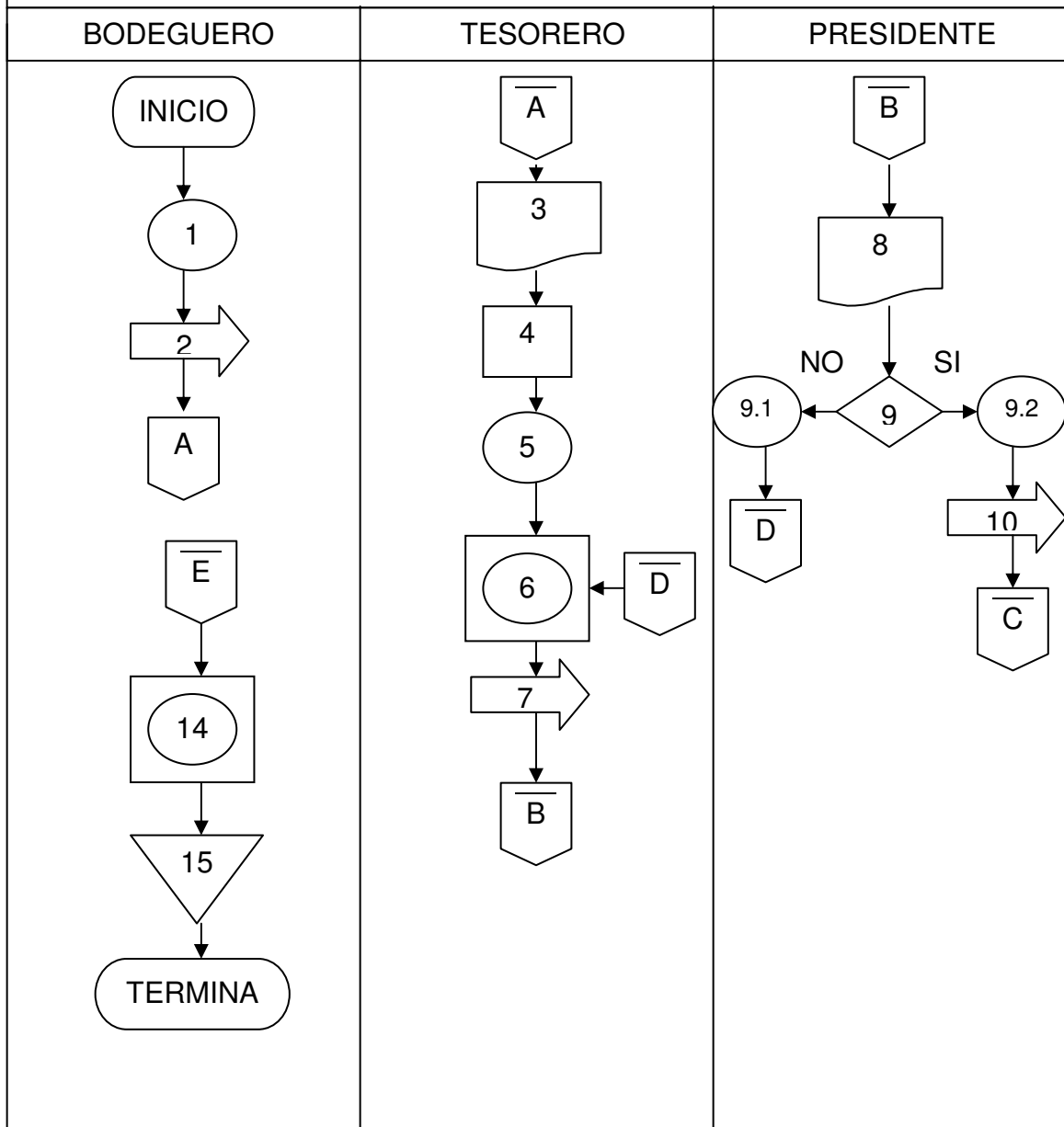
Nombre del Procedimiento: Compra de insumos.

Elaborado por:
José Antonio Coroy Ceballos

Procedimiento No. 6 propuesto
No. Pasos 15

Hoja No. 4 de 5

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO



COOPERATIVA AGRÍCOLA ALDEA EL SITIO PRODUCCIÓN DE MAÍZ MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS		
Nombre del Procedimiento: Compra de insumos.		Elaborado por: José Antonio Coroy Ceballos
Procedimiento No. 6 propuesto No. Pasos 15		Hoja No. 5 de 5
FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO		
BODEGUERO	TESORERO	PRESIDENTE
	<pre> graph TD C[C] --> 11[11] 11 --> 12((12)) 12 --> 13[13] 13 --> E[E] </pre>	

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE GUATEMALA, Boletín Estadístico, año, 2002, 27 pp.

CABRERA MERIDA, NORMA, Diagnostico y lineamientos del EPS, Facultad de Ciencias Económicas, año 2001, 40 páginas.

CHAMPION, JEAN, El plátano técnicas Agrícolas y producciones tropicales, Editorial Blume, Barcelona 1968, 243 páginas.

CHIAVENATO, IDALBERTO, Introducción a la teoría general de la administración, Mc Graw-Hill, Bogotá 1,988, 687 páginas.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley general de Cooperativas y su reglamento, Decreto 82-78, editores Jiménez y Ayala, 73 páginas.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA INE GT, II Censo Agropecuario de 1964 y III censo Agropecuario de 1979, 438 páginas.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA INE GT, X censo nacional de población y V de habitación”, del departamento de Jutiapa, Impresión Guatemala INE, Octubre 1996, 143 páginas.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA INE, SEGEPLAN. SECRETARÍA GENERAL DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA, Encuesta nacional de Consumo Aparente de Alimentos, Guatemala, 1991, 26 pp.

MENDOZA, Gilberto, Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. Instituto Americano de Cooperación para la Agricultura San José Costa Rica, Litográficos del IICA, Costa Rica, marzo 1985, 276 páginas.

MICROSOFT CORPORACIÓN, Enciclopedia Encarta, 1,993–2,001.

MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN
DIRECCIÓN Técnica de riego y avenamiento DURYA, Recursos naturales renovables y no renovables de la cuenca del río paz, Guatemala, 1986. 185 páginas.

MUNICIPALIDAD DE PASACO, Diagnostico municipal, Pasaco, Jutiapa 2,002. 20 páginas.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, Informe de desarrollo humano 2001, financiamiento del desarrollo humano para Guatemala, Sistema de Naciones Unidas en, Guatemala, 2001, 65 paginas.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, El maíz en la Nutrición Humana, editorial FAO 25, Roma 1993, 356 páginas.

WWW. Infoagro.com/frutas/frutas-tropicales/plátanos.xsp.

WWW.FAO.ORG. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. Pagina en español, base de datos estadísticos, Agricultura, cultivos primarios.