

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO
-EPS-

INFORME INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO
PRODUCCIÓN DE REPOLLO”

MUNICIPIO DE SANTA EULALIA
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

OSCAR MANUEL REYES MARTÍNEZ
Primer semestre de 2004.

DOCENTE SUPERVISOR

Lic. Jerson Manfredo López Gómez
ÁREA DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS

MUNICIPIO DE SANTA EULALIA
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y
PROYECTO PRODUCCIÓN DE REPOLLO”

OSCAR MANUEL REYES MARTÍNEZ

TEMA GENERAL

“DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES
PRODUCTIVAS Y PROPUESTA DE INVERSIÓN”

MUNICIPIO DE SANTA EULALIA
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

TEMA INDIVIDUAL
“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y
PROYECTO PRODUCCIÓN DE REPOLLO”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2,007

2,007

©

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

SANTA EULALIA – VOLUMEN 7

2 – 56 – 75 – AE – 2007

Impreso en Guatemala, C.A.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y
PROYECTO PRODUCCIÓN DE REPOLLO”

MUNICIPIO DE SANTA EULALIA
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al
Comité Director
del
Ejercicio Profesional Supervisado de
la Facultad de Ciencias Económicas
por

OSCAR MANUEL REYES MARTÍNEZ

previo a conferírsele el título
de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala, marzo de 2,007.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

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 marzo de 2007, según Acta No. 6-2007 Punto SEXTO inciso 6.2, subinciso 6.2.29 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de "COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO", municipio de Santa Eulalia, departamento de Huehuetenango.

Presentó

OSCAR MANUEL REYES MARTÍNEZ

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 veintium días del mes de marzo de dos mil siete.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO

Smp.



ACTO QUE DEDICO

- A DIOS, PADRE ETERNO:
QUIEN CON SU INMENSO AMOR, ME CONCEDIÓ LA GRACIA Y OPORTUNIDAD DE ACARICIAR ESTE ACONTECIMIENTO TAN ESPECIAL EN MI VIDA.
- A MI PADRE, VICENTE REYES (QEPD):
COMO UN HOMENAJE A SU MEMORIA, POR EL EJEMPLO DE VIDA QUE ME BRINDÓ, POR LA FUERZA ESPIRITUAL QUE NUNCA ME FALTÓ, HOY COMPARTO CON UD. SU GRAN ANHELO.
- A MI MADRE, ARGENTINA MARTÍNEZ VDA. DE REYES:
GRACIAS, MAMÁ POR SU BENDITO AMOR Y NOBLES DESEOS POR VERME UN DÍA EGRESADO DE ESTA GLORIOSA UNIVERSIDAD.
- A MI HIJA JEAFRID Y A MI HIJO ALESSANDRO:
EN TODO MOMENTO, MOTIVO Y RAZÓN DE MI FUERTE DESEO POR SUPERARME, POR EL TIEMPO QUE NO LES PUDE DEDICAR ESTE LOGRO ES DE UDS. MIS AMADOS HIJOS.
- A MIS HERMANAS, LILIANA, JACKY, ALMA Y BEATRIZ:
COMO UN TRIBUTO A SUS BENDICIONES Y BUENOS AUGURIOS.
- A MI FAMILIA EN GENERAL:
POR EL APOYO Y CONFIANZA QUE EN TODO MOMENTO ME BRINDARON.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
TEMPLO DEL SABER QUE COBIJÓ EN SUS AULAS MI ESPERANZA POR ALCANZAR ESTA META.
- A MIS CATEDRÁTICOS:
POR BRINDARME LA HERRAMIENTA DEL CONOCIMIENTO Y ORIENTAR CON SU ENSEÑANZA EL CAMINO QUE EMPRENDERÉ EN MI VIDA PROFESIONAL.
- A CERVECERÍA CENTROAMERICANA, S.A.:
PORQUE A TRAVÉS DE LOS AÑOS DE VIDA LABORAL SIEMPRE ENCONTRÉ EL APOYO NECESARIO E INCONDICIONAL POR ALCANZAR MI OBJETIVO PERSONAL.
- A MIS AMISTADES:
GRACIAS POR SUS CONSEJOS Y BUENOS DESEOS.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO	1
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	1
1.2 LOCALIZACIÓN Y EXTENSIÓN TERRITORIAL	2
1.3 CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS	3
1.4 OROGRAFÍA	4
1.5 RECURSOS NATURALES	4
1.5.1 Bosques	5
1.5.2 Ríos	5
1.5.3 Suelos	6
1.6 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	7
1.7 VÍAS DE COMUNICACIÓN	8
1.8 SERVICIOS	9
1.8.1 Estatales	9
1.8.1.1 Salud	9
1.8.1.2 Educación	10
1.8.2 Municipales	11
1.8.2.1 Agua	11
1.8.2.2 Drenajes	12
1.8.2.3 Mercado	12
1.8.2.4 Otros	13
1.8.3 Privados	14
1.8.3.1 Transporte público	14
1.8.3.2 Energía eléctrica	14
1.8.3.3 Correos	14
1.8.3.4 Bancos	15
1.8.3.5 Comercio	15
1.8.3.6 Educación	15
1.9 POBLACIÓN	15
1.9.1 Población por edad y género	16
1.9.2 Población urbana y rural	17
1.9.3 Nivel de escolaridad	18
1.9.4 Población económicamente activa (PEA)	19
1.9.5 Niveles de pobreza	20
1.9.6 Empleo y niveles de ingreso	21
1.10 INFRAESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	23

1.10.1	Organizaciones comunitarias	23
1.10.1.1	Iglesias	23
1.10.1.2	Comité promejoramiento	24
1.10.1.3	Cofradías	24
1.10.2	Organizaciones productivas	24
1.10.2.1	Cooperativas	24
1.10.3	Organizaciones de apoyo	25
1.11	TIERRA	25
1.11.1	Tenencia	26
1.11.2	Concentración	27
1.11.3	Uso	28
1.12	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DEL MUNICIPIO	29
1.12.1	Producción agrícola	29
1.12.1.1	Maíz	30
1.12.1.2	Frijol	30
1.12.1.3	Café orgánico	30
1.12.1.4	Trigo	30
1.12.1.5	Cardamomo	31
1.12.2	Producción pecuaria	31
1.12.2.1	Ganado ovino	31
1.12.2.2	Ganado porcino	32
1.12.2.3	Avícola	32
1.12.3	Producción artesanal	32
1.12.4	Servicios	33
1.12.4.1	Instituciones estatales	34
1.12.4.2	Organizaciones no gubernamentales	36
1.13	IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO	36
1.13.1	Riesgos naturales	37
1.13.2	Riesgos económicos	37
1.13.3	Riesgos sociales	37
CAPÍTULO II		
SITUACIÓN ACTUAL DEL CAFÉ		38
2.1	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	38
2.2	PRODUCCIÓN	38
2.2.1	Volumen, valor y superficie	39
2.2.1.1	Microfincas	39
2.2.1.2	Fincas subfamiliares	39
2.2.1.3	Fincas familiares	40
2.2.2	Destino	40

2.3	NIVEL TECNOLÓGICO	41
2.4	COSTOS	41
2.4.1	Costos en microfincas	42
2.4.2	Costos en fincas subfamiliares	43
2.4.3	Costos en fincas familiares	43
2.5	FINANCIAMIENTO	44
2.6	COMERCIALIZACIÓN	47
2.6.1	Proceso de comercialización	47
2.6.1.1	Concentración del café orgánico	48
2.6.1.2	Equilibrio del café orgánico	48
2.6.1.3	Dispersión del café orgánico	48
2.6.2	Análisis de la comercialización	49
2.6.2.1	Análisis institucional	49
2.6.2.2	Análisis funcional	51
2.6.2.3	Análisis estructural	55
2.6.3	Operaciones de comercialización	56
2.6.3.1	Canal de comercialización	56
2.6.3.2	Márgenes de comercialización	57
2.7	ORGANIZACIÓN	61
2.7.1	Generación de empleo	62
CAPÍTULO III		
PROYECTO "PRODUCCIÓN DE REPOLLO"		63
3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	64
3.1.1	Presentación del producto propuesto	64
3.1.2	Producción anual	64
3.1.3	Mercado meta	64
3.2	JUSTIFICACIÓN	65
3.3	OBJETIVOS	65
3.3.1	Objetivo general	65
3.3.2	Objetivos específicos	66
3.4	ASPECTOS DE MERCADO	66
3.4.1	Descripción del producto	67
3.4.2	Oferta	67
3.4.3	Demanda	69
3.4.4	Precio	74
3.4.5	Comercialización	74
3.5	ASPECTOS TÉCNICOS	74
3.5.1	Localización del proyecto	75
3.5.1.1	Macrolocalización	75

3.5.1.2	Microlocalización	75
3.5.2	Tecnología	75
3.5.3	Tamaño del proyecto	75
3.5.4	Recursos	76
3.5.4.1	Humanos	76
3.5.4.2	Físicos	76
3.5.4.3	Financieros	76
3.5.5	Producción	77
3.5.5.1	Proceso productivo	78
3.5.6.	Aspectos de organización empresarial	80
3.5.6.1	Marco jurídico	81
3.5.6.2	Estructura de la organización	82
3.5.6.3	Funciones del comité	84
3.5.6.4	Funciones de las unidades administrativas	85
3.6	ASPECTOS FINANCIEROS	86
3.6.1	Plan de inversión	86
3.6.1.1	Inversión fija	87
3.6.1.2	Capital de trabajo	89
3.6.1.3	Inversión total	89
3.6.1.4	Estados financieros	90
3.6.2	Costo de producción	92
3.6.2.1	Estado de resultados	93
3.6.2.2	Presupuesto de caja	93
3.6.3	Financiamiento	97
3.6.3.1	Fuentes externas	98
3.6.3.2	Fuentes internas	98
3.7	EVALUACIÓN FINANCIERA	99
3.7.1	Punto de equilibrio	99
3.7.2	Tasa de recuperación de la inversión	100
3.7.3	Tiempo de recuperación de la inversión	100
3.7.4	Retorno de capital	100
3.7.5	Tasa de retorno de capital	101
3.7.6	Porcentaje tasa de seguridad	101
3.7.7	Impacto social	101
CAPÍTULO IV		
COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE REPOLLO		103
4.1	PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	103
4.1.1	Concentración	103
4.1.2	Equilibrio de la producción	104

4.1.3	Dispersión de la producción	104
4.2	COMERCIALIZACIÓN	105
4.2.1	Aspectos institucionales	105
4.2.2	Aspectos funcionales	106
4.2.2.1	Funciones físicas	107
4.2.2.2	Funciones de intercambio	108
4.2.2.3	Funciones auxiliares	109
4.2.3	Aspectos estructurales	109
4.2.3.1	Conducta de mercado	110
4.3	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	110
4.3.1	Canal de comercialización	111
4.3.2	Márgen de comercialización	112
4.3.3	Factores de diferenciación	114
	CONCLUSIONES	115
	RECOMENDACIONES	117
	BIBLIOGRAFÍA	121
	ANEXOS	124
	Manual de Normas y Procedimientos	125

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	DESCRIPCIÓN	PÁGINA
1	Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango Producción de Café Orgánico Canal de Comercialización Microfincas, subfamiliares y familiares Año 2004	57
2	Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango Proyecto: Producción de Repollo Diagrama de Planta	80
3	Municipio Santa Eulalia, Departamento de Huehuetenango Proyecto: Producción de Repollo Estructura de la Organización Año: 2004	83
4	Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango Proyecto: Producción de Repollo Canal de Comercialización Primer año	111

INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala, consciente del papel que desempeña en el proceso enseñanza aprendizaje para la formación académica de los futuros profesionales, tiene contemplado en su pénsum de estudios el Ejercicio Profesional Supervisado para las carreras a nivel licenciatura de Economía, Administración de Empresas y Contaduría Pública y Auditoría. Con dicha práctica que va dirigida a las comunidades más necesitadas se devuelve una pequeña parte de la contribución del pueblo de Guatemala a la Universidad, de tal manera, que con un grupo de practicantes próximos a graduarse se elaborará un estudio cuyo informe sirva de aporte intelectual y brinde una orientación que vaya en beneficio de las comunidad a la que se dirige.

El presente informe individual se basa en la investigación de campo que se realizó en el municipio de Santa Eulalia, departamento de Huehuetenango durante el mes de junio del año 2004 y tiene un contenido de cuatro capítulos principales que se refieren a las características generales que presenta el Municipio que van desde un poco de historia, dónde está ubicado dentro del mapa del país, cuáles son sus condiciones climáticas y las variaciones de su orografía; con qué recursos naturales cuenta, cómo está su división política y administrativa en la actualidad, cuáles son sus vías de comunicación y cuáles son los servicios con que cuentan sus habitantes para cubrir sus principales necesidades hasta llegar a un tema, que aunque es parte inherente a su pasado quizás hasta hoy se le presta una mayor relevancia por las necesidades de atender la contingencia que presenta, como es el de la identificación de riesgos.

En el capítulo dos se analiza la situación del café orgánico, como el producto que mayor impacto económico causa en las familias de la población eulalense principalmente aquellas que dependen económicamente de él tales como las aldeas de Chojunil, Quixabaj, Cocolá Grande, Cocolá chiquito y Cunín. Se

describe el producto y el sistema de producción con que cuenta, se menciona el nivel tecnológico que es necesario para poder conservar las exigencias de su calidad, se hace mención de los costos involucrados en su proceso tanto en las microfincas, como en las fincas subfamiliares y fincas familiares así como el financiamiento que es necesario para mantener su cosecha en tiempo, se hace especial énfasis en el proceso de comercialización puesto que es la base que permite alcanzar el desarrollo económico que tiene en la actualidad y se concluye con algunas características de la organización de su producción.

El capítulo tres se refiere a la propuesta de inversión que se sugiere pueda ser una alternativa de diversificación agrícola con un enfoque profesional. Dicha propuesta está basada en la observación de las necesidades percibidas que tiene la población manifestadas durante el trabajo de campo y es consecuencia de las potencialidades agrícolas que se descubrieron y que a la postre se estima que sea la mejor. Es importante señalar que al igual que el café orgánico, la producción de repollo como propuesta de inversión sugerida sólo puede ser posible con el esfuerzo tesonero y la confianza de su población por descubrir nuevas opciones de inversión y de diversificar la producción agrícola para que no sea limitada a los cultivos tradicionales que casi en su totalidad sirven de sustento alimenticio a las familias más que una fuente de ingresos permanente y segura.

En el capítulo cuatro se desarrolla el proceso de comercialización de la propuesta de inversión planteada que es la producción del repollo. Se trata de responder a interrogantes tales como ¿A qué se refiere el proceso de comercialización? ¿Cuáles son los entes que participan en su proceso?, ¿Qué funciones son necesarias para su desarrollo? , ¿Cuáles son las principales operaciones de la comercialización?, hasta llegar al cálculo de los márgenes de

comercialización que le corresponden a los involucrados en el canal de comercialización.

Por último se exponen las principales conclusiones a las que se llegó después de analizar cada una de las variables involucradas en cada tema así como también se sugieren las recomendaciones que podrían ser aprovechadas por las personas interesadas en obtener un beneficio individual o colectivo. Adicionalmente se expone en el anexo un modelo de Manual de Normas y Procedimientos para el proceso de comercialización del repollo en el que se mencionan tres procedimientos oportunos o principales para su desarrollo.

CAPÍTULO I CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Santa Eulalia, se fundó como pueblo por el año 1550, era parte del Curato de Soloma, corregimiento de Totonicapán, a cargo de la orden de la Merced. En 1836, al efectuarse la división territorial de Guatemala para la administración de justicia, Santa Eulalia es citada como un pueblo integrante del circuito de Jacaltenango.

En el año 1932 residió por algún tiempo en Santa Eulalia el antropólogo norteamericano Oliver Lafarge, quien fue considerado en ese entonces como el científico que mejor conocía la zona de los Cuchumatanes. Escribió un libro titulado "The religion of Cuchumatan Indian Town" (que traducido sería "La religión de un pueblo indígena de los Cuchumatanes"), publicado en inglés en 1947, pero que no ha sido traducido al español. Oliver Lafarge (1947) señala que, según la tradición oral de Santa Eulalia, el sitio original de asentamiento del pueblo fue el valle de Pett, pero al explorar no se encontró ningún resto de edificaciones. En el lugar donde se encontraron ruinas precolombinas y una iglesia colonial fue en la aldea Paiconop (a seis kilómetros de Santa Eulalia). Dicho lugar fue abandonado a consecuencia de los ataques de los indígenas lacandones y el pueblo se instaló en su sitio actual, por las facilidades que presentaba para la defensa. Lafarge menciona que Santa Eulalia fue muy afectado por la crisis mundial de 1932, que redujo la demanda de mano de obra en las fincas de café, lo que obligó a los habitantes a dedicarse únicamente a la siembra de maíz, en tierras que en esos años ya estaban bastante afectadas por la erosión.

Hacia el año 1600, Santa Eulalia era un pueblo dependiente del convento de Chiantla y estaba a cargo de los misioneros de la orden de nuestra Señora de la Merced (mercedarios), fue elevado a la categoría de Municipio por Acuerdo Gubernativo del 21 de mayo de 1924.

El traslado de Paiconop se habría realizado antes de 1690, pues en su obra "Recordación Florida", el cronista Francisco Antonio de Fuentes y Guzmán, relata que el pueblo se encontraba en la cima de un monte, para defenderse de los lacandones y contaba en ese entonces con 800 habitantes.

En el año 1968 un grupo de vecinos de Santa Eulalia, encabezados por el señor Donato Vírvez, escribió el libro "Santa Eulalia: Tierra de nuestros antepasados y esperanza para nuestros hijos" (publicado por el Instituto Indigenista Nacional), que constituye una monografía de este Municipio.

En dicho libro se menciona la institución de los alcaldes rezadores, que ejercieron la autoridad en Santa Eulalia hasta alrededor de 1873. Los alcaldes rezadores eran dos y los seleccionaban los principales, a cuya cabeza estaba el Cabecera del Pueblo. También se menciona en la monografía una hermosa leyenda sobre la imagen de Santa Eulalia Virgen, y que se relaciona con el traslado de Paiconop al actual sitio de Santa Eulalia, lugar que fue escogido por la Santa para protegerlos de los asaltos de los kapnales (lacandones).

1.2 LOCALIZACIÓN Y EXTENSIÓN TERRITORIAL

El municipio de Santa Eulalia pertenece al departamento de Huehuetenango, se encuentra a 88 kilómetros de la cabecera departamental de Huehuetenango y a 355 kilómetros de la ciudad capital de la república. Se ingresa por la carretera asfaltada de la ruta nacional 9-N que lo comunica con Soloma y San Mateo

Ixtatán; y de la Capital a la Cabecera Departamental por la ruta interamericana CA-1.

Limita al norte con el municipio de San Mateo Ixtatán y Santa Cruz Barillas, al sur con los municipios de San Pedro Soloma y San Rafael la Independencia; al este con los municipios de Chajul y Nebaj del departamento de Quiché y al oeste con los municipios de San Sebastián Coatán y San Rafael la Independencia del departamento de Huehuetenango

✓ Extensión y Altitud

La extensión oficial del Municipio es de 292 kilómetros cuadrados.

La altitud promedio es de 2580 metros sobre el nivel del mar, a una latitud de 15°43 ' 55" y una longitud de 91° 27'31".

1.3 CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS

a. Altitud: La cabecera municipal se localiza a 2580 metros sobre el nivel del mar, y las altitudes del territorio están en un rango de 700 a 3,000 metros.

b. Precipitación pluvial media anual: 1900 milímetros.

c. Temperatura media anual: De acuerdo a información proporcionada por el Instituto de Sismología, Vulcanología, Meteorología e Hidrología –INSIVUMEH- la temperatura máxima reportada en los últimos cinco años fue de 27.5 grados centígrados, y la mínima de cero. La temperatura media anual es de 13 grados centígrados.

d. Clima: Por sus diferentes características altitudinales, el territorio municipal presenta climas: cálido, templado y frío. El clima que prevalece es de templado a frío debido a que de la parte central al occidente es frío, mientras que hacia el lado oriente colindante con el departamento de Quiché es templado.

e. Vientos: Los vientos se caracterizan por ser moderados durante casi todo el año, con dirección de este a oeste, aumenta la velocidad durante los meses de

octubre a diciembre. Su velocidad promedio anual aumentó de 4.1 a 4.7 kilómetros por hora durante el período 2000-2004.

1.4 OROGRAFÍA

En la totalidad del área del municipio de Santa Eulalia se localizan varias montañas rocosas, compuestas por diferentes elevaciones que oscilan entre 1100 a 3000 metros de altura sobre el nivel del mar.

El Municipio se caracteriza por su suelo, cubierto de montañas boscosas, por lo que cuenta con abundante agua todo el año. Así mismo es una zona boscosa. Las vías de acceso a las aldeas son de terracería y casi todas son de difícil acceso, en algunas aldeas resulta imposible ingresar en vehículo, por lo que se debe acceder a pie o en bestias. Cuenta con los cerros de Agualhuitze, Muq'anjolóm, Yachitán, Yaxcalamté, Anonal, Chenxul, Jomcoj, Cangulchej, Chumajté, Suchbanun, Quixabaj, Tzuguanuc, Ixcalamté, Cancanchej, Guorguí, Martín, Shigchén, y Tres Cruces.

Entre sus montañas se encuentran: Yaiquich, Chenxul, Jomcoj, Sajchuchej, Yaquixcab, Yaxucajau, Virgen de Guadalupe, Yulacabtitzil, Yichon, Yatzritam y Chitalom

1.5 RECURSOS NATURALES

Los recursos naturales son inventarios de riqueza en explotación o en espera de su aprovechamiento racional por la comunidad; son dinámicos y variables, escasos o abundantes, su valor depende del tiempo, ubicación y tecnología disponible para utilizarlos y sobre todo, de la cultura del pueblo que los explota.

En la investigación de campo se determinó que los recursos renovables existentes en el Municipio son los siguientes:

1.5.1 Bosques

El Municipio es rico en recursos forestales, aunque se nota un aprovechamiento irracional porque la población continúa empleando leña para combustible en el hogar. Según investigaciones de la Secretaría General de Planificación – SEGEPLAN- al año 2002, el Municipio posee 14,079.67 hectáreas de los siguientes bosques: mixto 7,099.32 (19%); latifoliadas 4,310.04 (12%); coníferas 2,015.50 (6%); arbustos 654.82 (2%). Se considera relevante que el área sin cobertura forestal ocupa 21,955.10 hectáreas, que representa el 61% de la superficie total. El área con menor cobertura forestal comprende los siguientes centros poblados: Santa Eulalia, aldeas Nancultac, Paiconop, Ixtenam, Asil, Chojzunil; caseríos Tziquiná Grande y Tziquiná Chiquito, Puente Alto, Poilá, Cansalac, Yaxcacao, Pananxilac, Molná, fincas Morelia, San Luís y Santa Alicia.

1.5.2 Ríos

El Municipio posee varias fuentes hídricas constituidas por ríos y nacimientos de agua, riachuelos, quebradas y una laguna. Entre los más importantes se puede mencionar: Asil, Amelco, San Juan, Cobán, Campacajalé, Chanxul, Chojzunil, Cocolá, Cunín, Ibal, Ixtiacal o Tiacal, Ixtenam, Nancultac, Oxlajuntax, Paiconop, Pajilá, Panalajachal, Tziquiná, Yalquich, Yatzunún, Yoch o Pett, Yulá Ixcap y Yulcol.

En la aldea Temux Chiquito se localiza un nacimiento de agua que surte de este vital líquido al área urbana, las aldeas de Pett, Temux Grande, Temux Chiquito, los cantones Campana y Cerro Martín. También se encuentran en el Municipio las quebradas: Ucpí, Cansalac, Lajcaal, Yaxcalamté, Yatziqún; los Riachuelos: Chibal, Ixcaquil y Molná.

En el cantón Yoch aproximadamente a 300 m de la carretera que conduce al municipio de Barillas se encuentra ubicada la laguna Yichahx

En el río Tiacal se encuentra una planta generadora de electricidad que abastece al Municipio.

1.5.3 Suelos

Capa de material orgánico y minerales sobre la corteza terrestre y en donde las plantas se desarrollan y toman los alimentos que son necesarios para su nutrición y crecimiento.

En el Municipio se observó que el camino a las aldeas es de terracería rocosa, también tienen piedra caliza y talpetate lo cual hace el terreno lodoso y pastoso por la combinación con el barro el cual también existe en abundancia. El tipo de suelo predominante es el Quixtán, el cual ocupa un 53% de la superficie total del Municipio, ubicado en la región central, norte y este del mismo, seguido del Toquiá, que abarca un 25% distribuido en tres regiones: al oeste, sur y sureste del Municipio. Los tipos Amay, Ixcanac y Calanté cubren el 15%, 5% y 2% respectivamente. Por sus características de alto nivel de erosión, afloramientos de roca y problemas de profundidad, el suelo Quixtán es apto para bosques e inapropiado para cultivos, sin embargo, por las necesidades de subsistencia de sus habitantes el uso de este tipo de suelo se destina para los cultivos de maíz, frijol, café y cardamomo, con la utilización de abonos químicos y orgánicos. Los centros poblados principales que poseen este suelo son: Paiconop, Nancultac, Santa Eulalia, Molná, Yalvá, Iximté, Bololac, Ixtenam, Yichón, Yaxcalamté, Chojzunil, Pananxilac y Quixabaj. El suelo Toquiá tiene alto nivel de erosión, se encuentra en relieve y presenta problemas de profundidad, pedregosidad y afloramientos de roca, por lo que también es apto para bosques, es utilizado para los cultivos de maíz, frijol y trigo. En menor grado también se destina para la crianza de ganado ovino. Este tipo de suelo se encuentra en los siguientes centros poblados: Temux Grande, Temux Chiquito, Yoch, Pett, Cerro Martín, Campana, Chibal Grande y Chibal Chiquito.

1.6 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

La división política y administrativa de sus centros poblados tiene las siguientes características:

1.6.1 Política

Corresponde a los límites territoriales, en los cuales se encuentra dividido el Municipio, así: pueblo, aldeas, caseríos, cantones, fincas, parajes, etc. Para el municipio de Santa Eulalia, se presenta la siguiente información:

- ✓ Pueblo: Santa Eulalia

- ✓ Aldeas: Asil, Nancultac, Ixtenam, Temux Grande, Temux Chiquito, Pett, Paiconop, Chojzunil, Cocolá Grande.

- ✓ Caseríos: Molná, Yalbá, Ixtenam, Bololac, Chibal Grande, Chibal Chiquito, Iximté, Morelia, Yaxcalamté, Poilá, Yichón, Cansalac, Cocolá Chiquito, Pensamiento. La Nueva Esperanza Yaxcacao, Pananxilac, Quixabaj, Cocola Chiquito, La Campana, Cap, Canom, C Alianza O Nueva Alianza Cunín, Chicala, Chitalon, Guaxacoy, Iximte. Yixjoyam, Jomcu O Monte Limar, Pananxilac, Yoch, Cerro Martín, Puente Alto O Tishibaj, Quixabaj, Tziquin, Ticultac, Xojopte, Yulchoj, Yincu, Poxtac O Mocliil Chiquito, Yulcol, Nantetac, Nouchimilac, Yulchen, Nuevo Amanecer, San José Canajau Tiacum O Chojtun, Canajau Ticultac, Xojopte, Yoch, Yulchoj, Yin, Yulachol Patac cu, Poxtac O Mocliil Chiquito, Yulaxac , Paxquil, Sajquelatac, Latac, Chemalito, Mocliil O Mocliil Grande, Yulchen, Yichon, Yulxac, Nanconop, Yixquinama, Yaxteltac Jolomchen,

- ✓ Cantones: Cerro Martín, Belén (Tiakal), Alta Miranda, Campamento, Campana, Buena Vista, Nueva Florida, Jolom K'u, Oriente, Usul, San Miguelito, Muq'an Jolom, Tzatacná, Vista Hermosa I, Vista Hermosa II, Rosario, Calvario, Cristo Rey, Centro
- ✓ Fincas: Villa: Villa Gloria, San Luis, Guach, Santa Alicia.
- ✓ Paraje: Pucbaltán, Saquilac.

1.6.2 Administrativa

Corresponde al ordenamiento interno del Municipio para cumplir los objetivos del gobierno local estando constituido por las siguientes autoridades:

- ✓ Un Alcalde Municipal que preside la Corporación, órgano máximo del gobierno local.
- ✓ Dos Síndicos (I y II)
- ✓ Cinco Concejales (I al V), quienes fueron designados por el sistema de mayoría y minorías representativas del voto popular.
- ✓ Alcaldes auxiliares: Quienes son representantes directos y designados por el Alcalde, en las aldeas y principales caseríos.

1.7 VÍAS DE COMUNICACIÓN

Son las vías de acceso que tiene el Municipio.

De la cabecera departamental hasta el Municipio hay 88 kilómetros. El principal acceso al municipio de Santa Eulalia se efectúa por carretera asfaltada y a través de ésta se comunica a los municipios de Chiantla, Todos Santos, San

Juan Ixcoy y San Pedro Soloma. Por carretera de terracería se comunica con los municipios de San Mateo Ixtatán y Santa Cruz Barillas. Existe otra carretera de terracería que comunica a los municipios de San Rafael la Independencia y San Sebastián Coatán. La comunicación entre la cabecera municipal y los centros poblados es por medio de caminos y veredas.

1.7.1 Medios de comunicación.

Cuentan con una oficina de correos y telégrafos, varios servicios privados de correos hacia la capital de Guatemala y el exterior del país. La televisión local tiene escasa potencia y logran captar la señal por medio del servicio de cable, que es administrado por una empresa privada que lo cubre desde la cabecera a la aldea Ixtenam. Cuenta además con servicio telefónico proporcionado por la empresa Telecomunicaciones de Guatemala, –TELGUA- que instaló teléfonos comunitarios en algunos hogares y por telefonía móvil.

1.8 SERVICIOS

Los servicios básicos o esenciales, tienen como fin satisfacer necesidades colectivas, tales como: Salud, agua, drenajes electricidad, limpieza de calles y extracción de basura.

1.8.1 Estatales

Son aquellos que complementan o mejoran las condiciones de vida de una comunidad, pueden ser prestados por el gobierno central, la municipalidad o particulares; de esa manera se logra que a través del apoyo de diferentes tipos de organización o estructuras administrativas llegue la ayuda a ésta comunidad sin dejar de pensar que es una obligación estatal.

1.8.1.1 Salud

A través de la Dirección de Salud de Huehuetenango, manifiesta su presencia el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social favoreciendo un Puesto de Salud tipo B, el cual dispone de personal capacitado para labores de asistencia preventiva y curativa menor, disponen además, de mobiliario básico para su funcionamiento. Además, Santa Eulalia cuenta con el Hospital Comunitario José María López y la clínica comunitaria Skawil Konob'. También hay puesto de salud en Temux Grande y en Quixabaj donde los médicos son de origen cubano prestando labores de asistencia social.

Las enfermedades con mayor frecuencia son las de carácter respiratorio como catarros, bronquitis y neumonía con un 17%, mientras que las gastrointestinales se reportan con un 15% provocado por la carencia de condiciones higiénicas y de salubridad adecuadas, el resto es compartido entre enfermedades como anemia, desnutrición y enfermedades infectocontagiosas, así como enfermedades de la sangre y de la piel como alergias, algunos tipos de hongos y manchas.

1.8.1.2 Educación

En el Municipio funcionan escuelas nacionales urbanas y rurales, escuelas de autogestión comunitaria del Programa Nacional de Educación –PRONADE-, Instituto por Cooperativa, Instituto Diversificado y la extensión de la Universidad de San Carlos de Guatemala. La educación en el Municipio es impartida a través de dos formas, una de carácter nacional y otra a través de la autogestión comunitaria.

La cobertura de Educación es presentada en el siguiente cuadro:

Cuadro 1
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Cobertura de Educación por Nivel de Escolaridad
Años 1994, 2002 y 2004

Nivel	Año 1994		Año 2002		Año 2004	
	Habitantes	%	Habitantes	%	Habitantes	%
Preprimaria	1,161	28	1,574	20	1,281	15
Primaria	2,940	70	5,898	76	6,632	78
Básicos	78	2	193	2	437	5
Diversificado	-	-	127	2	121	2
Total	4,179	100	7,792	100	8,471	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos internos del Ministerio de Educación -MINEDUC-

A partir de la información proporcionada por el Ministerio de Educación -MINEDUC-, se puede interpretar que existe un incremento en el porcentaje de participación estudiantil en todos los niveles principalmente en el nivel primario, luego las mismas necesidades económicas los adolescentes se incorporan a fuentes de trabajo para su sustento y el de las familias provocando deserción escolar, sin embargo, existe conciencia cada vez mayor entre la población de superarse académicamente para optar a mejores condiciones de vida lo cual se manifiesta en el incremento en el nivel básico durante el año 2004 respecto a los años 1994 y 2002.

1.8.2 Municipales

La comuna municipal tiene la coordinación de los servicios básicos por ser la autoridad máxima dentro del Municipio y por ende debe velar por brindar aquellos servicios que son prioritarios.

1.8.2.1 Agua

En el Municipio existen dos tipos de servicio de agua entubada: El primero es surtido por la municipalidad y el segundo es abastecido por el proyecto Desarrollo Comunitario para la Paz -DECOPAZ- y se cobra una cuota nivelada

de acuerdo al valor total del recibo de la energía eléctrica recibido por la institución que va de Q20.00 a Q30.00.

La Municipalidad, en el año 2004, cubre el 26% del área urbana, cuya tarifa asciende a Q.1.50 mensual y por concesión cobra Q.100.00. Entre los años 1994 y 2004 hubo un aumento en el porcentaje de distribución del servicio de agua que va de un 8% a un 16% en el área urbana, mientras que en el área rural fue de un 27% a un 48%.

1.8.2.2 Drenajes

El servicio únicamente cubre la cabecera municipal, sin embargo, las aguas servidas no se les da un tratamiento adecuado por lo que son canalizadas a los ríos más cercanos, con relación al área rural la disposición de las aguas servidas es a flor de tierra y los desechos orgánicos se hacen en pozos ciegos con inodoros o letrinas.

1.8.2.3 Mercado

Existen unas instalaciones al lado de la plaza municipal las cuales son utilizadas para el mercado el cual cuenta con 106 locales internos y además tiene en calidad de arrendamiento varios locales exteriores que circulan toda la plaza. Este mercado es propiedad de la Municipalidad y cada local, tanto interior como exterior, paga entre Q.10.00 y Q.30.00 mensuales, mientras que por el piso de plaza los comerciantes pagan Q.1.00 por metro cuadrado.

Por la necesidad de ampliarse y mejorar, la municipalidad construyó unas instalaciones para el Mercado No. 2 situadas en la parte posterior a la alcaldía municipal, pero por problemas en el diseño y el presupuesto, esas instalaciones aunque están casi concluidas, permanecen hoy en día abandonadas.

1.8.2.4 Otros

✓ Extracción de basura

Este servicio esencial para el ornato y la salud del pueblo comprende la limpieza de calles aledañas y recolección de basura; la primera fase se lleva a cabo todos los días por las noches a los alrededores del centro del Municipio, y en lo que respecta a la recolección se realiza cada viernes por medio de un camión recolector, este servicio municipal incluye el traslado de los desechos a un barranco en el caserío Cunín. En las aldeas y caseríos no existe este servicio, por lo que algunos acopian la misma para emplearla como abono orgánico.

✓ Cementerio

El cementerio de la cabecera municipal se encuentra situado a unos trescientos metros del pueblo, reúne las condiciones mínimas exigidas por los códigos de sanidad y municipal, su mantenimiento y aseo lo realizan los vecinos que tienen familiares enterrados en dicho lugar.

También hay cementerios de las aldeas Temux grande y Chojzunil.

✓ Salón municipal

En la cabecera municipal existe un salón de usos múltiples, que forma parte de las instalaciones de la Municipalidad, se usa para eventos sociales, culturales, educativos y para almacenar productos agrícolas en temporadas de cosechas.

✓ Biblioteca

Existe una biblioteca municipal, fundada en agosto de 2003, producto del esfuerzo conjunto entre la Licenciada María Toledo Juan y la Municipalidad, se atiende un promedio diario de 20 personas. Existen libros utilizados desde el nivel preprimario hasta algunos textos universitarios. Cuenta con un inventario de 420 libros, 20 enciclopedias, discos compactos y videocasetes.

1.8.3 Privados

Se refieren a los que tienen un fin de lucro y las ganancias van a dar a manos de particulares.

1.8.3.1 Transporte público

Para llegar a las aldeas que su carretera presenta condiciones transitables, se utilizan microbuses que están asociados y que pertenecen a personas particulares con uno o dos microbuses cada uno. El transporte extraurbano, es proporcionado por la ruta de Huehuetenango a Barillas, ya que Santa Eulalia es un punto intermedio. Dentro del Municipio se cuenta con transporte para las aldeas de Temux Grande, Temux Chiquito, Bololac, Ixtenam, Tzeltaj, Paxquil, Paiconop, Nancultac, Yixjoyam, Muq'anjolom, Belén y Pett por medio de microbuses, que pertenecen a la Asociación de Microbuseros Eulalense

1.8.3.2 Energía eléctrica

La energía eléctrica la proporciona el Instituto Nacional de Electrificación –INDE- comercializada por la Distribuidora de Energía de Occidente, Sociedad Anónima –DEOCSA-, que se benefició con la privatización del área de distribución del Instituto Nacional de Electrificación –INDE-. Actualmente, la cobertura total del servicio de energía eléctrica se sitúa en un 72%, mientras hay un 27% del área rural y un 1% del área urbana que no cuentan con este servicio.

1.8.3.3 Correos

Existen varias oficinas de envío de correspondencia y paquetes hacia Guatemala, Huehuetenango y el extranjero. Se dedican además al envío de remesas familiares desde el extranjero.

1.8.3.4 Bancos

Hay una oficina del banco de Desarrollo Rural –BANRURAL- y a esta agencia llegan también clientes de los municipios vecinos.

El objetivo principal de esta entidad es atender las necesidades de los guatemaltecos, mediante servicios y ocupar el área y posición de banco líder en el financiamiento del desarrollo rural a través de centros de servicio, que tengan una gran cobertura dirigida a agricultores, comerciantes, artesanos, pequeño y micro empresario.

1.8.3.5 Comercio

La actividad comercial se ha extendido bastante en la cabecera municipal y cuenta con un gran número de locales comerciales que se dedican a vender productos diversos como ropa, calzado, tiendas, abarroterías, tiendas de misceláneos, ferreterías, farmacias, sastrerías, panaderías, hoteles, granos básicos, artículos diversos, etc.

1.8.3.6 Educación

Además de los servicios educativos brindados por el gobierno, y también por el Proyecto Nacional de Educación -PRONADE, existen colegios particulares que de manera independiente brindan a la población éste servicio.

1.9 POBLACIÓN

Constituye el principal recurso de la nación y por ende del Municipio; las características primordiales de la población analizada (edad, género y área) se presentan en los cuadros del uno al tres de este informe.

En los cuadros comparativos se incluye los datos de los censos nacionales XI de población y VI de habitación de 2002, como punto de referencia para comparar

el comportamiento de la población; y los datos de la muestra expandida de la investigación realizada en junio 2004.

1.9.1 Población por edad y género

La edad es un indicador que evidencia aspectos como la planificación familiar, mano de obra, así como edad escolar y laboral.

Cuadro 2
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Distribución de Población por Edades
Años 2002-2004

Edad	Censo 2002		Proy. 2004	
	Habitantes	%	Habitantes	%
0 - 6	7,188	24	8549	24
7 - 14	7,384	24	8,176	23
15 - 64	14,343	48	17,026	49
65 a más	1,187	4	1,349	4
Total	30,102	100	35,100	100

Fuente: Elaboración propia con base en el XI Censo de Población y VI de Habitación, año 2002 y proyección 2004, Grupo EPS, primer semestre, 2004.

La mayor parte de la población (48%), es la que se encuentra en edad productiva (15-64 años), ello se hizo evidente al no encontrar personas de esas edades en sus casas cuando se realizó la encuesta; mientras que la minoría (4%) se encuentra en el grupo de la tercera edad, además se evidencia un porcentaje fuerte para los niños de 7 a 14 años, que se dedican o participan a las actividades agrícolas reflejando deserción escolar.

Según género:

Las comparaciones del año 2002 al 2004 y de la muestra, reflejan pocos

cambios en esta composición, como se aprecia en el cuadro siguiente

Cuadro 3
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Distribución de Población por Género
Años 2002-2004

Género	Censo 2002		Proy. 2004	
	Habitantes	%	Habitantes	%
Masculino	14,820	51	16,773	48
Femenino	15,282	49	18,327	52
Total	30,102	100	35,100	100

Fuente: Elaboración propia con base en el XI Censo de Población y VI de Habitación, año 2002 y proyección 2004, Grupo EPS, primer semestre, 2004.

Las mujeres se han sumado a la actividad económica productiva generando bienes de capital a través de su participación en asociaciones como: Asociación de Mujeres Eulalenses para el Desarrollo Integral “Pixan Konob’” -AMEDIPK-, Asociación de Cooperación al Desarrollo Integral de Mujeres Eulalenses – ACDIME- y cooperativas locales, en las que se desarrollan proyectos forestales y comerciales.

1.9.2 Población urbana y rural

La localización de la población permite medir el grado de desarrollo urbanístico y las concentraciones rurales de sociedades eminentemente agrarias o del campo.

Predomina el minifundio, que sirve para ubicar la vivienda y la producción, por lo que la población se encuentra dispersa, existen áreas con poca infraestructura vial, lo que dificulta el transporte de la producción, y por ende, afecta la comercialización. El presente cuadro muestra los datos comparativos del año 2002 al 2004 con respecto al área poblacional tanto urbana como rural.

Cuadro 4
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Distribución de Población por Área Urbana y Rural
Años 2002-2004

Población	Censo 2002		Proy. 2004	
	Habitantes	%	Habitantes	%
Urbana	3,573	12	3,680	12
Rural	26,529	88	27,325	88
Total	30,102	100	31,005	100

Fuente: Elaboración propia con base en el XI Censo de población y VI de Habitación, año 2002 y proyección realizada al año 2004. Grupo EPS, primer semestre, año 2004

La población del Municipio para el censo 2002, se encontraba distribuida (más de tres cuartas partes) en el área rural, mientras que menos de una cuarta parte de la misma, radicaba en el área urbana.

1.9.3 Nivel de escolaridad

La escolaridad refleja el interés del Estado, sus autoridades, vecinos y entidades de apoyo a la población, en la formación y capacitación de las nuevas generaciones. El siguiente cuadro refleja en términos generales el grado de escolaridad en que se encuentra en el Municipio:

Cuadro 5
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Distribución de Nivel de Escolaridad
Años 2002 y 2004

Nivel	Censo 2002 Habitantes	%	Proyección 2004 Habitantes	%
Preprimaria	801	3	935	4
Primaria	10,854	47	12,664	47
Media	755	3	881	3
Superior	140	1	161	1
Ninguna	10,364	45	12,077	45
Total	22,914	100	23,601	100

Fuente: Elaboración propia con base en el XI Censo de Población y VI de Habitación, año 2002 y proyección 2004, Grupo EPS, primer semestre, 2004

En el cuadro anterior se observa que menos de la mitad de la población (47%) estudia en el nivel primario mientras que casi la mitad (45%) del total es analfabeta, el resto (7%) (nivel preprimario, medio y superior) tienen una participación escasa en la educación. En el nivel preprimario es parte de la cultura del pueblo o de la idiosincrasia del lugar que lo principal es el nivel primario y no les interesa enviar a los niños a muy corta edad; el nivel medio porque ya son jóvenes que pueden participar activamente en la generación de ingresos al hogar y por necesidades económicas, los padres prefieren que los hijos participen ayudando en el hogar económicamente y los jóvenes por su lado sienten la necesidad de apoyar a sus papás. En el nivel superior, son pocos los profesionales egresados de origen eulalense por las mismas razones expuestas anteriormente y también que para tener acceso a la educación universitaria tienen que trasladarse a una extensión de la Universidad a Huehuetenango, dificultando para muchos ese acceso.

1.9.4 Población económicamente activa (PEA)

La Población Económicamente Activa -PEA- se constituye por las personas que están en edad de trabajar, que tienen ocupación o la buscan activamente

(ocupados y desocupados); se excluye a los niños en edad preescolar (lactantes y menores de seis años y las personas mayores de 65 años).

En el Municipio, la población económicamente activa se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 6
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Población Económicamente Activa
Años 2002 y 2004

PEA	Censo 2002 Habitantes	%	Proy. 2004 Habitantes	%
Ocupada	8,441	99	9,835	99
Desocupada	122	1	150	1
Total	8,563	100	8,820	100

Fuente: Elaboración propia con base en el XI Censo de Población y VI de Habitación, año 2002 y proyección 2004, Grupo EPS, primer semestre, 2004.

La Población Económicamente Activa –PEA- determinada indica que una mínima parte (1%) de la población se encuentra desocupada, lo que significa que casi la totalidad de la misma trabaja, ya sea por cuenta propia o en relación de dependencia, y en algunos casos, se realiza actividades complementarias para la obtención de otros ingresos.

1.9.5 Niveles de pobreza

Según un informe presentado por el programa de Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD- en el año 2000, el municipio de Santa Eulalia se encuentra en un 88.8% de Pobreza y una pobreza extrema del 37.2% .

Según estudio realizado en el año 2000 por el Instituto Nacional de Estadística –INE-, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD-, la Secretaría General de Planificación –SEGEPLAN-, el Banco Mundial –BM- y la Universidad Rafael Landívar –URL-, el valor estimado para determinar la pobreza es de Q5,148.00 anual por persona. La pobreza extrema se refiere a la capacidad para comprar únicamente productos de la canasta básica alimenticia, cuyo valor es de Q2,343.00 anual per cápita.

1.9.6 Empleo y niveles de ingreso

Los datos de los niveles de empleo y desempleo en el Municipio del año 2004, corresponden a la muestra investigada; los del año 2002 son el censo XI nacional de población y el déficit ocupacional respecto a la PEA.

Cuadro 7
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Índices de Empleo y Desempleo
Años 2002 y 2004

Indicador	Nacional 2002 %	Municipio 2002 %	Municipio 2004 %
Índice general	39	17	22
Déficit ocupacional	61	83	78
Total PEA	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE e investigación de Grupo EPS., primer semestre, 2004.

Tanto las cifras reportadas en el Censo Poblacional 2002 como la determinada en la investigación de campo en junio de 2004 evidencian un incremento en la población desocupada, este fenómeno se debe a la escasez en las fuentes de trabajo en el área agrícola debido a que por los cultivos tradicionales se trabajan

una vez al año, por lo que se mantiene desocupado un alto porcentaje de la población durante aproximadamente medio año.

✓ Nivel de ingreso

De acuerdo a la investigación de campo realizada, se estableció que existe un nivel de ingresos insuficiente para cubrir necesidades básicas, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 8
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Distribución de Nivel de Ingreso
Año 2004

Rango de Ingresos	Número de Hogares	%
0 – 1000	253	67
1001 – 2000	74	19
2001 – 3000	18	5
3001 – 4000	9	2
4000 – a más	25	7
Total	379	100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre, año 2004.

Como se muestra en el cuadro anterior, la mayor parte de hogares, percibe un salario por debajo del mínimo establecido, en donde el ingreso por jornada es de Q.10.00 o Q.15.00 diarios. Un segundo rango, muestra una mejora sustancial debido en parte a las remesas que perciben del exterior o a su participación en otra actividad productiva como la artesanía, la crianza de animales, etc. Al considerar que cada hogar cuenta con aproximadamente de 8 a 12 habitantes,

resulta insuficiente para el gasto mínimo de las necesidades básicas de los habitantes.

1.10 INFRAESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Es la forma de organizar los entes económicos y sociales del Municipio, con el fin de alcanzar un desarrollo integral de la población.

1.10.1 Organizaciones comunitarias

Son entidades propias de la comunidad que se organizan de forma espontánea para atender las diferentes necesidades colectivas y dar apoyo a sus habitantes. Cabe mencionar que hay una entidad con personalidad Jurídica que son los Consejos de Desarrollo Comunitario –COCODES- que se organizan a nivel comunidades y tienen una participación y representación directa en la Municipalidad. De acuerdo al Decreto Número 11-2002 del Congreso de la República, Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, son organizaciones encargadas de promover, facilitar y apoyar la organización y participación efectiva de la comunidad y sus organizaciones, en la priorización de necesidades, problemas y sus soluciones, para el desarrollo integral de la comunidad; solicita al Consejo Municipal de Desarrollo la gestión de recursos. Vela por el buen uso de los recursos técnicos, financieros asignados e informa a la comunidad sobre la ejecución de los recursos asignados a los programas y proyectos de desarrollo comunitarios.

Dentro de los principales entes, se mencionan los siguientes:

1.10.1.1 Iglesias

Dentro del Municipio funcionan varias denominaciones y credos religiosos dentro del ámbito del cristianismo, sin embargo hay predominio de la religión católica la cual se estima en un 80% de la población total. Además se encuentra una

corriente de origen prehispánico cuya representación se hace a través del sacerdote maya (rituales mayas)

1.10.1.2 Comité Promejoramiento

Son organizaciones comunitarias formadas para resolver problemas generalmente de falta de servicios básicos.

1.10.1.3 Cofradías

Es una organización de corte católico, cuyos orígenes se remontan desde los primeros años de la colonia entre las religiones autóctonas y la cristiana. El objetivo principal es planificar todas las actividades de las fiestas navideñas, patronales, de semana santa y de aldeas y caseríos. Esta organización es propia de las costumbres del pueblo.

1.10.2 Organizaciones productivas

Se refiere a las diferentes formas en que los sectores productivos se organizan de hecho o de derecho, para alcanzar sus objetivos. En el Municipio existen formalmente organizaciones de alto nivel, esto se dio a raíz de los acuerdos de paz firmados el 29 de diciembre de 1996.

1.10.2.1 Cooperativas

En el Municipio cuenta con tres cooperativas debidamente registradas las cuales se mencionan a continuación.

- ✓ Cooperativa Agrícola Integral San José Quixabaj
- ✓ Cooperativa Agrícola de Servicios Varios Chojzunil R.L.
- ✓ Cooperativa de Ahorro y Crédito.

1.10.3 Organizaciones de apoyo

Las asociaciones que laboran por el desarrollo de las comunidades son 17, las cuales se mencionan a continuación.

- ✓ Asociación de Pequeños Agricultores de Chibal Grande
- ✓ Asociación de Desarrollo Integral Jolom Kono'b, Santa Eulalia –ADIJSE-
- ✓ Asociación de Cooperación al Desarrollo Integral Jolom Kono'b, Santa Eulalia
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Jolom Kono'b
- ✓ Asociación Eulalense de Desarrollo Social Skawil Kono'b
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Yula Is
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Ixim (maíz)
- ✓ Asociación de Desarrollo Flor del Café
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Unión Esquipulas
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Zunil
- ✓ Asociación de Desarrollo Comunitario Kurús Puj
- ✓ Asociación de Desarrollo Integral el Progreso Ixtenam
- ✓ Asociación de Mujeres Eulalense para el Desarrollo integral Pixan Kono'b
-AMEDIKPK-
- ✓ Asociación de Salud Comunitaria Jolom Kono'b
- ✓ Asociación de Desarrollo Integral Productiva Cocolense –ADIPCO-
- ✓ Asociación Maya Q'anjobal Eulalense
- ✓ Asociación de Maestros

1.11 TIERRA

Comprende las relaciones del trabajo del hombre con la tierra y el fruto, de tal manera que los elementos a estudiar son las formas de tenencia de la tierra, su concentración y distribución entre la población, el uso actual y potencial, todo esto complementado con el uso y acceso a los medios de producción.

Uno de los fenómenos de la estructura agraria guatemalteca es la proliferación de minifundios y alta concentración de la tierra en pocos propietarios, el cual se agudiza en la región occidental donde se ubica Santa Eulalia Huehuetenango.

1.11.1 Tenencia

La tenencia de la tierra consiste en las formas de posesión que ejerzan las personas que la ocupan, estas pueden ser simples (propias, arrendadas, comunales, colonatos, invadidas, usufructo no oneroso) o mixtas (combinación de dos o más formas, por ejemplo propias y arrendadas) Las tierras del gobierno central, de sus organismos y entidades descentralizadas y de las municipalidades, generalmente son propias, el resto de forma simples y las mixtas la mayoría es de personas individuales o jurídicas.

Los datos comparados del IV Censo Nacional Agropecuario del año 2003, último practicado, y lo de la muestra investigada en junio de 2004, se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro 9
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Tenencia de la Tierra, Según Censos y Encuesta
Años 1979, 2003 y 2004

Descripción	Censo 1979		Censo 2003		Encuesta 2004	
	Fincas	%	Fincas	%	Fincas	%
Propia	120	23	2,837	96	371	98
Arrendada	-	-	16	1	4	1
Mixta	343	66	71	2	-	-
Otra	57	11	40	1	4	1
Totales	520	100	2,964	100	379	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos del III Censo Nacional Agropecuario, 1979.

Volumen I, IV Censo Nacional Agropecuario 2003. Volumen I e investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre, 2004.

Se puede interpretar que la mayoría (98%) de la población tiene un terreno propio aunque no sea de iguales dimensiones que en el pasado, mientras que arrendada, mixta o prestada son formas cada vez más decadentes, es claro que la manera tradicional de heredar la tierra es una práctica común entre la población Eulalense

1.11.2 Concentración

La investigación realizada evidencia el predominio de los minifundios (microfincas y fincas subfamiliares), estructura propia del occidente del país, en el cual se han fragmentado las fincas matrices en varias filiales en otorgarse en herencia a hijos o ventas a terceros.

El cuadro siguiente muestra la concentración de la tierra por estrato según el tamaño de finca:

Cuadro 10
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Concentración de la tierra
Año 2004

Tamaño o Extensión	Censo 1979	%	Censo 2003	%
Microfincas	165	32	1986	67
Subfamiliares	323	62	929	31
Familiares	32	6	46	2
Multifamiliares	0	0	3	0
total de la muestra	520	100	2964	100

Fuente: Elaboración propia con base en el III Censo Nacional Agropecuario 1979 y IV Censo Nacional Agropecuario 2003

En el cuadro anterior se presenta la forma en que se concentra la tierra en el Municipio, se observa que según el III Censo Nacional Agropecuario 1979

existía un fuerte porcentaje de fincas subfamiliares y menor en las microfincas, pero en el IV Censo Nacional Agropecuario 2003, las condiciones cambiaron completamente, advirtiéndose un 67% en las microfincas contra un 32% en el Censo anterior, se interpreta que las microfincas aumentaron en número en detrimento de las subfamiliares, lo que indica que éstas se fragmentaron, se dividieron y se redistribuyeron entre sus familiares por herencia principalmente.

1.11.3 Uso

Se refiere al uso y aprovechamiento que hace el ser humano de la tierra que posee; esta intervención puede ser perjudicial o benéfica para el ecosistema y medio ambiente. La situación general del uso de la tierra en Santa Eulalia, Huehuetenango, se caracteriza por lo intensivo de las labores agrícolas, que han rebasado los límites estimados de la vocación.

El análisis del uso de la tierra mide el desarrollo de las sociedades agrarias como la de Santa Eulalia, Huehuetenango. En la muestra únicamente se hallaron microfincas, fincas subfamiliares y familiares y los productores tienen este recurso como medio para subsistir, de ahí que la explotación agrícola sea intensiva, en detrimento de otras actividades como la pecuaria, artesanal y el comercio y servicios.

La tierra cultivable disponible se usa para producir maíz, café, cardamomo, trigo y frijol. El maíz es parte de la dieta y herencia cultural de la población.

La producción agrícola mayoritariamente se dedica al autoconsumo, particularmente el maíz y el frijol

Cuadro 11
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Uso de la tierra
Año 2004

Producto	Cantidad de Fincas	Extensión por Cultivo en manzanas
Maíz	271	173
Fríjol	106	48
Café	94	106
Trigo	28	8
Cardamomo	45	36
Tierra Ociosa		166
Total	544	489

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre, año 2004.

Según lo establecido en la investigación de campo llevada a cabo en el Municipio, el cuadro anterior muestra el uso que se le da en la actualidad a la tierra, en donde cabe destacar que el cultivo de maíz y el café abarcan la mayor parte.

1.12 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DEL MUNICIPIO

En el área productiva agrícola todavía se emplean las prácticas tradicionales de producción. La producción en este sector se encuentra así:

1.12.1 Producción agrícola

La economía del Municipio depende básicamente de la agricultura y en menor grado de las actividades pecuarias, artesanal, comercio y servicios.

Las condiciones ecológicas y suelos permiten poca diversidad de cultivos, los productos tradicionales del clima que predominan en el Municipio son: Maíz frijol,

café, trigo y cardamomo. Las producciones no son a gran escala por lo reducido de las parcelas y falta de financiamiento.

1.12.1.1 Maíz

Este cultivo es de suma importancia para la región debido a que es parte de la dieta alimenticia de la población. En el proceso de producción del maíz no se utiliza ningún tipo de tecnología más que el esfuerzo humano.

Se produce en el 97% de los centros poblados con un rendimiento promedio de 22 quintales por manzana, lo que reporta un bajo rendimiento, producto del uso de técnicas poco apropiadas y del manejo inadecuado del recurso tierra.

1.12.1.2 Frijol

Es parte de la dieta de la población, se cultiva asociado al maíz, es el producto que complementa la producción del maíz, su cultivo se reporta en el 86% de las comunidades, se utiliza para autoconsumo, el rendimiento es de 5 quintales por manzana.

1.12.1.3 Café orgánico

Este cultivo es producido en las zonas más templadas o cálidas del Municipio, un aproximado del 16% de las comunidades, su orientación es en un 99% a la comercialización, aunque la situación actual de los precios en el mercado internacional ha afectado grandemente el aprovechamiento del rendimiento, pues es un cultivo permanente,

1.12.1.4 Trigo

Este producto se cultiva en las tierras altas, su producción es anual y reporta una baja productividad, se utiliza para autoconsumo y rinde de 18 quintales por manzana cultivada.

1.12.1.5 Cardamomo

Este cultivo comparte las características tanto geográficas como comerciales del café, ha tenido un incremento en la última década y su producción ha aumentado en los municipios que colindan, el rendimiento es de 20 quintales por manzana.

1.12.2 Producción pecuaria

Dentro del Municipio, este sector es poco representativo, ya que la producción es mínima, debido a la pérdida de área verde para la pastura del ganado, pero sirve como fuente de ingreso económico para las familias del lugar, después de los cultivos y las remesas familiares.

La producción pecuaria les brinda a los criadores ingresos mínimos para su subsistencia, esto ocurre al momento de vender parte de su ganado y con ello cubrir sus necesidades básicas. En la explotación de ganado ovino, porcino y avícola, además de aprovechar su carne para el autoconsumo, en el caso particular de las ovejas, su pelo (lana) que se aprovecha para la confección de suéteres, cintas y capixay, su excremento se utiliza para fertilizar la tierra de cultivo debido a que es considerado como abono orgánico.

La venta de las diferentes clases de animales de corral, se da en las casas o en el mercado local, que es donde llegan los compradores, escogen y trasladan a los animales hacia su destino final.

1.12.2.1 Ganado ovino

Conocido también como ganado lanar, dentro de éste se menciona el siguiente: Carneros, ovejas y corderos, por lo general este tipo de ganado es de pelaje abundante, del cual se obtiene la lana como derivado, la que es apreciada para

la elaboración de suéteres, guantes, gorros, bolsas, capixay y otros. Entre las razas existentes se puede mencionar la criolla, cruzada y pura.

1.12.2.2 Ganado porcino

Conocido también como ganado “Suino”, entre los que se clasifican: Marranos, marranas y lechones. Este tipo de ganado es considerado por su carne y derivados, en el Municipio es utilizado para la elaboración de chicharrones, carnitas y venta de su carne y derivados; las razas que se explotan son la criolla, cruzada y pura.

1.12.2.3 Avícola

La crianza y engorde de aves constituye también una actividad pecuaria, existen diferentes variedades que van desde la criolla hasta la inglesa.

1.12.3 Producción artesanal

La producción artesanal tradicional está desapareciendo debido al precio elevado que llega a tener un huipil, capixay, o cortes típicos; así como a la importación desmedida de ropa de segunda mano (paca) con un precio que oscila entre Q 0.50 y Q 10.00. Por la escasez de tierra cierto porcentaje de la población encamina sus esfuerzos a la fabricación de artículos de madera, herrería y tejidos estos en menor escala.

No se reportó la producción en escala comercial de otros artículos o productos, excepto la producción de morrales (mencionada en un centro poblado) fabricación de marimbas en situación idéntica; muebles de madera en tres lugares. Se produce el capixay, que es parte de la vestimenta de los hombres y su lana proviene de las ovejas de la región.

Cuadro 12
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Volumen y Valor de Venta de la Producción Artesanal
Año 2004

Actividad y Rama de Actividad	Pequeña Empresa			Mediana Empresa					Total Q.
	Produ- cción	%	Precio de Venta Q.	Produ- cción	%	Precio de Venta Q.	Produ- cción	%	
Carpinterías									268,800
Puertas	336	24	800.00	-	-	-	336	18	268,800
Herrerías									288,000
Puertas	60	4	900.00	120	24	900.00	180	9	162,000
Balcones	180	13	300.00	240	48	300.00	420	22	126,000
Sastrerías									86,064
Pantalones	528	38	163.00	-	-	-	528	28	86,064
Tejidos									115,200
Capixay	288	21	175.00	-	-	-	288	15	50,400
Corte	-	-	-	144	29	450.00	144	8	64,800
Total	1,392	100		504	100		1,896	100	758,064

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Aunque la sastrería representa un porcentaje mayor en actividades artesanales, también hay que observar que el total de ingresos es muy limitado debido al poco margen de ganancia que tiene. La actividad predominante en la rama artesanal es la fabricación de puertas de madera.

1.12.4 Servicios

Son las distintas organizaciones estatales, de carácter no gubernamental y las instituciones de beneficencia que operan en el país, las cuales realizan una actividad fundamental de carácter administrativo. Estas organizaciones disponen de recursos necesarios y del elemento humano adecuado de manera que el trabajo a realizar y las metas previstas se cumplan satisfactoriamente.

Las distintas organizaciones al servicio del Municipio, son las siguientes:

1.12.4.1 Instituciones estatales

Son entidades del estado que contribuyen al desarrollo de la comunidad; las detectadas en el trabajo de campo, son las siguientes:

✓ Centro de administración de justicia

Es el lugar donde se ubican las distintas instituciones que conforman el sector de justicia del Municipio. Las Instituciones que conforman el Centro de Administración de Justicia -CAJ- son:

✓ Policía nacional civil

Es una dependencia del Ministerio de Gobernación, está a cargo de la seguridad ciudadana, ésta tiene el rango de estación pues de ella dependen las subestaciones de los siguientes Municipios: San Juan Ixcoy, Soloma, San Sebastián Coatán y San Miguel Acatán. Además de tener a su cargo la seguridad interna del Municipio para lo que cuenta con 25 elementos y una patrulla tipo pick up.

✓ Bufete popular

Coordinación local, promotores jurídicos e intérprete judicial.

✓ Organismo Judicial

Está conformado por:

1. Juzgado de Paz
2. Juzgado de primera Instancia
3. Tribunal de Sentencia Itinerante
4. Centro de Mediación

✓ Ministerio Público

Está conformado por:

1. Fiscalía Municipal
2. Oficina de Atención a la Víctima
3. Instituto de la Defensa Pública Penal

✓ Fondo de inversión social (FIS)

Organización estatal de apoyo al desarrollo de programas y proyectos de preinversión en las áreas de salud, nutrición y educación, entrenamiento orientado al trabajo productivo, proyectos productivos y de infraestructura social, actividades que protegen el medio ambiente y para gestionar ante los organismos nacionales e internacionales, la cooperación financiera necesaria que le permita cumplir con sus fines primordiales. Tiene un delegado que opera a través del Consejo Local de Desarrollo Urbano y Rural del Municipio.

✓ Delegación del registro de ciudadanos

Se encuentra ubicado en el edificio municipal, está a cargo de un subdelegado del registro de ciudadanos. Su función es organizar el proceso de elecciones del Municipio, actualizar el padrón electoral y el registro de ciudadanos mayores de edad al solicitar cédula de vecindad. Actualmente existen registradas 9553 personas aptas para votar.

✓ Supervisión de educación

La coordinación técnico-administrativa Distrito Escolar número 13-17-29, funciona desde el cinco de mayo de mil novecientos noventa y nueve, y está a cargo de un técnico y una secretaria; se ubica en una oficina del edificio municipal y atiende a 80 centros educativos.

1.12.4.2 Organizaciones no gubernamentales

Son entidades privadas que realizan programas que tradicionalmente se ocupaba el Estado, y de ahí su denominación para diferenciarlas de las dependencias públicas que realizaron o hicieron trabajos en los mismos campos de acción de éstas. Por principio se asume que no son lucrativas y que persiguen el bien común, las que se describen a continuación:

✓ Share de Guatemala

Es una entidad benéfica que brinda ayuda a la educación en el área rural del Municipio, dota útiles escolares, alimentos para refacción escolar y becas, beneficia a 1547 niños y 1218 niñas.

✓ Asociación de servicios y proyectos para el desarrollo integral comunitario

Esta institución tiene como objetivo principal brindar atención médica a las mujeres en estado de gestación.

✓ Fundación manos por la educación Jeq'ab

Es una entidad benéfica que trabaja por la formación académica de la juventud Q'ajobal y Chuj, especialmente en mujeres

✓ Comunitaria Snuq' Jolom Kono' b

Esta institución brinda educación en idioma Q'anjobal y Chuj, atendiendo un promedio de 4000 mujeres, esta educación se transmite a través de la radio local.

1.13 IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO

Todo lo que está propenso a ser afectado por amenazas externas y tiene condiciones internas de vulnerabilidad está dado o sometido a un riesgo que puede ser natural, económico o social.

1.13.1 Riesgos naturales

En el Municipio se observó que en su mayoría los desbordamientos de ríos, los derrumbes en las carreteras, los vientos fuertes por la altura y el clima son quizás los principales y más frecuentes.

1.13.2 Riesgos económicos

Se manifiestan a través de la pérdida en los cultivos producto de un desastre natural o bien por diversas condiciones de comercialización que no fueron previstas y que recae en que los productores tienen que perder sus cosechas o parte de ellas.

1.13.3 Riesgos Sociales

Son los producidos por inmadurez o inocencia ciudadana que no tienen la conciencia de los factores de riesgo que pueden estar presentes en una situación dada como cuando realizan construcciones sobre terrenos inseguros, también están los riesgos de contaminación por actividades que son realizadas por el hombre como no tener un basurero que tenga condiciones sanitarias técnicas por falta de capacitación y desconocimiento, o también drenar hacia las fuentes hídricas los desechos de aguas negras que contaminan las aguas que retornan a los hogares sin el debido proceso de control de agua potable.

CAPÍTULO II SITUACIÓN ACTUAL DEL CAFÉ

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Nombre común de un género de árboles de la familia de las Rubiáceas, de sus semillas y de la bebida que con ellas se prepara. El arbusto o arbolillo, tiene hojas ovaladas, lustrosas y verdes, que se mantienen durante tres a cinco años y flores blancas, que sólo permanecen abiertas durante unos pocos días. El fruto se desarrolla en el curso de los seis o siete meses siguientes a la aparición de la flor; cambia desde el verde claro al rojo cuando está totalmente maduro. El fruto maduro, que se parece a la cereza, se forma en racimos unidos a las ramas por tallos muy cortos; suele encerrar dos semillas rodeadas de una pulpa dulce.

2.2 PRODUCCIÓN

Las plantas de café producen la primera cosecha de rendimiento pleno cuando tienen en torno a cinco años de edad. A continuación mantienen una producción constante durante 15 a 20 años.

En el municipio de Santa Eulalia, se produce el llamado café orgánico que se diferencia del café tradicional en que no lleva ningún abono químico, ni fertilizantes, ni herbicidas y tampoco lleva ninguna sustancia química que contamine la producción de cada cosecha. Para ello se utiliza una técnica adecuada cuya capacitación se brinda a través de las cooperativas a todos los asociados. La cooperativa a su vez, recibe capacitación técnica de la Federación De Cooperativas Cafetaleras de Guatemala, -FEDECOCAGUA-.

2.2.1 Volumen, valor y superficie

Se refiere a la cantidad de producción que se cosecha por año; también lo que representa en valor monetario esa producción y la extensión en cada área cultivada dependiendo del tipo de finca.

2.2.1.1. Microfincas

Son parcelas con extensiones menores a una manzana, Por la cantidad de terreno con que cuentan los productores en este tamaño de finca, la producción se hace insuficiente para el sustento del grupo familiar; los propietarios de estas unidades económicas se ven en la necesidad de vender su fuerza de trabajo para obtener otros ingresos.

De las 200 microfincas encuestadas, un 16% son dedicadas al cultivo del café, con una extensión sembrada total de 15 manzanas las cuales dan un volumen de 180 quintales, con lo que se deduce que el rendimiento es de 12 quintales por manzana. Con estos datos se obtiene un valor total de producción de Q 90,000.00 al ser vendido por los productores a Q 500.00 el quintal. De acuerdo a la información obtenida en el trabajo de campo el costo total es de Q 16,920.00, es decir un costo de Q 1,128.00 por manzana.

El costo de la producción de una manzana de café se obtiene de los datos que se obtuvieron en la encuesta y el valor total de la producción se obtiene de la multiplicación del costo de producción de una manzana por la extensión sembrada.

2.2.1.2 Fincas subfamiliares

Son aquellas extensiones de terreno que están contempladas dentro del rango de una a menos de diez manzanas, por la cantidad de tierra que poseen y las características del proceso productivo se ubican en el nivel tecnológico II.

Para este producto en fincas subfamiliares se establece que de las 103 parcelas encontradas existen 54 cultivos, esto significa un 51.45 % tiene cultivo de café, con una extensión total de 69 manzanas las cuales dan una producción total de 966 quintales, lo que da un rendimiento de 14 quintales por manzana. El valor total de venta es de Q483, 000.00 a Q500.00 el quintal y el costo de producción total es de Q187, 404.00.

El café en este tamaño de fincas ocupa el segundo lugar en volumen de producción, con un total de 966 quintales de café en pergamino, esto refleja que la mayor parte de productores que cuentan con una extensión de uno a diez manzanas se dedican al cultivo del café, les permite obtener ingresos ya que el 100% de la producción es destinado a la venta.

2.2.1.3 Fincas familiares

Son parcelas que oscilan entre diez y sesenta y cuatro manzanas de extensión, según información recolectada en el trabajo de campo es la que presenta mayor cantidad de tierra ociosa debido a que las extensiones de terreno se localizan en lugares inaccesibles o los propietarios no están interesados en explotarlos.

Según información recolectada en el trabajo de campo se encontraron 23 manzanas cultivadas que multiplicadas por el rendimiento de 15 quintales se obtiene el volumen de producción de 345 quintales, éstos multiplicados por el valor de venta del productor que es de Q500.00 da un valor total de Q172, 500.00. El costo por manzana se obtiene dividiendo el costo total entre la cantidad de manzanas sembradas que para éste caso son Q70, 380.00 entre 23, dando como resultado Q3, 060.00 por manzana.

2.2.2 Destino

Tanto para las microfincas, como las fincas subfamiliares y las fincas familiares, el destino de la producción es el mismo por cuanto es parte de la finalidad de los

agricultores de producir café orgánico para venderlo a las cooperativas a las cuales están asociados y tratar de colocarlo en el mercado justo a través de Fedecocagua; por tal motivo, todos tienen un objetivo en común de colocación.

2.3 NIVEL TECNOLÓGICO

Se puede afirmar que todos los productores están conscientes que para poder competir y que el producto sea aceptado por los mercados internacionales, se deben cumplir normas de calidad que están certificadas por compañías especializadas contratadas por ellos mismos, por tal motivo, existe un genuino interés por parte de los asociados a capacitarse y a cumplir con los requisitos que les imponen, así como adecuar sus instalaciones y su proceso productivo a las exigencias observadas. En este sentido, se puede considerar que a pesar de no utilizar ningún abono químico, ni fertilizantes, ni herbicidas, ni algún ingrediente que apoye el aumento de rendimientos, el nivel tecnológico es de grado II por cuanto requiere de conocimiento técnico especial porque la técnica de siembra del café orgánico difiere del café tradicional.

Se comprobó que el 100% de los cultivos presentan características similares en la forma de cultivo, una de estas características que se ve es la preparación de terreno, ya que mantienen técnicas de preservación de suelos, semillas criollas seleccionadas, en la etapa de la recolección existe mano de obra asalariada, los fertilizantes utilizados son de origen orgánico.

2.4 COSTOS

Los costos de producción varían de acuerdo al tamaño de la finca y no tanto por lo que requieran de insumos sino más bien por lo que deben los productores de pagar como mano de obra asalariada puesto que entre mayor es el tamaño de finca, más necesidad de contratar mano de obra hay por la presión del tiempo en

que se debe levantar la cosecha; de lo contrario los productores preferirían utilizar la mano de obra familiar porque su ganancia es limitada.

2.4.1 Costo en microfincas

Se presenta el cuadro de costo de producción según encuesta e imputados, del café:

Cuadro 13
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico Pergamino
Costo Directo de Producción
Fincas Familiares, Nivel Tecnológico II
Período del 01 de Julio de 2003 al 30 de Junio de 2004
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputado	Variación	%
Insumos	10,800.00	10,800.00		
Mano de obra	5,400	50,690.00	45,290.00	(839)
Costos indirectos variables	720.00	18,740.00	18,020.00	(2,503)
Total	16,920.00	80,230.00	63,310.00	(374)

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

La mano de obra empleada es familiar y en forma temporal se contratan trabajadores para la época de cosecha, en los costos indirectos variables se incluyó el valor de los costales que utilizan para guardar el café. Los datos imputados contemplan la mano de obra por el salario mínimo, las prestaciones laborales y la cuota patronal.

La intención de este cuadro es que se tome en cuenta que si el productor tuviera que tomar en consideración todos los costos o gastos imputados, se mantendría en pérdida pero en la realidad no sucede así o de lo contrario ya no produciría y se dedicaría a otra actividad.

2.4.2 Costos en fincas subfamiliares

En el siguiente cuadro presenta los costos de producción según encuesta e imputados del café:

Cuadro 14
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Costo de Producción Según Encuesta e Imputados
Producción de Café
Fincas Subfamiliares
Período del 01 de Julio de 2003 al 30 de Junio de 2004
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados	Variación	%
Insumos	57,960	57,960	-	-
Mano de obra	125,580	294,707	-169,127	-135
Costos indirectos variables	3,864	108,627	-104,763	-2,711
Total	187,404	461,294	-273,890	(146)

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En los datos encuestados se incluye los costos de mano de obra que es utilizada en la cosecha del producto, aunque el jornal que se paga oscila entre Q15.00 a 20.00 que es menor al salario mínimo. En los datos imputados se incluye el salario mínimo, más las prestaciones laborales y la cuota patronal.

2.4.3 Costos en fincas familiares

A continuación se presenta el costo de producción de café orgánico en pergamino:

Cuadro 15
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico Pergamino
Costo Directo de Producción
Fincas Familiares, Nivel Tecnológico II
Período del 01 de julio de 2003 al 30 de junio de 2004
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados	Variación	%
Insumos	31,050	31,050	-	-
Mano de obra	37,950	89,059	(51,109)	(135)
Costos indirectos variables	1,380	33,040	(31,660)	(2294)
Total	70,380	153,149	(82,769)	(118)

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior muestra que el costo de los insumos asciende a Q.31,050.00 cantidad que contemplan el abono orgánico y por las extensiones de terreno necesitan para el proceso productivo cantidades mayores de dicho abono, por lo tanto no existe variación; en los costos encuestados se incluyen la mano de obra que contratan los productores para las limpias y la cosecha, es necesario mencionar que en la época de la cosecha del café la mano de obra es escasa, por lo que hombres, mujeres y niños son contratados. En los costos imputados se incluye el costo del jornal por el salario mínimo para actividades agrícolas, más las prestaciones de ley.

2.5 FINANCIAMIENTO

Se presenta el cuadro de financiamiento el cual demuestra con que recursos fueron utilizados para la producción de café en las microfincas:

Cuadro 16
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico Pergamino
Financiamiento de la Producción
Microfincas, Nivel Tecnológico I
Año 2004

Descripción	Café	Recursos Propios	Recursos Ajenos
Insumos	10,800	10,800	
Mano de obra	5,400	5,400	-
Costos indirectos variables	720	720	-
Total	16,920	16,920	

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El café es uno de los cultivos que se comercializa en este municipio, por lo que los recursos utilizados corresponden a la venta de este producto y el cual se utiliza para invertir en las siguientes cosechas. En este caso no se están utilizando recursos ajenos para el financiamiento sino únicamente se dispone de recursos propios.

El siguiente cuadro muestra los recursos utilizados para la producción de café de las fincas subfamiliares:

Cuadro 17
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Financiamiento de la Producción
Fincas Subfamiliares
Año 2004
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Café	Recursos Propios	Recursos Ajenos
Insumos	57,960	57,960	-
Mano de obra	125,580	90,418	35,162
Costos indirectos variables	3,864	2,782	1,082
Totales	187,404	151,160	36,244

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Como lo demuestra el cuadro anterior para el cultivo del café, el 19% del total, corresponde al financiamiento requerido y el cual es proporcionado por prestamistas y el 81% restante corresponde a recursos propios.

A continuación se muestra el cuadro de financiamiento de la producción de café para las fincas familiares:

Cuadro 18
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico Pergamino
Financiamiento de la Producción
Fincas Familiares, Nivel Tecnológico II
Año 2004

Descripción	Café	Recursos Propios	Recursos Ajenos
Insumos	31,050	31,050	-
Mano de obra	37,950	21,632	16,319
Costos Indirectos variables	1,380	1,380	-
Total	70,380	54,062	16,319

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En esta unidad económica se encontró que para la producción de café se emplean recursos ajenos (anticipos) en un 23% del total del costo y es utilizado para la mano de obra, el 53% proviene de recursos propios obtenidos por ventas de cosechas anteriores o ahorros.

2.6 COMERCIALIZACIÓN

La producción de café orgánico se ha fortalecido en el municipio de Santa Eulalia, principalmente en las aldeas de Chojzunil, Quixabaj, Cunín, Cocolá Grande y Cocolá Chiquito; debido a que es un café de altura, que reúne características de sabor y calidad, que son bien aceptados en el mercado internacional, además, es apreciado por no utilizar abono químico para su producción, sino basa su calidad en el uso de abono orgánico.

2.6.1 Proceso de comercialización

El café orgánico es un producto que provoca un fuerte impacto económico para las familias que son beneficiadas con la siembra de este producto, debido a que tienen garantizada la venta de toda su producción, por la alta demanda que presenta, constituyéndose en el producto principal por concepto de ingresos económicos.

Utiliza el proceso de comercialización en todas sus etapas y cada cosecha se ve favorecida por expectativas cada vez mejores de crecimiento sostenible, y es por ello el interés que presenta la siembra de este producto en estas regiones, que debido a sus condiciones de ubicación geográfica y clima, aseguran una demanda constante.

2.6.1.1. Concentración del café orgánico

La producción del café orgánico en pergamino de las distintas unidades productivas, se concentra en un lugar determinado que facilita la distribución hacia los diferentes destinos, así por ejemplo, el café de Chojzunil y Quixabaj, es concentrado en dos cooperativas y enviado a Barrillas, mientras que en Cunín, es concentrado por los productores mayoristas y dirigido a un acopiador rural en Santa Eulalia para ser enviado a Guatemala.

2.6.1.2 Equilibrio del café orgánico

De acuerdo a lo observado en el trabajo de campo, se puede inferir que la capacidad de producción de las unidades productivas es insuficiente para cubrir las demandas del mercado internacional. Debido a que el intermediario mayorista reserva con un año de anticipación la cosecha siguiente, no es posible que los productores dispongan de su cosecha de una manera conveniente para ellos, por lo que la utilidad de tiempo se la agrega al producto el intermediario mayorista, no así el acopiador rural ni el productor. Por esa razón el equilibrio no puede manifestarse dentro del Municipio. Lo que sí pudiera manifestarse es un desequilibrio debido a la ocurrencia de un evento no esperado como pérdida de la cosecha de alguna unidad productiva significativa; existe un equilibrio desmejorado, pues está condicionado a la capacidad de producción de las unidades productivas, sin embargo, la demanda es mayor, pues se cuenta con un mercado internacional que es grande y exigente. Se puede decir que la oferta deja insatisfecha a la demanda.

2.6.1.3 Dispersión del café orgánico

Por la finalidad de su producción, la dispersión del café orgánico se manifiesta con una cosecha anual. Debido a que la producción está dirigida primordialmente al mercado internacional, sólo puede decirse que la dispersión se da de manera organizada y planificada con prácticamente un año de

anticipación. La producción del café orgánico pergamino tiene un solo comprador mayorista que es quien la saca del Municipio para trasladarla hacia la capital de Guatemala y continuar con el proceso de transformación dándole una utilidad de forma, utilidad de tiempo y utilidad de lugar. Debido a que la producción está dirigida primordialmente al mercado internacional, la dispersión se da de manera organizada y planificada con un año de anticipación. El volumen de producción lo determina la cantidad de unidades productivas y se incrementa en la medida que se incorporan nuevos productores a la asociación que concentra y dispersa la producción hacia el intermediario mayorista.

2.6.2 Análisis de la comercialización

Se refiere al estudio de los entes que participan en el proceso de comercialización, describe las funciones para la transferencia de los productos y analiza el comportamiento de los vendedores y compradores.

2.6.2.1 Análisis Institucional

Involucra la participación tanto de los productores como de los intermediarios y los consumidores finales.

✓ Productor

Los productores de las microfincas, fincas subfamiliares y fincas familiares participan activamente en el proceso de comercialización. Esta figura es representada por el agricultor, jefe de familia, o el representante de hogar.

En los casos tomados en la muestra, se encontró que todos poseen en propiedad la tierra que destinan para el cultivo de este producto, que siembran y cosechan con la finalidad de comercializarlo a través de asociarse a la cooperativa de la región o de venderlo directamente a otros intermediarios. El productor traslada su cosecha a la cooperativa local en la que está asociado.

✓ Acopiador rural

Es el primer enlace entre el productor y el resto de intermediarios. Reúne o acopia la producción rural dispersa y la ordena en lotes uniformes.

El acopiador rural esta representado por la Cooperativa local que es la entidad que regula la compra-venta y la traslada al Mayorista.

✓ Mayorista

Los mayoristas cumplen un papel protagónico en el equilibrio y la dispersión del café orgánico, porque son ellos, los que llegan a concentrar todo el café orgánico que se destina hacia la exportación.

El mayorista cumple un papel importante en el equilibrio y la dispersión del café orgánico, porque es el que concentra todo el café orgánico que se destina hacia la exportación. Entre los mayoristas principales están: la Federación de Cooperativas de Café de Guatemala -FEDECOCAGUA- y la Asociación Barillense de Agricultores -ASOBAGRI-. En Guatemala existen beneficios que transforman el café pergamino, en café oro. La mayor parte de la producción de Santa Eulalia es transformada por el mismo mayorista que la adquiere. Las empresas transformadoras del café de Santa Eulalia hacen el papel de exportadoras. Se debe aclarar que desde el punto de vista comercial, el consumidor final es el propio mayorista pues es el que lo saca del Municipio y luego lo transforma y lo exporta, pero para esa actividad no se cuentan con registros para un seguimiento de costos de mercadeo.

✓ Empresas transformadoras

En Guatemala existen beneficios que maquilan el café en pergamino, para transformarlo en café oro, que es como lo exportan. Para el caso de Santa Eulalia, todo el café lo traslada Fedecocagua hacia Villa Nueva, municipio de Guatemala, donde cuentan con un beneficio seco el cual transforma el café en

pergamino a café oro; allí también lo clasifican y lo condicionan para la exportación.

✓ Exportador

Participan en el canal de comercialización como los intermediarios entre los mayoristas y los compradores del extranjero. También es FEDECOCAGUA la que tiene los contactos necesarios y la operatividad que debe contar una institución que ya tiene representación en el extranjero y ello es importante por cuanto le garantiza y le da seguridad a los afiliados a la misma de que su producto tiene la certeza de ser colocado en el mercado internacional.

✓ Minorista

Son los que después de recibir el café ya procesado, lo colocan en los diferentes lugares de consumo tanto en el extranjero como en el mercado local.

✓ Consumidor final

Juega el papel más importante de la cadena de comercialización, por cuanto representa el destino último de la producción.

2.6.2.2 Análisis funcional

Se refiere a la manera en que se realizan las actividades para encaminar los productos desde su producción hasta su consumo, con una secuencia lógica y ordenada. Está integrado por las funciones físicas tales como el acopio, el almacenamiento, el empaque y el transporte; también se incluyen en éste análisis las funciones de intercambio como la compra-venta y la determinación de precios, para finalizar con las funciones auxiliares como lo son la información de precios y de mercado, el financiamiento y riesgos.

✓ Funciones físicas

Son las que comprenden el proceso de transferencia del producto desde el acopio hasta la distribución al consumidor final.

- Acopio del café orgánico

Los productores del café orgánico que están organizados, lo llevan a la cooperativa de origen como a la Cooperativa de Chojzunil, la Cooperativa de Quixabaj y la Cooperativa de Cocolá Grande, constituyéndose éstas, en centros primarios de acopio ya que es allí donde fluye y se regula la comercialización, además son centros estables bien definidos con instalaciones físicas permanentes y mobiliario complementario. Por otra parte, los productores que no están organizados sino que son independientes, llevan su café al mercado local de Santa Eulalia o a Barillas y allí lo venden a compradores que forman centros de acopio temporales, mientras trasladan lo recolectado hacia los intermediarios mayoristas.

- Almacenamiento del café orgánico

Desde que se realiza la cosecha, los productores empiezan almacenando su café en sacos de brin en forma de café pergamino realizando ellos, el beneficio húmedo, al cual se le aplicó un proceso de transformación desde cerezo a pergamino brindándole una utilidad de forma que es como lo comercializan. En los centros de acopio permanentes se almacena el producto con el propósito de ajustar la oferta a la demanda de manera temporal debido a que se lleva a cabo por pocos días mientras se coordina el transporte hacia los lugares de almacenamiento mayoritario.

- Empaque del café orgánico

Únicamente se utilizan costales de brin para el acondicionamiento del café pergamino.

- Transporte del café orgánico

Los productores llevan su café hacia los lugares de acopio por medio de pickups cuando son largas distancias, de lo contrario, lo transportan con bestias de carga. De los centros de acopio locales se lo llevan a Santa Eulalia o a Barillas en camiones y pickups que envía el Mayorista.

✓ Funciones de intercambio:

Son las que se relacionan con la transferencia de derechos de propiedad de los productos tales como la compra-venta y la determinación de precios.

- Compraventa del café orgánico

Esta función se manifiesta en la comercialización de este producto el cual utiliza el método de la inspección en la zona productora entre los acopiadores rurales, también utilizan el método por muestra entre los productores no asociados y por descripción entre los productores asociados dado el registro que se tiene de ellos y que suelen ser del conocimiento del intermediario Mayorista.

- Determinación de precios

Siempre en todos los productos rigen los precios del mercado nacional como parámetro para subir o bajar los mismos, sin embargo en condiciones de concurrencia, es frecuente utilizar el método de regateo para homogenizar los precios y que éstos sean libremente aceptados por el consumidor. Para el café orgánico se maneja el precio para el productor de Q500.00 el quintal en pergamino, a la Cooperativa le pagan Q 650.00 por quintal también en pergamino y al mayorista le pagan Q 1130.00 el quintal ya procesado a café oro. Hay que tomar en cuenta que para convertir un quintal de café pergamino a café oro hay que realizar un valor de conversión porque se pierde cantidad al pasar del beneficio húmedo al beneficio seco y luego a la clasificación.

✓ Funciones auxiliares

Contribuyen a la ejecución de las funciones físicas y de intercambio ya descritas. Entre ellas se menciona la Información de precios, el financiamiento y la aceptación de riesgos.

- Información de precios y de mercado

Los precios que regirán para el mercado del café orgánico serán manejados por los consumidores internacionales en el Mercado Justo que es donde tiene aceptación el café orgánico. El productor se informa del precio del café por medio de la cooperativa a la cual se encuentra asociado, o bien, a través del noticiero radial de la localidad. La cooperativa obtiene información de los mayoristas y de los distintos medios de difusión nacional. Los mayoristas a su vez, se encuentran informados por medio de las asociaciones y federaciones nacionales e internacionales, así como, por los medios de comunicación nacional.

- Financiamiento

El financiamiento encontrado para la comercialización del café es de fuentes internas, la cooperativa como acopiador mayorista utiliza los recursos propios y si algún productor necesita dinero para sufragar algunos gastos de su cosecha, pide un anticipo sobre la producción y con ello logra cubrir sus necesidades económicas más inmediatas. Lo mismo hace el acopiador rural representado por la Cooperativa, ante el intermediario mayorista, pues éste anticipa parte del dinero para garantizarse así que los productores van a comprometerse a venderles la cosecha.

- Aceptación de riesgos

Para el caso del café orgánico el riesgo permanente es que deje de participar en el mercado justo, lo que significaría una pérdida total para los productores y para

todos los participantes del canal de comercialización. Para mantenerse en el mercado justo, se debe de cumplir con todas las exigencias de certificación que imponen, se debe mantener la buena calidad por la que logró entrar y debe competir con la oferta de otros países. Aunque el productor compromete su cosecha con un año de anticipación, ello no le garantiza que va a recibir el total del precio acostumbrado, por lo que corre el riesgo de una posible baja de precios por diversas causas internacionales. También está consciente de las exigencias que demandan los compradores mayoristas para mantener la calidad del producto que se ofrece, el cual es para exportación y necesita cumplir con estándares de calidad preestablecidos por normas vigentes para este tipo de producto con carácter ecológico, como es el café orgánico. Debe estar muy atento al control de plagas y eventualidades para no perder la cosecha o desaprovechar su rendimiento puesto que cada parte de la siembra y del proceso de transformación es muy valioso.

2.6.2.3 Análisis estructural

Se refiere al papel que juegan los productores, consumidores e intermediarios en su condición de participantes en el proceso de la comercialización y se analiza a través de la conducta de mercado que adoptan los entes participantes en el proceso de comercialización.

✓ Conducta de mercado

Mientras que las condiciones de certificación sean aceptadas por los oferentes tales como los grandes mayoristas que trasladan los requerimientos a las Cooperativas y éstas a los productores, se puede decir, que se garantiza que este producto siga teniendo el impacto económico para las poblaciones beneficiadas dentro del Municipio. Es importante aclarar que como en toda actividad productiva que se comercialice, tiene sus irregularidades que se manifiestan en el comportamiento de los participantes, de tal manera que este

tipo de producto permite también que haya productores que no desean asociarse debido que prefieren trabajar de manera independiente y tratan de vender su café directamente al intermediario mayorista, sin embargo existen acuerdos que regulan el mercado por lo que previo ha aceptarles el café realizan análisis de calidad y se le cancela al acopiador rural o sea a la Cooperativa. Dicha situación provoca incomodidad al productor asociado quien lo considera como competencia desleal, debido a que el productor asociado goza de capacitación técnica y apoyo económico.

✓ Eficiencia del mercado

La comercialización se desarrolla de manera organizada y planificada, las cooperativas cuentan con equipo de informática y asesoría técnica. Por lo mencionado se puede decir que existe un nivel aceptable de eficiencia entre los participantes del mercado.

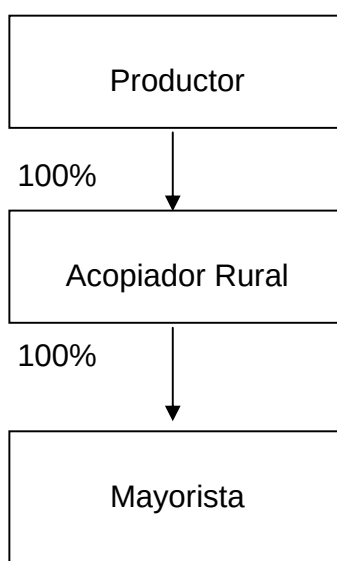
2.6.3 Operaciones de comercialización

Es la secuencia que llevan los productos desde su producción hasta su consumo iniciando con los canales de comercialización, se continúa cuantificando los márgenes de comercialización y se comparan con otros productos a través de los factores de diferenciación.

2.6.3.1 Canal de comercialización

Se refiere a la vía de paso de los productos hacia el consumidor y la cantidad en porcentaje que se va quedando con cada ente participativo del canal de comercialización.

Gráfica 1
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico
Canal de Comercialización
Microfincas, subfamiliares y familiares
Año 2004



Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En la gráfica anterior se muestra el canal de comercialización del café orgánico para las microfincas, fincas subfamiliares y fincas familiares. Se observa que el productor lo lleva a la cooperativa, donde se acopia para luego trasladarlo al mayorista, quien lo transforma y lo exporta al extranjero. Para el Municipio, el mayorista toma el papel de consumidor final pues después que él lo adquiere se le pierde secuencia de lo que sucede con el producto.

2.6.3.2 Márgenes de comercialización

Muestra los valores que cada uno de los participantes en el proceso de comercialización obtiene en esta transacción.

Cuadro 19
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Producción de Café Orgánico Pergamino
Márgenes de Comercialización
Microfincas, Fincas Subfamiliares y Fincas Familiares
Año 2004
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Precio de Venta	Margen Bruto	Costos de Mercadeo	Margen Neto	Participación %
Productor	500				44
Acopiador rural	650	150	15	135	14
Transporte			15		
Intermediario mayorista	1130	480	331	149	42
Fletes			10		
Seguros			10		
Gastos mercadeo			3		
Certificaciones			15		
Beneficio			152		
Costo financiero			90		
Administración			42		
Imp. Anacafé			9		
Total costo de mercadeo			346		
Totales		630	346	284	100

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior refleja el alto porcentaje que percibe el productor, y esa es la razón por la que los habitantes se dedican a este cultivo, dado los altos ingresos que para ellos representa, en comparación a cultivos tradicionales. Para la intermediación, también significa un ingreso satisfactorio, debido al volumen de producción que comercializan.

Es importante destacar, que se comercializa en un 100% por medio de las cooperativas, quienes lo acopian, y luego lo venden a intermediarios mayoristas y éstos se encargan de maquilarlo y exportarlo. En ese proceso de comercialización se dan tres precios importantes; el primero es como se lo

pagan al productor y es de Q 500.00 el quintal, luego el mayorista le paga Q. 650.00 por cada quintal a la cooperativa y el mismo intermediario mayorista lo maquila y lo exporta, vendiéndolo a Q 1,130.00 el quintal, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Los cálculos que sustentan este cuadro se presentan a continuación:

Margen bruto de comercialización

$$\text{MBC} = \frac{\text{Precio Mayorista} - \text{precio productor}}{\text{Precio Mayorista}} \times 100$$

$$\text{MBC} = \frac{\text{Q.1, 130.00} - \text{Q.500.00}}{\text{Q.1, 130.00}} = 0.56 \times 100 = 56\%$$

Para calcular el valor absoluto se multiplica el porcentaje del MBC por el precio pagado por el consumidor: así, $0.56 \times \text{Q.1, 130.00} = \text{Q.630.00}$, que es la diferencia de precio o margen bruto.

El margen bruto del 56% significa que por cada Q.100.00 que paga el mayorista, Q.56.00 corresponden a la intermediación y Q.44.00 al productor.

Participación del productor

La participación del productor (PDP) es la porción del precio pagado por el mayorista que corresponde al agricultor. Así por ejemplo:

$$\text{PDP} = \frac{\text{Precio Mayorista} - \text{Margen bruto de mercadeo}}{\text{Precio Mayorista}} \times 100$$

$$\text{PDP} = \frac{\text{Q.1, 130.00} - \text{Q.630.00}}{\text{Q.1, 130.00}} = 0.44 \times 100 = 44\%$$

Según este resultado, el productor participa con el 44% del precio final y la intermediación con el 56% restante.

Margen neto de comercialización

El margen neto de comercialización es el porcentaje sobre el precio final que percibe la intermediación como beneficio neto al deducir los costos de mercadeo.

$$\text{MNC} = \frac{\text{Margen bruto comercialización} - \text{costos de mercadeo}}{\text{Precio Mayorista}}$$

$$\text{MNC} = \frac{\text{Q.630.00} - \text{Q.346.00}}{\text{Q.1, 130.00}} = 0.2513 \times 100 = 25\%$$

$$\text{MNC} = 0.2513 \times \text{Q.1, 130.00} = \text{Q.284.00}$$

A continuación se muestra el resumen de los cálculos:

Precio de venta del productor Q.500.00

Precio de compra del acopiador Q.650.00

Precio pagado por el mayorista Q.1, 130.00 Este es el precio que equivale al pagado por el consumidor porque hasta aquí sale del Municipio.

$$\text{MBC de toda la intermediación} = \frac{\text{Q.1, 130.00} - \text{Q.500.00}}{\text{Q.1,130.00}} = 0.5575$$

$$\text{MBC acopiador rural} = \frac{\text{Q.650.00} - \text{Q.500.00}}{\text{Q.1, 130.00}} = 0.1327$$

$$\text{MBC mayorista} = \frac{\text{Q.1, 130.00} - \text{Q.650.00}}{\text{Q.1, 130.00}} = 0.4247$$

Q.1, 130.00

	%	Precio	M Bruto
Precio acopiador	= 0.13274	x Q.1, 130.00	= Q.150.00
Precio mayorista	= 0.42477	x Q.1, 130.00	= Q.480.00
Precio intermediación	= 0.55752	x Q.1, 130.00	= Q.630.00
Precio productor	= 0.44247	x Q.1, 130.00	= Q.500.00

Como se puede observar en los cálculos realizados anteriormente, el margen de comercialización tiene el objetivo de sufragar tanto los costos como los riesgos en el proceso del mercadeo y generar un beneficio a los intermediarios en el proceso de distribución mientras que el la participación del productor tiene como finalidad cubrir los costos de producción y riesgos de la producción adicionándole un beneficio neto al productor.

2.7 ORGANIZACIÓN

La organización que presenta el cultivo del café tanto en microfincas como en fincas subfamiliares y fincas familiares es de carácter informal de tipo familiar.

El diseño de la organización está determinado por una estructura de forma que el jefe de familia es quien decide y elige la opciones de cultivo, así mismo el que contrata si es necesario a las personas que pueden ayudarle a levantar la cosecha del café, sin embargo es generalizado que las personas que contrata sean miembros de la familia o allegados como primos, hermanos, tíos etc. La forma o sistema de organización se muestra como en otros cultivos de forma lineal donde la autoridad y responsabilidad se transmiten íntegramente por una sola línea para cada persona del grupo.

No existe en la organización del cultivo del café la complejidad de niveles jerárquicos ni división de trabajo, así como reglamentos o procedimientos que dirijan a los participantes en el cultivo; lo que si se evidencia es la forma como fluye la toma de decisiones que recae directamente en el jefe de familia.

2.7.1 Generación de empleo

La generación de empleo que se observó en la muestra obtenida en el Municipio para el cultivo del café está caracterizada por la necesidad de corte de la cosecha pues cuando llega el tiempo del corte del café, este tiene que ser cortado en el tiempo preciso pues de no ser así el café puede tomar otro sabor, según los datos obtenidos a través de la muestra se puede determinar que las extensiones no son grandes, pero se hace necesario el contratar a personal, que en la mayoría de ocasiones son miembros de la familia de segundo grado es decir primos, cuñados, hermanos, etc. Lo que provoca invertir una cantidad menor a la que normalmente se haría con personal ajeno al parentesco familiar. El café es el producto que ocupa el tercer lugar en volumen de producción, sin embargo es el que permite obtener ingresos, debido a que se comercializa en un 100%. Además es una fuente generadora de empleos para los habitantes del municipio.

CAPITULO III

PROYECTO PRODUCCION DE REPOLLO

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En el trabajo de campo que se realizó en el municipio de Santa Eulalia durante el mes de junio, se observó que existen condiciones propicias para la producción de otros cultivos, que pueden significar ingresos económicos para la población, más que sólo auto consumir lo que producen de manera tradicional, y en esa vía de pensamiento es que se consideró al repollo como un producto apropiado tanto por sus características de producción como por el grado de desarrollo en materia de comercialización, puesto que se trata de un producto que los productores cultivarían con la finalidad de comercializarlo.

3.1.1 Presentación del producto propuesto

El repollo es un producto que tiene características apropiadas para su desarrollo y consumo en gran escala tanto por sus propiedades alimenticias como por la facilidad técnica de su producción.

3.1.2 Producción anual

Se tiene estimado realizar una producción anual de 192,000 repollos.

3.1.3 Mercado meta

Este proyecto generará ingresos a un número considerable de asociados mediante una organización que será la encargada de coordinar la producción y comercialización, tiene un mercado meta, constituido por los municipios de Santa Eulalia, Soloma, Todos Santos Cuchumatán, San Juan Ixcoy, San Sebastián Coatán, San Rafael la Independencia, San Mateo Ixtatán, que permitirá su crecimiento de manera gradual conforme el nivel tecnológico avance para alcanzar la rentabilidad de la producción.

3.2 JUSTIFICACIÓN

La población se dedica principalmente a la agricultura, la mayoría dispone de terreno propio que utiliza para cultivar los productos tradicionales que autoconsume, así mismo, es necesario que la población se concientice en la necesidad de producir nuevos cultivos que vayan encaminados a la creación de ingresos económicos más que para el autoconsumo.

La alternativa de sembrar repollo se considera adecuada, debido a que es un producto que es técnicamente fácil de producir y no requiere de mucha extensión territorial para lograr un volumen alto de producción, es un producto que permite hasta dos cosechas anuales y lo único que necesita aprovechar es el recurso hídrico que se tiene en abundancia en las laderas de varias aldeas del Municipio entre las que se destaca a Pett o a Paiconop, además no necesita una inversión muy elevada y permite por su expansión generar ingresos a un buen número de asociados en una organización que sería la encargada de comercializarlo, además que tiene un mercado potencial favorable que permitiría su consumo y su crecimiento de manera gradual, con forme el nivel tecnológico con que se produce se vaya incrementando. Por las características de las vías de acceso en buenas condiciones, la cantidad de terreno plano apropiado, también la disponibilidad del recurso hídrico, se estableció que la aldea Paiconop se propone como el lugar indicado para desarrollar dicho proyecto.

3.3 OBJETIVOS

Se plantean los siguientes objetivos general y específicos, respectivamente.

3.1 Objetivo general

Proponer una nueva alternativa de producción agrícola que reúna las características necesarias para su cultivo y desarrollo a un nivel que permita a

los productores beneficiados agenciarse de ingresos económicos provenientes de su comercialización.

3.2 Objetivos específicos

- ✓ Desarrollar un programa de conocimiento y capacitación técnica para el cultivo y la producción del repollo con la finalidad de comercializarlo.
- ✓ Brindar a los pobladores de las aldeas seleccionadas una opción de producción agrícola que mejore las condiciones de vida de las personas involucradas en el proyecto.
- ✓ Aprovechar las ventajas de los recursos naturales disponibles para el desarrollo de la producción de repollo.
- ✓ Realizar una propuesta que fundamente las bases de organización para su ulterior desarrollo.
- ✓ Dirigir al mercado agrícola de la región una nueva opción de oferta que brinde repollos de alta calidad a un precio justo.

3.4 ASPECTOS DE MERCADO

Consiste en determinar la cantidad de entidades económicas dispuestas a demandar lo ofertado en el presente proyecto y a través de ello se logre justificar la inversión necesaria que se deberá realizar para ponerlo en marcha. Así mismo, el estudio de mercado favorecerá una guía necesaria para poder tomar decisiones de comercialización que optimicen la mayor cantidad de ingresos económicos para los beneficiados en el mismo.

3.4.1 Descripción del producto

El repollo pertenece al grupo de vegetales (las crucíferas), que contiene los nutrientes que necesita el organismo, es una hortaliza con hojas insertadas en un tallo corto rodeado por más hojas comestibles. La forma de las hojas depende de la variedad, puede ser oval o casi circular, de unos 30 centímetros de anchura, de color blanco o verde, nutritiva ya que contiene vitaminas A, B, B9, C, E y K, y sales minerales especialmente calcio, hierro, fósforo y potasio.

Clasificación científica: “la col pertenece a la familia de las Crucíferas (Cruciferae) y es la especie *Brassica oleracea*”.¹

Por sus propiedades nutritivas, el repollo es consumido por cultura general en las comidas tradicionales de la cocina guatemalteca tales como guisos, curtidos, ensaladas, vinagretas, caldos, preparados para comida informal, etc.

3.4.2 Oferta

De acuerdo a la investigación realizada, la producción de repollo del municipio de Santa Eulalia es inexistente, por lo que dicho producto es importado en su totalidad desde la cabecera departamental de Huehuetenango.

✓ Oferta local

Únicamente está constituida por las importaciones procedentes de la cabecera departamental de Huehuetenango, se tomará como base el año 2000 hasta el 2004, como se detalla en el cuadro siguiente:

¹ Microsoft. Enciclopedia Virtual Encarta. Windows XP, 2004.

Cuadro 20
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Oferta Local Histórica de Repollo
Período: 2000 - 2004
(En Unidades)

Año	Producción	Importaciones	Oferta Total
2000	-	31,434	31,434
2001	-	32,076	32,076
2002	-	32,731	32,731
2003	-	33,399	33,399
2004	-	34,080	34,080

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El comportamiento tiene una tendencia favorable de crecimiento y brinda expectativas de desarrollo para este producto. Se presentan datos únicamente de importación proveniente de Huehuetenango, ya que la producción en el Municipio es inexistente.

✓ Oferta local proyectada

En el siguiente cuadro se presenta la oferta local proyectada desde el año 2005 hasta el año 2009.

Cuadro 21
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Oferta Local Proyectada de Repollo
Período: 2005 - 2009
(En Unidades)

Año	Producción	Importaciones	Oferta Total
2005	-	34,728	34,728
2006	-	35,389	35,389
2007	-	36,051	36,051
2008	-	36,712	36,712
2009	-	37,374	37,374

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior refleja la oferta proyectada hasta el año 2009, con proyección realizada por medio del método de mínimos cuadrados, $Y_c = a + b(x)$. Para el año 2005 será: $a = 32,744$; $b = 661$; $x = 3$; la “Y” calculada permite conocer la oferta proyectada del mercado local. Se puede observar que la tendencia de las importaciones se incrementa, lo cual brinda un clima de confianza y estabilidad.

3.4.3 Demanda

Tiene como objetivo determinar la demanda insatisfecha, para establecer si la producción contará con mercado suficiente para su comercialización. Se realizará a través del estudio de la demanda potencial, el consumo aparente y la demanda insatisfecha.

✓ Demanda potencial

Es la capacidad de consumo de una población local, regional o nacional y tiene relación con el crecimiento de la población, se toma como base la dieta alimenticia mínima que recomienda el Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá –INCAP- que consiste en consumir 0.24 quintales por persona, es decir un aproximado de 4.8 unidades de cinco libras cada uno, para efectos del proyecto se consideran cinco unidades de consumo per cápita.

Se propone comercializar la producción en Santa Eulalia y los municipios vecinos tales como: Soloma, Todos Santos Cuchumatán, San Juan Ixcay, San Sebastián Coatán, San Rafael La Independencia y San Mateo Ixtatán.

Cuadro 22
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Demanda Potencial Histórica de Repollo
Período: 2000 -2004

Año	Población Regional	Población Delimitada 24%	Consumo Per-Cápita Unidades	Demanda Potencial Unidades
2000	174,044	41,771	5	208,853
2001	178,742	42,898	5	214,490
2002	183,570	44,057	5	220,284
2003	188,532	45,248	5	226,238
2004	193,637	46,473	5	232,364

Fuente: Elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística –INE-, e investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior muestra que del total de la población el 24% consume repollo y el 76% no, para el efecto se consideró los gustos y preferencias alimenticias, así como los casos de prescripción médica y se excluye a los niños menores de siete años y las personas mayores de 60.

Cuadro 23
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Demanda Potencial Proyectada de Repollo
Período: 2005 -2009

Año	Población Regional	Población Delimitada 24%	Consumo Per-Cápita Unidades	Demanda Potencial Unidades
2005	198,398	47,615	5	238,077
2006	203,295	48,791	5	243,954
2007	208,193	49,966	5	249,832
2008	213,091	51,142	5	255,709
2009	217,988	52,317	5	261,586

Fuente: Elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística –INE-, e investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Según el cuadro anterior la variable población tendrá un incremento promedio del 2.43%, lo cual permite inferir que la demanda potencial del producto repollo, mantendrá un comportamiento similar.

✓ Consumo aparente

A continuación se presentan los cuadros: Consumo aparente histórico y consumo aparente proyectado con datos obtenidos en la investigación de campo:

Cuadro 24
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Consumo Aparente Histórico de Repollo
Período: 2000 - 2004
(En unidades)

Año	Producción Regional	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2000	-	31,434	-	31,434
2001	-	32,076	-	32,076
2002	-	32,731	-	32,731
2003	-	33,399	-	33,399
2004	-	34,080	-	34,080

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

La teoría manifiesta que el consumo aparente histórico se obtiene de la suma de la producción, más las importaciones y a ese total se restan las exportaciones, pero se consideran únicamente las importaciones debido a la inexistencia de la producción de repollo en el Municipio.

Cuadro 25
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Consumo Aparente Proyectado de Repollo
Período: 2005 - 2009
(En Unidades)

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2005	-	34,728	-	34,728
2006	-	35,389	-	35,389
2007	-	36,051	-	36,051
2008	-	36,712	-	36,712
2009	-	37,374	-	37,374

Proyección sobre la producción regional, realizada por medio del método de mínimos cuadrados, $Y_c = a + b(x)$, donde para el año 2005 será: $a = 32,744$; $b = 661$, $x = 3$.

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Se observa un incremento progresivo en el consumo interno aparente debido a que la producción regional mantiene un aumento moderado. Al resultar una tendencia positiva en el consumo aparente, se puede concluir que es beneficioso para el proyecto.

✓ **Demanda insatisfecha**

Representa la demanda que no está cubierta por la producción regional y la que determina la factibilidad del proyecto. Los cálculos de la demanda insatisfecha se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro 26
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Demanda Insatisfecha Histórica de Repollo
Período: 2000 - 2004
(En Unidades)

Año	Demanda Potencial	Consumo Aparente	Demanda Insatisfecha
2000	208,853	31,440	177,413
2001	214,490	32,080	182,410
2002	220,284	32,740	187,544
2003	226,238	33,400	192,838
2004	232,364	34,080	198,284

Fuente: Elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística –INE-, e investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Según el cuadro anterior la demanda insatisfecha, mantiene un crecimiento constante, lo cual permite la factibilidad en el proyecto ya que existe un crecimiento poblacional que aumenta la demanda de este producto. Para sustentar la factibilidad del proyecto, éste punto se analizará con la proyección de la demanda insatisfecha en el siguiente cuadro:

Cuadro 27
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Demanda Insatisfecha Proyectada de Repollo
Período: 2005-2009
(En Unidades)

Año	Demanda Potencial	Consumo Aparente	Demanda Insatisfecha
2005	238,238	34,720	203,518
2006	244,278	35,380	208,898
2007	250,367	36,060	214,307
2008	256,507	36,720	219,787
2009	262,698	37,380	225,318

Fuente: Elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística –INE-, e investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Como puede observarse en el cuadro anterior, en el consumo interno se perfila un incremento del 1.85% promedio, lo que evidencia la necesidad de adquirir el producto repollo; además, la demanda potencial presenta un incremento de 2.5% promedio, lo que refleja que el proyecto es factible.

Con el presente proyecto se tiene contemplado un volumen de producción de 192,000 unidades con peso aproximado de cinco libras cada una, que representan unos 9,600 quintales anuales que se distribuirá en el municipio de Santa Eulalia y los municipios vecinos de San Juan Ixcoy, Soloma, Todos Santos Cuchumatán, San Rafael La Independencia, San Mateo Ixtatán y San Sebastián Coatán.

3.4.4 Precio

Se determinó que el precio de venta del producto por docena de repollo es de Q.15.00, como es decir Q. 1.25 la unidad, mismo que puede variar de acuerdo a las exigencias del mercado. Se tomó de base el precio que rige en el mercado del Municipio de acuerdo a la información recolectada en el trabajo de campo. Es importante considerar además, los costos de producción para establecer un margen aceptable de ganancia.

3.4.5 Comercialización

Los aspectos relacionados a la comercialización del repollo serán tratados en el apartado correspondiente al capítulo IV.

3.5 ASPECTOS TÉCNICOS

En este análisis, se determinará el tamaño, localización y el proceso adecuado al cultivo de repollo con la finalidad de aprovechar al máximo los recursos. El proyecto es de tipo agrícola y comprenden los procesos productivos desde la siembra hasta la cosecha.

3.5.1 Localización del proyecto

En el análisis efectuado, se observó que los recursos humanos, físicos y financieros son accesibles en el campo en donde se propone el proyecto, y se recomienda realizarlo en una extensión de dos manzanas de terreno localizada en la aldea Paiconop, del municipio de Santa Eulalia cuyos niveles macro y micro se detallan a continuación:

3.5.1.1. Macrolocalización

Se determinó que para cubrir los requerimientos del proyecto a ejecutar se encuentran ubicados en la aldea de Paiconop, del municipio de Santa Eulalia, Departamento de Huehuetenango, República de Guatemala.

3.5.1.2 Microlocalización

El área se encuentra a 7 kilómetros de la Cabecera Municipal, en la aldea de Paiconop, tiene acceso por carretera de tercería, la cual se encuentra en estado aceptable, transitable en toda época del año, cuenta con ríos de buena afluencia de agua, y terrenos planos.

3.5.2 Tecnología

Se espera maximizar el recurso tecnológico que lleva inmerso los niveles tecnológicos II y III; así se logrará mantener la producción al transcurso de los años y alcanzar en los siguientes años un porcentaje que cubra de manera efectiva la demanda insatisfecha.

3.5.3 Tamaño del proyecto

El proyecto tendrá una duración de cinco años, se producirán dos cosechas al año con un rendimiento de 32,000 unidades por manzana en una cosecha, por lo tanto una producción de 64,000 unidades anuales en una manzana y debido a que el proyecto se llevará a cabo en tres manzanas; la producción total es de 192,000 unidades anuales.

3.5.4 Recursos

Para el desarrollo de las actividades de la organización, se han considerado tres tipos de recursos: humanos, físicos y financieros.

3.5.4.1 Humanos

Por ser el recurso más importante, es necesario que los miembros se integren a las diferentes directivas y comisiones en las cuales servirán adhonorem. Así mismo se contratará personal administrativo para iniciar su funcionamiento y se le entregará un Manual de Organización y un Manual de Normas y Procedimientos. Se solicitará los servicios de un Asesor técnico con grado de perito Agrónomo y Asesor Profesional (Ingeniero Agrónomo), los que darán servicio eventual de asesoría.

Al inicio de operaciones del proyecto se contará con 12 personas interesadas en la organización del comité, se le proporcionará los documentos necesarios que deben ser del conocimiento de todos los integrantes del comité.

3.5.4.2 Físicos

Inicialmente se utilizarán instrumentos rutinarios de labranza. Se espera utilizar tecnologías en los niveles II y III, en la medida que avance el proyecto.

El proyecto contará con las siguientes instalaciones: Un terreno de tres manzanas para la siembra y cosecha del repollo, un local donde se instalará una oficina con un lugar para guardar las herramientas e insumos de trabajo, además de una bodega para acopiar y almacenar el producto.

3.5.4.3 Financieros

El recurso financiero necesario para iniciar el proyecto se obtendrá a través de un préstamo de Q.25,000.00, solicitado a una entidad bancaria con un

porcentaje de interés del 9% semestral sobre saldo y un aporte de los doce miembros del comité por un monto de Q.2,586.83 cada uno. Dicho financiamiento se detalla en el estudio financiero del proyecto

3.5.5 Producción

El proyecto se desarrollará en una extensión de tierra de tres manzanas, con un volumen de producción anual de 192,000 unidades con dos cosechas al año, la cual se mantendrá uniforme durante los cuatro años siguientes.

Al efectuar un análisis de proyección de la oferta de la producción, ésta quedará de la siguiente manera:

Cuadro 28
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenando
Proyecto: Producción de Repollo
Programa de Producción
Período 2005 - 2009

Año	No. Manzanas	Producción Unidades	Producción Anual Unidades	Precio Venta Q	Valor Total Q
2005	3	64,000	192,000	1.25	240,000
2006	3	64,000	192,000	1.25	240,000
2007	3	64,000	192,000	1.25	240,000
2008	3	64,000	192,000	1.25	240,000
2009	3	64,000	192,000	1.25	240,000
Total			960,000		1,200,000

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Al finalizar los cinco años de producción de repollo se tendrá un total que cubrirá los objetivos previstos de inversión.

3.5.5.1 Proceso productivo

Consiste en una serie de actividades que se desarrollan desde la preparación del terreno donde se iniciará la siembra, por sus etapas de mantenimiento y desarrollo hasta su cosecha.

✓ Preparación del suelo

La preparación del suelo es fundamental para la producción, la preparación del terreno se realizará en forma manual, con machetes y azadón, se debe limpiar el terreno, remover y revolver, trazar surcos y picar la tierra.

✓ Riego

Por las características climatológicas del lugar el riego es natural y además se realiza en forma manual, empero, cuando la época lluviosa cese deberá realizarse a través del riego artificial de la forma tradicional en donde se utilizará recipientes que servirán para regar el agua sobre los cultivos.

✓ Control de maleza y limpiezas

Se efectuará en forma manual con machete y forma química con la aplicación de insecticidas, fungicidas, y herbicidas que mantendrán el terreno libre de malezas que afecten el crecimiento del repollo.

✓ Siembra

Se realizará por medio de transplante de semilleros, los cuales serán cultivados en terrenos preparados para tal efecto.

✓ Fertilización

Se efectuará a los ocho días después del transplante por medio de elementos químicos que ayudarán a que ésta sea más efectiva.

✓ Control fitosanitario

A los ocho días de germinados las plantas se aplicará la solución de productos fitosanitarios en las marcas disponibles en el mercado

✓ Cosecha

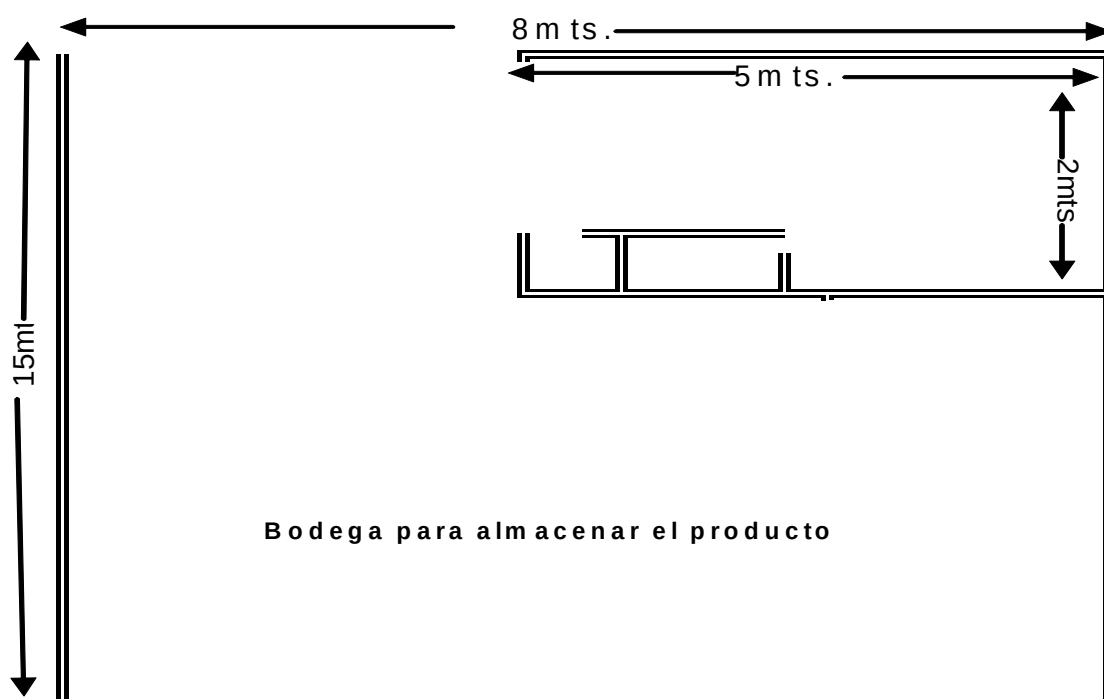
En los 65 y 90 días después del trasplante, el repollo debe cortarse ligeramente por debajo de la base la cabeza, dejándole de 3 a 4 hojas de las que envuelven el repollo para favorecer una buena protección del mismo en su transporte.

Distribución en planta

Será necesario el uso de una bodega para el acopio y clasificación del producto. Las dimensiones de la bodega serán de 15 x 8 metros, dentro de la cual se efectuará labores rutinarias previas a su distribución, además se instalará dentro de la misma un espacio de 10 metros cuadrados donde funcionará la oficina.

A continuación se presenta el plano de las instalaciones del centro de acopio de repollo:

Gráfica 2
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Diagrama de Planta



Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En la gráfica anterior se muestra el diseño de la bodega de acopio así como la distribución de oficinas para la administración del proyecto.

3.5.6 ASPECTOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL DEL REPOLLO

La organización empresarial, es la forma técnica de coordinar las funciones y actividades que llevan a cabo en una institución, cuyas labores son realizadas por personas dedicadas a ejecutarlas, y a la vez tratar de optimizar los recursos humanos, financieros y físicos, a fin de obtener la máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos.

La situación empresarial de las actividades productivas para el repollo dentro del Municipio es la siguiente:

✓ Organización empresarial actual

En la investigación realizada, se comprobó que en la Comunidad de Paiconop, del municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango, no se cuenta con ningún tipo de organización legalmente establecida, a excepción de los comités pro mejoramiento de índole social

✓ Organización empresarial propuesta

Se propone la formación de un comité, constituido por ocho asociados quienes aportarán capital de trabajo y mano de obra, que de acuerdo a los estatutos internos de la misma, estarán obligados a cumplirlos con el fin de facilitar el desarrollo tecnológico, el acceso al crédito, la minimización de los costos, y aumentar el poder de negociación.

✓ Tipo y denominación de la organización

De acuerdo a la investigación de campo realizada, la mayor parte de los asociados consideran adecuado la formación de un comité agrícola encargado del cultivo, producción y comercialización del repollo, cuya denominación será "Comité Agrícola de Paiconop, Santa Eulalia".

3.5.6.1 Marco jurídico

Su constitución, regulación y funcionamiento, se regirá por normas y estatutos internos y externos previamente discutidos y analizados en Asamblea General.

✓ Normas internas

El comité para coordinar sus operaciones se regirá por normas internas que regulen su funcionamiento, para ello se presentan las siguientes:

✓ Estatutos:

Todo comité para su eficaz funcionamiento necesita instrumentos legales con normas que deben cumplir sus asociados. Estas disposiciones las definen los asociados en las asambleas de constitución y para todos es obligatorio su cumplimiento. Deberán contener los aspectos siguientes:

1. Denominación y domicilio del comité.
2. Objetivos específicos.
3. Servicios que proporcionará.
4. Forma de administración y fiscalización de sus operaciones.
5. Aportaciones de los asociados.
6. Derechos y obligaciones de sus asociados.
7. Requisitos de ingreso.
8. Forma de distribución de excedentes entre los asociados.

✓ Reglamentos:

El comité contará con sus propios reglamentos que serán elaborados por el consejo de administración y aprobados en la Asamblea General de asociados.

✓ Manuales administrativos:

Son documentos que constituyen información sobre la organización y funciones de cada órgano y el personal que compone el comité.

✓ Políticas:

Son disposiciones que dicta el consejo de administración, como la capacitación de sus asociados, incentivos de producción y salarios, y mejoramiento de métodos.

✓ Normas externas

El comité se regirá por leyes de carácter general, entre las cuales se mencionan las siguientes:

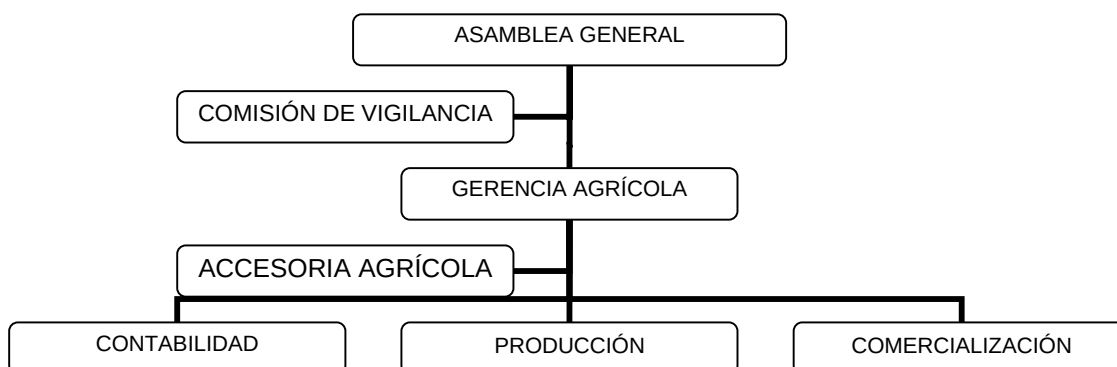
- Constitución Política de la República de Guatemala.
- Código Civil.
- Código de Trabajo.
- Ley y Reglamento del Impuesto sobre la Renta.
- Ley y Reglamento del IGSS.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.

3.5.6.2 Estructura de la organización

Se espera que al transcurrir los meses, ésta estructura será sujeta de cambios necesarios, pues el personal adquirirá un mejor grado de dominio que a la vez permitirá involucrar a más personas para obtener mejores resultados.

En el siguiente organigrama se refleja la estructura propuesta:

Gráfica 3
Municipio Santa Eulalia, Departamento de Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Estructura de la Organización
Año: 2004



Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Justificación

Debido a que los agricultores de la comunidad, no cuentan con recursos para trabajar en forma individual, es necesario recomendar la implementación de una organización de tipo social que vele por el bienestar de la población productiva, para unificar fuerzas y recursos para el desarrollo.

Objetivos

Dentro de los objetivos que se pretenden alcanzar con la creación del comité, se mencionan los siguientes:

- ✓ Constituir una organización al servicio de los productores asociados, con el fin de obtener mejores alternativas de solución a sus problemas de producción y comercialización para su bienestar socioeconómico.
- ✓ Adquirir insumos agrícolas a bajo costo y de buena calidad para beneficiar a todos los asociados.
- ✓ Asistir a los asociados en aquellas actividades que sean necesarias.

3.5.6.3 Funciones del comité

Entre las funciones que tendrá a su cargo el comité, están:

- ✓ Gestionar los préstamos que se utilizarán como capital de inversión, para el desarrollo del cultivo, industrialización y comercialización.
- ✓ Gestionar ante el sector agrícola público y privado, la asistencia técnica necesaria para los asociados.
- ✓ Adquirir los insumos, bienes y servicios que sean necesarios para el desarrollo de sus actividades.
- ✓ Coordinar al personal encargado para la producción y cosecha del cultivo.
- ✓ Instalar centros de selección, clasificación y almacenamiento.
- ✓ Coordinar los canales de comercialización del producto.

3.5.6.4 Funciones de las unidades administrativas

El comité contará con una organización funcional, centralizará las mismas en cada puesto o se ubicará en varios sitios con equidad.

✓ De la asamblea general

Se deberá constituir en más de un 50% a asambleas generales ordinarias y extraordinarias. Al invitarlos a su convocatoria se les indicará el lugar, día y hora, con el objetivo de aprobar o improbar los estados financieros; la elección de los miembros titulares del consejo de administración, comisión de vigilancia, aprobar anualmente el plan de trabajo y el presupuesto de ingresos y egresos, y/o cualquier otro punto de agenda.

✓ De la comisión de vigilancia

Es el órgano encargado del control y fiscalización del comité. Debe velar que sus actividades se realicen con eficiencia y eficacia.

✓ Contabilidad

Es la encargada de velar que las actividades administrativas y financieras se realicen con eficiencia. Mantener los registros contables al día y demás funciones que previamente serán definidos.

✓ Producción

Será la encargada de preparar el terreno para la plantación; velarán por su adecuado y permanente mantenimiento, preparar los fungicidas, herbicidas, riego y demás elementos necesarios para el óptimo resultado de la producción.

✓ Comercialización

Será la encargada de contactar, mantener y atender a los compradores del producto.

3.6 ASPECTOS FINANCIEROS

En este estudio se determina la factibilidad financiera del proyecto; es decir, que sea posible obtener los recursos requeridos para la inversión y operación, así como la obtención de financiamiento para lograr los objetivos planteados.

3.6.1 Plan de inversión

Consiste en el programa de desembolso de la inversión en sus diferentes etapas, a continuación se detallan los gastos durante el primer año:

Cuadro 29
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Plan de Inversión
Año Uno
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Primer mes	Al Sexto Mes	Total
Inversión fija			8,607
Herramientas	1,102		
Equipo agrícola	2,380		
Mobiliario y equipo	1,625		
Gastos de organización	3,500		
Capital de trabajo			47,435
	11,508		
Insumos			
Mano de obra		12,538	
		6,027	
Costos indirectos variables			
Gastos variables de venta		700	
Costos y gastos fijos		16,662	
Total			56,042

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004

La erogación para la inversión fija se hace en el primer mes al inicio del proyecto, por lo que el financiamiento es primordial para la ejecución del proyecto.

3.6.1.1 Inversión fija

Es el desembolso que se tiene que realizar para iniciar la producción y por lo mismo, es la erogación más fuerte que se tiene en el proyecto. A continuación se presentan los bienes tangibles e intangibles que son necesarios para iniciar el proyecto:

Cuadro 30
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Inversión Fija
Primer Año

Descripción	Cantidad	Unitario Q	Parcial Q	Subtotal Q	Total Q
Tangible					5,107
Herramientas				1,102	
Azadones	6	60	360		
Piochas	4	30	120		
Barretas	1	180	180		
Palas	2	30	60		
Machetes	2	20	40		
Rastrillos	2	25	50		
Cuchillos	12	15	180		
Limas	6	12	72		
Regaderas de mano	1	40	40		
Equipo agrícola				2,380	
Bomba de mochila para fumigar	4	520	2,080		
Carretillas de mano	2	150	300		
Mobiliario y equipo				1,625	
Escritorio	1	450	450		
Silla	2	100	200		
Archivo	1	300	300		
Máquina de escribir	1	400	400		
Sumadora	1	275	275		
Intangible					3,500
Gastos de organización				3,500	
Total					8,607

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior muestra la inversión fija del proyecto de repollo, los cuales son objetos de depreciación de acuerdo a los porcentajes establecidos por el decreto 26-92, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto de la República de

Guatemala². En dicho cuadro no se incluye el terreno, debido a que el arrendamiento de la tierra es más rentable.

3.6.1.2 Capital de trabajo

Es el total de los recursos reales y financieros que formarán parte del proyecto y serán utilizados para las operaciones normales durante un ciclo productivo determinado, es decir el capital adicional, con el que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa. A continuación se muestran los componentes del capital de trabajo:

Cuadro 31
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Inversión en Capital de Trabajo
Año 2005
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Valor Total
Insumos	11,508.00
Mano de obra	11,881.11
Costos indirectos variables	5,699.58
Gastos variables de venta	252.00
Gastos fijos de administración	33,023.68
Total	47,435.00

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior muestra los rubros tecnológicos, administrativos, legales etc. que por la naturaleza del proyecto se debe considerar.

3.6.1.3 Inversión total

Está integrada por todos los elementos que intervienen en la realización del proyecto, es decir, que es la suma de la inversión fija y el capital de trabajo.

² Congreso de la República, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto Número 26-92, Capítulo VII, 1992.

A continuación se muestra la inversión total que se necesitará para iniciar las actividades del proyecto, producción de repollo:

Cuadro 32
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Inversión Total
Año 2005
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Subtotal	Valor Total
Inversión fija		8,607.00
Herramientas	1,102	
Equipo agrícola	2,380	
Mobiliario y equipo	1,625	
Gastos de organización	3,500	
Capital de trabajo		47,435
Insumos	11,508	
Mano de obra	12,538	
Costos indirectos variables	6,027	
Gastos variables de venta	700	
Gastos fijos de administración	16,662	
Total		56,042

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

Con la información anterior se establece la cantidad de financiamiento necesario para echar andar el proyecto y cual será la aportación de los socios y el financiamiento externo necesario.

3.6.1.4 Estados financieros

Son herramientas de control y necesarios para la toma de decisiones, al mismo tiempo que presenta la situación financiera a una fecha determinada.

✓ Estado de situación financiera

A continuación se muestra el estado de situación financiera de la producción de repollo:

Cuadro 33
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Estado de Situación Financiera
Período del 1 de enero al 31 de diciembre
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Subtotal	Total
Activo no corriente		
Propiedad planta y equipo		4,031
Mobiliario	1,625	
Equipo agrícola	2,380	
Herramientas	1,102	
(-) Depreciación acumulada	1,076	
Otros activos		2,800
Gastos de organización	3,500	
(-) Amortización acumulada	700	
Activo corriente		180,805
Caja y bancos	180,805	
Total del activo		187,636
Pasivo y patrimonio neto		127,592
Aportaciones asociados	31,042	
Ganancia del ejercicio	96,550	
Pasivo no corriente		16,666
Préstamo a largo plazo	16,666	
Pasivo corriente		43,378
I.S.R. por pagar (31%)	43,378	
Total pasivo y patrimonio		187,636

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior indica la situación financiera del comité al primer año de llevar a cabo el proyecto.

✓ Volumen y valor de la producción

El cuadro siguiente muestra el volumen y valor de la producción del proyecto en una extensión de tres manzanas cultivadas.

Cuadro 34
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Volumen y Valor de la Producción
Primer Año

Descripción	Unidades	Precio Venta Q	Total Q
Primera cosecha	96,000	1.25	120,000
Segunda cosecha	96,000	1.25	120,000
Total	192,000		240,000

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El valor de venta a los mayoristas para el primer año será de Q.1.25 por unidad, valor determinado de acuerdo a los precios de la región

3.6.2 Costo de producción

Comprende los insumos, mano de obra y los costos indirectos variables a realizarse en el proceso productivo, es decir los esfuerzos y recursos que intervienen para obtener la producción.

El siguiente cuadro muestra los costos de la producción de repollo:

Cuadro 35
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Costo Directo de Producción
Primer Año
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Subtotal	Total
Insumos	23,016	
Mano de obras	25,076	
Costos indirectos variables	12,054	
Costo directo de producción		60,146
Unidades producidas al año		192,000
Costo unitario		0.31

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior refleja los costos en que se incurrirá para la producción de repollo, en los insumos se considera la semilla mejorada, fertilizante orgánico y químico, insecticida, fungicida y herbicida; en los costos de mano de obra se incluye los jornales necesarios para la producción con el salario mínimo para actividades agrícolas, séptimo día y bonificación incentivo y en los costos indirectos variables las cuotas patronales y prestaciones laborales.

3.6.2.1 Estado de resultados

Es un estado financiero que refleja la ganancia o pérdida durante un período determinado. A continuación se presenta el resultado de las operaciones de la producción de repollo del primer año:

Cuadro 36
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Estado de Resultados
Período del 01 de enero al 31 de diciembre
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Subtotal	Total
Ventas		240,000
(192,000 unidades x Q.1.25)		
(-) Costo directo de producción		60,146
Insumos	23,016	
Mano de obra	25,076	
Costos indirectos variables	12,054	
Ganancia bruta en ventas		179,854
(-) Gastos variables de venta		
Material de empaque		700
Ganancia marginal		179,154
(-)Gastos fijos de producción y administración		35,101
Producción		
Honorarios asesor técnico	1,500	
Honorarios asesor profesional	1,700	
Arrendamiento terreno cultivo	1,800	
Depreciaciones	751	
Administración		
Sueldos administración	14,400	
Bonificación incentivo	3,000	
Cuotas patronales	1,824	
Prestaciones laborales	4,400	
Honorarios contador	1,800	
Alquiler de oficina y centro de acopio	2,400	
Papelería y útiles	500	
Depreciaciones	325	
Amortizaciones	700	
Ganancia en operación		144,053
Otros gastos y productos financieros		
Gastos		4,125
Intereses sobre préstamos	4,125	
Ganancia antes del ISR		139,928
Impuesto Sobre la Renta 31%		43,378
Ganancia Neta		96,550

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

La ganancia neta para el primer año asciende a Q.96,550.00 que representa el 40% sobre el total de las ventas. A los 12 miembros del comité les corresponde Q.8,046.00, por distribución de utilidades.

3.6.2.2 Presupuesto de caja

Está compuesto por los ingresos y egresos de fondos, éste se realiza para cubrir períodos de un año, con ello se determina si los fondos serán suficientes para los egresos previstos o bien si se tendrá que acudir a solicitar algún financiamiento externo.

Cuadro 37
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Presupuesto de Caja
Período del 1 de enero al 31 de diciembre
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Subtotal	Total
Saldo inicial		
Ingresos		296,042
Aportación inicial	31,042	
Préstamo bancario	25,000	
Ventas (192,000 unidades x Q.1.25)	240,000	
Egresos		115,237
Herramientas	1,102	
Equipo agrícola	2,380	
Mobiliario y equipo	1,625	
Gastos de organización	3,500	
Insumos	23,016	
Mano de obra	17,679	
Bonificación incetivo	3,815	
Séptimo día	3,582	
Cuotas patronales 12.67%	2,694	
Prestaciones laborales 30.55%	6,495	
Gastos variables de venta	700	
Imprevistos	2,866	
Sueldos administración	14,400	
Bonificación incentivo	3,000	
Cuotas patronales 12.67%	1,824	
Prestaciones laborales 30.55%	4,400	
Honorarios asesor técnico	1,500	
Honorarios asesor profesional	1,700	
Honorarios contador	1,800	
Alquiler de oficinas y centro de acopio	2,400	
Arrendamiento terreno cultivo	1,800	
Papelería y útiles	500	
Intereses sobre préstamo	4,125	
Amortización del préstamo	8,334	
Impuesto Sobre la Renta 31%		
Saldo de efectivo		180,805

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En el presupuesto de caja se estimó como ingresos las aportaciones realizadas en efectivo por los socios, el préstamo solicitado al banco, así como, los ingresos por las ventas efectuadas. Para los egresos se consideró todos los gastos que se relacionan a la inversión fija tales como: Herramientas, equipo agrícola, mobiliario y equipo, gastos de organización, costos y gastos de producción, intereses, amortización sobre préstamo; por último, los gastos de operación. Es importante mencionar que el Impuesto Sobre la Renta será pagado al siguiente año, por lo que no es un egreso de efectivo en el primer año.

3.6.3 Financiamiento

Se refiere al origen de los recursos que se utilizará para desarrollar las actividades de la producción de repollo.

Cuadro 38
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Fuentes de Financiamiento Internas y Externas
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Recursos	Recursos	Inversión
	Propios 55%	Ajenos 45%	Total 100%
Inversión fija			
Herramientas	1,102		1,102
Equipo agrícola	2,380		2,380
Mobiliario y equipo	1,625		1,625
Gastos de organización	3,500		3,500
Inversión en capital de trabajo			
Insumos		11,508	11,508
Mano de obra		12,538	12,538
Costos indirectos variables	6,027		6,027
Gastos variables de venta	700		700
Gastos fijos	15,708	954	16,662
Total	31,042	25,000	56,042

Fuente: Investigación de campo Grupo, EPS., segundo semestre de 2004.

3.6.3.1 Fuentes externas

Son recursos monetarios provenientes de instituciones o entes económicos distintos del proyecto.

Al ser conformado el comité gozará de personería jurídica y podrá hacer uso del crédito externo por medio del Banco de Desarrollo Rural, S. A. BANRURAL, por una cantidad de Q.25,000.00. Las condiciones fijadas por el Banco son las siguientes: garantía prenda (la cosecha), pago de intereses semestrales 9% sobre saldo y cuotas semestrales durante tres años:

Cuadro 39
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Amortización del Préstamo
(Cifras en Quetzales)

No. Cuotas	Monto	Intereses	Amortización Capital	Saldo
				25,000
1	6,417	2,250	4,167	20,833
2	6,042	1,875	4,167	16,666
3	5,667	1,500	4,167	12,499
4	5,292	1,125	4,167	8,332
5	4,917	750	4,167	4,166
6	4,541	375	4,166	-

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

El cuadro anterior muestra la amortización al capital con cuotas semestrales durante tres años.

3.6.3.2 Fuentes internas

Está compuesta por la aportación de los 12 asociados, que asciende a Q.31,042.00 (Q.2,586.83 cada uno). Las utilidades obtenidas se distribuirán en forma proporcional. La aportación de los asociados no cubre el 100% de la

inversión, por lo que será necesario acudir a las fuentes de financiamiento externas.

3.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

Tiene como finalidad señalar la posibilidad financiera del proyecto, a través del manejo de varias técnicas que permitan evaluar razonablemente la conveniencia o no de la inversión, por medio de las cuales se medirán los resultados a obtener con relación a una inversión inicial.

3.7.1 Punto de equilibrio

Indica el valor y unidades necesarias para que el proyecto no tenga pérdidas ni ganancias, es decir el momento en el que se recuperan los costos y gastos fijos variables.

- Punto de equilibrio en valores

Indica el valor que se debe obtener en ventas para que el proyecto no tenga pérdida.

$$\frac{\text{Gastos fijos}}{\% \text{ de ganancia marginal}} = \frac{39,226}{0.7465} = 52,546$$

Al aplicar la fórmula se establece que se debe registrar en ventas la suma de Q.52,546.00 para cubrir los gastos sin tener pérdida ni ganancia en el proyecto.

- Punto de equilibrio en unidades

Indica la cantidad de unidades que se debe vender para cubrir los gastos.

$$\frac{\text{Punto de equilibrio en valores}}{\text{Precio unitario de venta}} = \frac{52,546}{1.25} = 42,037$$

El análisis anterior muestra que se debe vender 42,037 repollos para que el proyecto pueda cubrir el total de gastos.

3.7.2 Tasa de recuperación de la inversión

A continuación se muestra la fórmula para el cálculo de la tasa para la recuperación de la inversión:

$$\frac{\text{Utilidad} - \text{Amortización préstamo}}{\text{Inversión total}} \times 100 = \frac{96,550 - 8,334}{56,042} \times 100 = 157\%$$

La inversión total se recuperará anualmente a una tasa del 157%, es decir que por cada quetzal invertido se recuperará Q.1.57 al final de cada año.

3.7.3 Tiempo de recuperación de la inversión

Determina el período en que el proyecto recupera la inversión total y se utiliza la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Inversión total}}{\text{Utilidad} - \text{Amortización préstamo} + \text{Depreciaciones y amortizaciones}} = \frac{56,042}{96,550 - 8,334 + 1,776} = \frac{56,042}{89,992} = 0.62$$

De acuerdo a la aplicación de la fórmula anterior, se establece la recuperación de la inversión total en un período de siete meses con cuatro días, lo que se considera aceptable.

3.7.4 Retorno de capital

A continuación se muestra la fórmula para establecer el retorno de capital.

$$\text{Utilidad} - \text{Amortización préstamo} + \text{Intereses} + \text{Depreciación y amortizaciones} \\ 96,550 - 8,334 + 4,125 + 1,776 = 94,117$$

Al aplicar la fórmula anterior se establece que la cantidad de Q.94,117.00 es el monto a recuperar anualmente.

3.7.5 Tasa de retorno de capital

Se muestra a continuación la fórmula de la tasa de retorno de capital:

$$\frac{\text{Retorno al capital}}{\text{Inversión total}} \times 100 = \frac{94,117}{56,042} = 168\%$$

El retorno del capital de Q.94,117.00 representa un 167% de la inversión total, lo que se considera aceptable, ya que por cada quetzal invertido retorna Q.1.68.

3.7.6 Porcentaje margen de seguridad

A continuación se muestra la fórmula del porcentaje de margen de seguridad:

$$\frac{\text{Ventas} - \text{Punto de equilibrio}}{\text{Ventas}} \times 100 \\ \frac{240,000 - 52,546}{240,000} = 78\%$$

El resultado anterior muestra que las ventas se pueden reducir hasta un 78% sin que el proyecto registre pérdida.

3.7.7 Impacto Social

El proyecto beneficiará directamente a 12 familias con un promedio de 10 miembros y generará nuevas fuentes de empleo para los vecinos del Municipio, quienes trabajarán en el proceso productivo del repollo.

Asimismo, promoverá el desarrollo regional, ya que se incrementará la demanda de insumos, instrumentos de trabajo y otros. El beneficio se extiende a un amplio sector de la población, quienes consumirán un producto de calidad a un precio accesible.

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE REPOLLO

Es la actividad que consiste en manipular los productos y luego transferirlos a un intermediario o consumidor con la finalidad de venderlos y obtener beneficios económicos. Para que se manifieste el proceso de comercialización hay que integrar en un todo la producción, la distribución y el consumo.

4.1 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Se llevará a cabo de manera regional entre Santa Eulalia y municipios vecinos, razón por la cual se considera un producto que puede ser comercializado y que generará ingresos económicos a los productores. El presente proyecto tiene la finalidad de llevar a cabo las etapas de concentración, equilibrio y dispersión del producto.

4.1.1 Concentración de la producción de repollo

Consiste en reunir la producción proveniente de distintas unidades productivas para facilitar el transporte y otras funciones de comercialización.

La cosecha del repollo se hará bajo normas precisas de asesoramiento técnico que permitirá coordinar adecuadamente la producción de cada una de las dos cosechas que se tendrán al año en el lugar establecido como unidad productiva. Después de la selección se dispondrá de la clasificación y luego se acopiará en una bodega diseñada y propuesta posteriormente en el estudio técnico. Dicha bodega mantendrá la producción en buenas condiciones durante un período de uno a dos días máximo, debido a que se trata de un producto perecedero. El objetivo es brindarle al producto una utilidad de forma, de tiempo y de lugar.

4.1.2 Equilibrio de la producción

Fase que tiene como propósito la regulación de la oferta (cantidad de producto disponible para el consumo) a la demanda (intermediarios o consumidor final).

Para que la oferta sea equilibrada a la demanda, se necesita que la capacidad productiva, de respuesta a la demanda insatisfecha proyectada. Es tarea de los productores velar por el mejoramiento de su nivel tecnológico y un permanente control de rendimiento para mantener la oferta y de esa forma que pueda manifestarse el equilibrio.

Lo importante es saber que existe la oportunidad de presentar una opción de mejora económica el Municipio y las personas involucradas en el proyecto.

4.1.3 Dispersión de la producción

Esta fase se encarga de ofrecer el producto al consumidor en el tiempo y lugar específico.

Se pretende con el presente proyecto, distribuir la producción dentro del municipio de Santa Eulalia y en los municipios de Soloma, San Juan Ixcay, Todos Santos Cuchumatán, San Rafael La Independencia, San Mateo Ixtatán y San Sebastián Coatán; actualmente el mercado de esta región es abastecido con producción proveniente de la cabecera departamental de Huehuetenango, que por el momento es el único lugar que provee el producto a los detallistas. Por esa razón es fundamental brindar una variedad de repollo con nivel tecnológico desarrollado que permita apreciar la calidad y de esa manera desplazar y abarcar espacio en diversos segmentos del mercado meta.

El producto se dispersará los días de mercado de cada Municipio, el cual se distribuye de acuerdo a los requerimientos de la demanda.

4.2 ETAPAS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Se refiere a las fases que deben darse dentro del proceso de comercialización para que éste sea considerado un proceso completo y son: Instituciones, funciones y estructura de la comercialización, respectivamente.

4.2.1 Instituciones de la comercialización de repollo

Se refiere al estudio de los entes que participan en el proceso de comercialización, describe las funciones para la transferencia de los productos, involucra la participación tanto de los productores como de los intermediarios y los consumidores finales.

Para el desarrollo del proyecto “Producción de Repollo en Santa Eulalia” es necesario que participen varios entes o personas que tengan incidencia positiva en el proceso de comercialización. Se describen a continuación.

✓ Productor:

Es el que da origen al canal de comercialización y es sobre quien recae la responsabilidad de fomentar la ejecución del cultivo para obtener beneficios del proyecto propuesto. Asimismo dichos productores formarán un comité en donde participarán además como acopiadores, asociados, facilitadores tanto del capital de trabajo como de las instalaciones físicas y mobiliario para la ejecución del proyecto.

✓ Intermediario mayorista:

Es la persona o conjunto de personas, que recogerán la producción del centro de acopio y la trasladarán a los mercados locales ubicados en la cabecera de cada Municipio, es decir, en el mercado principal de cada lugar.

✓ Intermediario minorista:

Es la persona o conjunto de personas que le comprará la producción al mayorista para luego dispersarla por los diferentes puestos y la llevará también a las diferentes aldeas o caseríos de cada Municipio, este intermediario lo distribuirá geográficamente por los lugares de posible consumo en donde se lo brindará al consumidor final.

✓ Consumidor final:

Es el objetivo último del canal de comercialización y a quien va dirigida la producción pues es el que se beneficiará de su utilidad.

4.2.2 Funciones de la comercialización

Se refiere a la manera en que se realizan las actividades para encaminar los productos desde su producción hasta su consumo, con una secuencia lógica y ordenada. Así, por ejemplo, se tienen las funciones físicas como el acopio o recolección de la producción procedente de las distintas unidades productivas, luego se pasa al almacenamiento donde se realiza la nivelación o preparación para la comercialización, finalmente realiza la distribución hacia los lugares previamente seleccionados.

Para el proyecto se contempla incluir al productor, quien ejecutará labores de preparación de la tierra, cultivo, cuidado y mantenimiento de la producción, levantado de cosecha y almacenaje temporal; el papel de acopiador rural lo asumirán los productores que concentrarán la producción en el centro de acopio primario que se dispondrá para tal fin; además ejecutará labores administrativas al coordinar las primeras fases de la comercialización como son el acopio, la preparación para la venta y la supervisión de la distribución al momento de empezarse a dispersar.

Será el comité de productores quienes le brindarán al producto utilidad de forma y de tiempo. Luego la venderá al intermediario mayorista quien la trasladará hacia cada centro de distribución en los lugares de venta. Le brindará al producto utilidad de lugar. Posteriormente la venderá al minorista quien obtendrá la producción y la venderá al consumidor final en cada Municipio.

4.2.2.1 Funciones físicas

Son las que se relacionan con la transferencia y con modificaciones fisiológicas de los productos. Esas funciones físicas son: El acopio, almacenamiento, empaque y transporte.

✓ Acopio del repollo

Consistirá en reunir la producción y homogeneizarla en lotes que faciliten el transporte de la cosecha hacia los diversos lugares del mercado.

Deberá almacenarse el producto cosechado por un período máximo de dos días en la bodega propuesta en el estudio técnico que se ubicará en la aldea Paiconop, donde se seleccionará y clasificará para facilitar su distribución. De esta actividad se encargará el comité de productores que es el acopiador rural.

✓ Almacenamiento del repollo

Se dispondrá de una bodega techada que proteja la cosecha aunque por ser clima frío, permite conservar fresco cada producto recolectado; hay que disponer de técnicas de higiene y seguridad que eviten la contaminación de los repollos, así como, evitar contacto con el área de químicos y fertilizantes para garantizar su buena apariencia y conservación.

✓ Empaque del repollo

Se requerirá de empaque sencillo para su almacenamiento y transporte desde el lugar de cosecha hasta el centro de acopio por medio de canastos de mimbre; posteriormente la distribución será a granel.

✓ Transporte del repollo

El producto se trasladará del lugar de cosecha a la bodega de almacenaje en carretones de madera y luego de la misma manera hacia el lugar de acopio. Posteriormente llegarán los mayoristas en camiones y pickups para ser trasladados a los centros de distribución en los mercados locales de cada Municipio.

4.2.2.2 Funciones de intercambio

Son las que se relacionan con la transferencia de derechos de propiedad de los productos tales como la compra - venta y la determinación de precios.

✓ Compra y venta del repollo

Se realizará por medio de la inspección visual, ampliamente aceptada en el proceso de comercialización agrícola, ya que aporta ventajas al comprador al tener contacto directo con los productos a adquirir. Ello requerirá de disponer del producto donde se vaya a ejecutar la transacción comercial.

✓ Determinación de precios

En todos los productos rigen los precios del mercado nacional como parámetro para subir o bajar los mismos, sin embargo, en condiciones de demanda, es frecuente utilizar la práctica de regateo para estandarizar los precios y que sean libremente aceptados por el consumidor. Los precios que se mantendrán vigentes dependerán mucho de los costos en el momento de venta, pero para desarrollar efectivamente el canal de comercialización se deberá considerar un

margen aceptable para cada participante del canal. Se principiará con el precio del productor y acopiador que será de Q.1.25 la unidad, el mayorista lo venderá a Q.1.50 y el minorista lo colocará a Q.1.75. Estos son precios promedio sugeridos para el momento de presentación del estudio.

4.2.2.3 Funciones auxiliares

Contribuyen a la ejecución de las funciones físicas y de intercambio ya descritas. Entre ellas se menciona la información de precios, el financiamiento y la aceptación de riesgos.

✓ Información de precios y de mercado

Los precios que regirán para el repollo serán determinados por los intermediarios de acuerdo al mercado local y por ser un producto perecedero, pueden variar en función de la ley de la oferta y la demanda, de los costos, de la calidad del producto, de la época, etc.

✓ Financiamiento

Esta función será analizada en el estudio financiero del proyecto.

✓ Aceptación de riesgos

Se deberá considerar que por tratarse de un producto perecedero estará sometido a riesgos naturales, físicos y financieros. También hay riesgos de carácter técnico atribuibles a falta de capacitación, falta de insumos, coordinación administrativa deficiente, entre otros.

4.2.3 Estructura de la comercialización

Se refiere al papel que juegan los productores, consumidores e intermediarios en su condición de participantes en el proceso de la comercialización y se

analiza a través de la conducta de mercado que adoptan los entes participantes en el proceso de comercialización.

4.2.3.1 Conducta de mercado

El comité basará su política de comercialización de acuerdo a la asesoría que reciban de instituciones como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-, La Facultad de Agronomía de la Universidad de San Carlos de Guatemala – USAC -. La Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, -AGEXPRONT-.

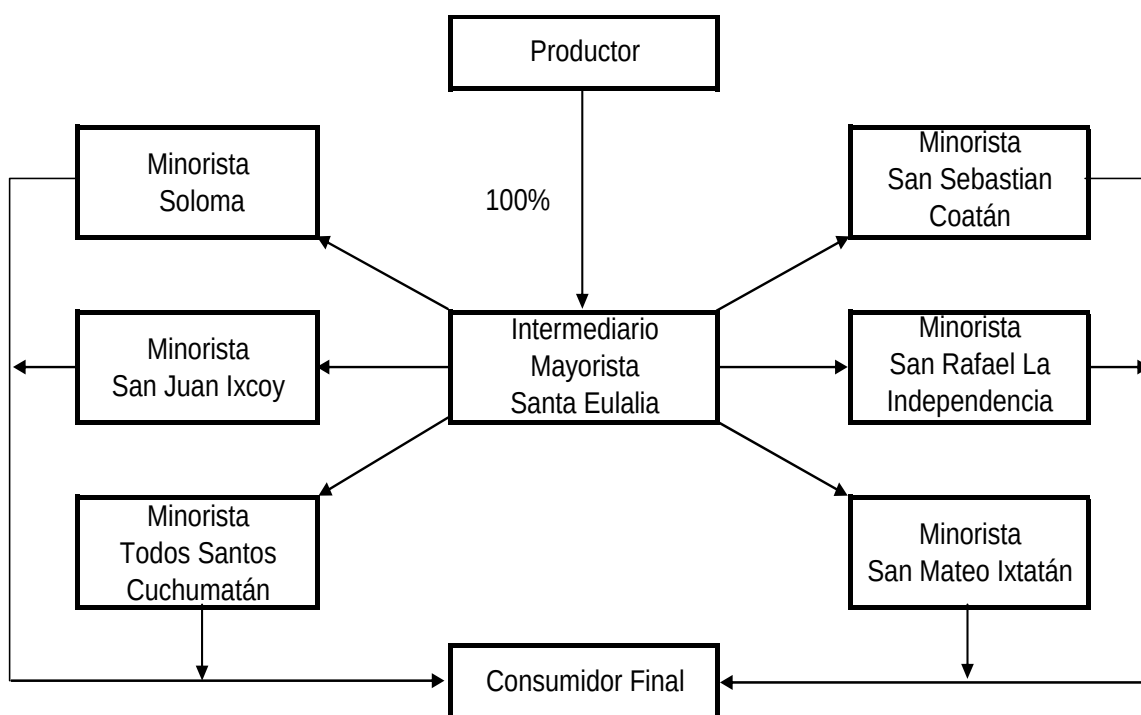
4.3 OPERACIONES DE LA COMERCIALIZACIÓN

Es la secuencia que se lleva a cabo desde la producción hasta el consumo, ésta se inicia con los canales de comercialización y concluye con los márgenes de comercialización.

4.3.1 Canal de comercialización

El canal propuesto para el desarrollo de la producción de repollo es el siguiente:

Gráfica 4
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Canal de Comercialización
Primer Año



Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

La gráfica anterior refleja que el 100% de la producción se comercializa y transfiere hasta el consumidor final, así mismo se muestra que el productor es quien concentra la producción para luego ser transferido al intermediario mayorista que lo transporta desde el lugar de producción hacia los mercados

locales en cada Municipio del mercado meta, luego lo adquiere el intermediario minorista quien lo dispersa o distribuye hasta hacerlo llegar al consumidor final.

4.3.2 Margen de comercialización:

Muestra los valores que obtienen en esta transacción cada uno de los participantes en el proceso de comercialización.

Cuadro 40
Municipio de Santa Eulalia, Huehuetenango
Proyecto: Producción de Repollo
Márgenes de Comercialización
Primer Año

Institución	Precio Venta	Margen Bruto	Costos de Mercadeo	Margen Neto	% De Participación
Productor	1.25				71.0
Mayorista	1.50	0.25	.05	0.20	15.0
Minorista	1.75	0.25	.03	0.22	14.0

Fuente: Investigación de campo, Grupo EPS., primer semestre 2004.

En el cuadro anterior se muestran los márgenes de comercialización de la venta de un repollo, que refleja un margen neto de Q.0.20 y Q.0.22 para el acopiador, mayorista y minorista, respectivamente.

$$\text{Margen Bruto Comercialización} = \frac{\text{Precio consumidor} - \text{precio productor}}{\text{Precio consumidor}} = X 100$$

(MBC)

$$\text{MBC} = \frac{1.75 - 1.25}{1.75} = 0.2857 \times 100 = 28.57\%$$

Para calcular el valor se multiplica el porcentaje del Margen Bruto de Comercialización, (MBC) por el precio pagado por el consumidor: así, $0.2857 \times 1.75 = 0.50$, que es la diferencia de precio o margen bruto del canal completo.

El margen bruto del 28.57% significa que por cada Q.1.00 que pagan los consumidores del repollo, Q.0.29 corresponde a la intermediación y Q. 0.71 al productor.

La participación del productor (PDP) es la porción del precio pagado por el consumidor final que corresponde al agricultor.

$$PDP = \frac{\text{Precio al consumidor.} - \text{Margen bruto de mercadeo}}{\text{Precio al consumidor}} \times 100$$

$$PDP = \frac{Q.1.75 - Q.0.50}{Q.1.75} \times 100 = 71\%$$

Según este resultado, el productor participa con el 71% del precio final y la intermediación con el 29% restante.

Intermediación:

Mayorista Precio Q 1.50 Margen bruto = $Q.0.25/1.75 = 15\%$

$$\frac{Q.1.50 - Q.1.25}{Q.1.75} = 0.142$$

Minorista Precio Q 1.75 Margen bruto = $Q.0.25/1.75 = 14.28\% = 14\%$

$$\frac{Q.1.75 - Q.1.50}{Q.1.75} = 0.142$$

Intermediación total = $15\% + 14\% = 29\%$

Productor = 71%
100%

Como puede apreciarse en los cálculos anteriores de los márgenes de comercialización, la intermediación total tiene una participación del 29% distribuidos proporcionalmente de acuerdo al margen neto que tiene cada uno.

El mayorista tiene una participación aproximada del 15%, mientras que el minorista un 14%. El productor tiene un 71 % de participación.

4.3.3 Factores de diferenciación

✓ Calidad:

Para lograr que los repollos sean aceptados con confianza en el mercado es necesario que presenten una calidad que va desde su apariencia hasta su sabor. Para lograrlo, es necesario una capacitación técnica constante y una vigilancia permanente de los procedimientos de producción. La variedad que se pretende sembrar es la más aceptada y conocida en el mercado y cuidando la calidad se observan otros factores de diferenciación como el tamaño, el color, el sabor, el peso, etc., .

✓ Tiempo:

Es importante disponer de la cantidad ofertada en el tiempo requerido por el consumidor y ello se puede lograr a través de llevar un buen control en las operaciones de comercialización, de la mano con el proceso productivo y de organización.

✓ Lugar:

Para lograr que el consumidor adquiera confianza en el producto que se le propone brindar, hay que llevárselo al lugar que lo necesita, es decir, los puntos de plaza o de venta en los respectivos destinos en el momento oportuno.

✓ Forma:

Se refiere a la manera en que se le brinda el producto al consumidor, para tal efecto se podría considerar que se le den al mayorista las redes donde pueden los detallistas mantener sus repollos para la venta y ello es parte de un incentivo de compra que es necesario considerar para lograr introducir el producto.

CONCLUSIONES

Con fundamento en la investigación de campo realizada durante el Ejercicio Profesional Supervisado –EPS-, en el mes de junio de 2004, la cual se refiere a la elaboración del “Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Propuestas de Inversión en el Municipio de Santa Eulalia, Departamento Huehuetenango, y particularmente sobre el tema “Comercialización de la producción de café orgánico pergamino y proyecto “Producción de Repollo”, se presentan las siguientes conclusiones:

1. La actividad agrícola es el fundamento y sustento principal para las familias de los habitantes del Municipio. Dicha actividad se inclina al cultivo de productos tradicionales como el maíz y frijol; productos que destinan en gran medida al sustento alimenticio familiar.
2. Un grupo de agricultores que forma parte de la población del área rural y que además cuenta con terrenos de características geográficas y climatológicas adecuadas, se dedica al cultivo del café orgánico, cuya técnica de producción favorece un producto que está teniendo una fuerte demanda en el extranjero y que está consolidando su permanencia por su alta calidad y buen sabor, permitiéndole a los beneficiados participar de un flujo comercial que no es usual con el cultivo de otros productos.
3. Como consecuencia del estudio al Municipio se determinó que existen diversidad de potencialidades tanto en el sector agrícola como en el pecuario, el artesanal y en el sector comercio; y, considerando la idiosincrasia de la población y sus costumbres, se considera que éstas deben ir enfocadas a la actividad tradicional que es la agrícola en cuya línea

de acción se desarrolló la propuesta del cultivo del repollo y su proceso productivo.

4. El estudio de mercado determinó que existe una demanda insatisfecha que justifica la viabilidad del proyecto “producción de repollo”. Dicha demanda se justifica por la necesidad de consumo del producto que actualmente tiene la población regional a la que se dirige. Es a través de los grandes mayoristas que desde Quetzaltenango importan el producto que consumen.
5. La orografía y clima, así como las características físicas del lugar seleccionado dentro del municipio son ideales para la producción de repollo.
6. Los agricultores utilizan un nivel tecnológico bajo que no les permite el desarrollo económico productivo en los cultivos tradicionales.
7. Hay una carencia de organizaciones formales o comités agrícolas que propicien un proceso adecuado de comercialización de los productos agrícolas no tradicionales tales como hortalizas entre las que figura el repollo.
8. Existe desconocimiento de aspectos técnicos y falta de asesoría que les permita a los agricultores llevar controles de costos y márgenes de producción y comercialización pues no llevan registros de su actividad agrícola y desconocen los márgenes de utilidad.

RECOMENDACIONES

En concordancia con las conclusiones del trabajo de investigación realizado, se proponen las siguientes recomendaciones dirigidas a los agricultores y sus familias, así como también a las autoridades ediles que tienen la potestad de utilizar su cargo publico en beneficio de sus propias comunidades tanto en el área urbana como en el área rural del Municipio.

1. Que los líderes o representantes comunitarios como los cocodes, tanto del área urbana como rural, soliciten a las autoridades ediles una convocatoria general para una junta social con la intención de redescubrir las potencialidades productivas de carácter agrícola que se tienen en la región y se deben evitar tropiezos a los mecanismos administrativos con la finalidad de darle continuidad a un proceso de fortalecimiento organizativo y comercial que fomente el desarrollo agrícola en la región concientes que la actividad agrícola es el cimiento del sustento familiar para los habitantes de la población del municipio de Santa Eulalia. Simultáneamente, es necesario explorar todos los campos de potencialidades productivas en los distintos sectores para que el Municipio adquiera un crecimiento económico, puesto que Santa Eulalia tiene el potencial necesario para un desprendimiento económico sostenible debido a su ubicación geográfica que lo sitúa al centro de muchos municipios importantes de Huehuetenango. que no se dediquen únicamente a consumir lo que producen que busquen formas adecuadas de comercializar su producción.
2. Que los productores del café orgánico observen con preeminencia las normas y especificaciones técnicas exigidas por las compañías certificadoras, a efecto de no permitir que por negligencia o intereses particulares pueda verse afectada toda una población que está esperanzada

en la colocación cada vez mejorada de su producto líder. Los productores deben involucrarse e informarse de la mejor manera sobre su permanencia y continuidad en el mercado justo para que el precio no tienda a la baja por causas internas de especificaciones no atendidas, lo cual sería lamentable después de estar por algunos años dentro de este flujo comercial y para que el Municipio siga teniendo el impacto económico a través de la producción del café orgánico.

3. Que los agricultores dirijan sus esfuerzos por mejorar la calidad de su proceso productivo para que el rendimiento de sus cosechas sea más rentable, buscando el asesoramiento de entidades gubernamentales como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- y entidades no estatales como la Universidad de San Carlos de Guatemala a través de la Facultad de Agronomía y la Facultad de Veterinaria y Zootecnia e instituciones como la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales –AGEXPRONT- para adquirir capacitación y conocimientos técnicos adecuados para su ulterior desarrollo, así como fomentar la diversificación de otros cultivos.
4. Que el comité eulalense de productores de repollo observe el proceso de comercialización adecuado y se atienda la sugerencia del canal propuesto en el presente informe, ello debido a que de demanda regional insatisfecha se desprende que hay un mercado prominentemente consumidor de repollo y que son pocos los oferentes, por tal motivo se estima que la producción de repollo para cubrir la demanda de la región aledaña al Municipio tiene garantizada su venta.
5. Que el comité eulalense de producción de repollo considere el lugar sugerido en la presente propuesta, la aldea de Paiconop, como el lugar ideal para su

desarrollo por las características de accesibilidad, condición climática, vías de comunicación, infraestructura productiva, fuentes hídricas, terrenos apropiados, etc., sin embargo, dentro del Municipio existen varios lugares con características similares que pueden ser aprovechados para su implementación o para el cultivo de productos alternativos que no sean los tradicionales y que son demandados por la población para crear un proceso de comercialización sólido.

6. Que los productores interesados se capaciten en el cultivo de hortalizas y que trasladen los conocimientos a su familia y trabajadores que los apoyan, para fortalecer el proceso productivo del repollo. De la misma manera que utilicen los insumos adecuados tales como abonos químicos y orgánicos, preparación adecuada de la tierra, riego artificial, rotación de tierras y otras técnicas que permitan incrementar el rendimiento en sus parcelas.
7. Que la población eulalense se proponga crear comités de carácter agrícola que involucren tanto a los productores como a las instituciones de ahorro y crédito encargadas de fortalecer el desarrollo agrícola de la región tomando como ejemplo el modelo de organización y comercialización propuesto para que pueda implementarse adecuadamente un proyecto de producción de repollo, también deberán avocarse a BANRURAL que además del financiamiento monetario tiene la experiencia de brindar la asesoría crediticia adecuada para el desarrollo de proyectos como el presentado en este informe.
8. Crear un departamento de atención al cliente encargado de canalizar cualquier sugerencia que tienda a fortalecer el ingreso económico de cualquier grupo interesado de pobladores, que fomente la participación de todos los productores que deseen beneficiarse de su creación y de su

operatividad. Dicho órgano que se encontraría localizado en la Municipalidad local y estaría financiado por la misma Municipalidad para el servicio de todo interesado que retroalimente información y a la vez solicite ayuda para mejorar su propio negocio. La Municipalidad como institución pública y con autoridad superior en el Municipio, debe servir a su comunidad, debe aprovechar y optimizar los recursos escasos que le pueda favorecer el gobierno central para beneficio de su misma gente, de su misma población, de tal manera que sepa dirigir los esfuerzos coordinados de cada miembro de su equipo de trabajo, que solicite el apoyo logístico, técnico y económico de instituciones no gubernamentales para beneficiar a las comunidades más necesitadas e impulsar a las comunidades que son prometedoras en potencialidades productivas.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR CATALÁN, JOSE ANTONIO, "Metodología de la Investigación para los Diagnósticos Socioeconómicos (Pautas para el desarrollo de las regiones en países que han sido mal administrados)", Universidad de San Carlos de Guatemala, 3ra. Reimpresión. Guatemala 2002. 44 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley de Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, Decreto Gubernativo 11-2002, Guatemala 2004. 56 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley General de Descentralización, Decreto Gubernativo 14-2002, Guatemala 2004. 11 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley del Impuesto Sobre La Renta, Decreto Gubernativo 26-92, Guatemala 2001. 123 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto Gubernativo 27-92, Guatemala 2002. 69 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley Forestal y su Reglamento, Decreto Gubernativo 101-96, Resolución 4.23.97. Guatemala 2004. 77 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley de Vivienda y Asentamientos Humanos y su Reglamento, Decreto 120-96, Acuerdo Gubernativo 286-98 y su Reforma. Guatemala, 1996. 46 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, Ley y Reglamento de Fondo de Tierras, Decreto 24-99, Acuerdo Gubernativo 119-2000. Guatemala 2000. 13 pp

DUARTE CORDÓN, JULIO CÉSAR. “Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos”, Departamento de Publicaciones, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala. 1ra. Edición. 2003. 86 pp.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA -INE- Censos Nacionales XI de Población y IV de Habitación 2002. Características de la población y de los locales de habitación censados. Enero 2004. 271 pp

INSTITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL. “Diccionario Geográfico de Guatemala”. Tomo II. Compilación crítica. Francis Gall. Guatemala 1978. 466 pp.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA -INE- III Censo Nacional Agropecuario 1979, Volumen I: Número y superficie de fincas y características principales. Guatemala, 1984. 407 pp.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA -INE-. IV Censo Nacional Agropecuario de 2003, Volumen I: Número y superficie de fincas y características principales. Guatemala, 2004. 152 pp.

MELENDRERAS SOTO, TRISTÁN, Y LUIS ENRIQUE CASTAÑEDA QUAN. Aspectos Generales Para Elaborar una Tesis Profesional o una Investigación Documental, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, Guatemala, 1992. 145 pp

MENDOZA, GILBERTO, "Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios". Segunda edición. Editorial IICA, San José Costa Rica, 335 pp.

MICROSOFT, Windows XP. "Enciclopedia Multimedia Encarta", 2004.

PILOÑA ORTIZ, GABRIEL ALFREDO, "Guía Práctica sobre Métodos y Técnicas de Investigación Documental y de Campo", Centro de Impresiones Gráficas, segunda edición, Guatemala, 1988. 281 pp.

ANEXOS

MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

INTRODUCCIÓN:

El presente manual constituye un aporte administrativo que va dirigido al Comité Agrícola “Paiconop”, Santa Eulalia. Dicho comité estará formado por un grupo de productores quienes se asociarán de manera voluntaria para dirigir sus esfuerzos a la actividad agrícola con el impulso de la producción de repollo.

Contiene tres procedimientos que se utilizan en el proceso de comercialización y los cuales son necesarios para dirigir la producción al mercado meta que es la razón y motivo de su creación. Se espera que sirva de guía para nuevos procedimientos ya que únicamente constituye una orientación y un modelo de acción preliminar; es tarea de todos los asociados, velar por su ulterior desarrollo y progreso para enmarcar cada una de las actividades dentro de un marco referencial de normas y procedimientos que desde luego facilitará la manera de proceder y toma de decisiones a la hora de que surjan eventualidades no programadas. Se sugiere que cada empleado se familiarice con su contenido y con su experiencia brinde aportes constructivos para la mejora continua de cada una de las actividades del proceso de comercialización y también del proceso productivo; desde luego no se trata de cambiar por completo el sentido del manual sino de someter a consideración de la junta directiva las sugerencias que en materia de beneficio común puedan surgir y será ella quien de manera ordenada y por escrito las incorpore al presente manual.

Cada procedimiento contará con sus objetivos específicos, normas, pasos y flujogramas respectivos.

OBJETIVOS DEL MANUAL

Brindar a los asociados al “Comité Agrícola Paiconop” un instrumento administrativo que oriente y guíe los pasos y actividades durante el proceso de comercialización, de tal manera que de una forma clara pueda realizar todas las actividades involucradas en su ejecución.

Servir de modelo documental a las personas involucradas en el proceso de comercialización.

Facilitar el control de las actividades del proceso productivo y orientar de mejor manera las decisiones a tomar.

CAMPO DE APLICACIÓN

Aunque los procedimientos descritos corresponden o van dirigidos al departamento de comercialización, es menester que sea de observancia general, es decir, sea aplicado por la junta directiva, la comisión de vigilancia, la administración en general y sobre todo el departamento de producción que tiene a su cargo la ejecución del proceso productivo.

NORMAS GENERALES

Se deberá disponer de varios ejemplares para distribuirlos entre cada uno de las personas involucradas en cualquier proceso que tenga relación con la puesta en marcha del proyecto en mención.

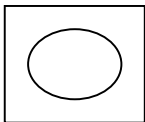
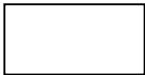
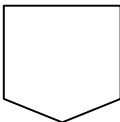
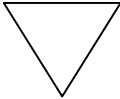
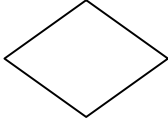
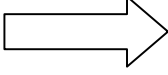
Se deberá reportar cualquier irregularidad o dirigir las sugerencias al encargado de producción quien las dirigirá a la junta directiva para su consideración.

Se deberá actualizar todo cambio por escrito a la mayor brevedad posible para que el manual no sea parte de un archivo caduco y obsoleto.

SIMBOLOGÍA

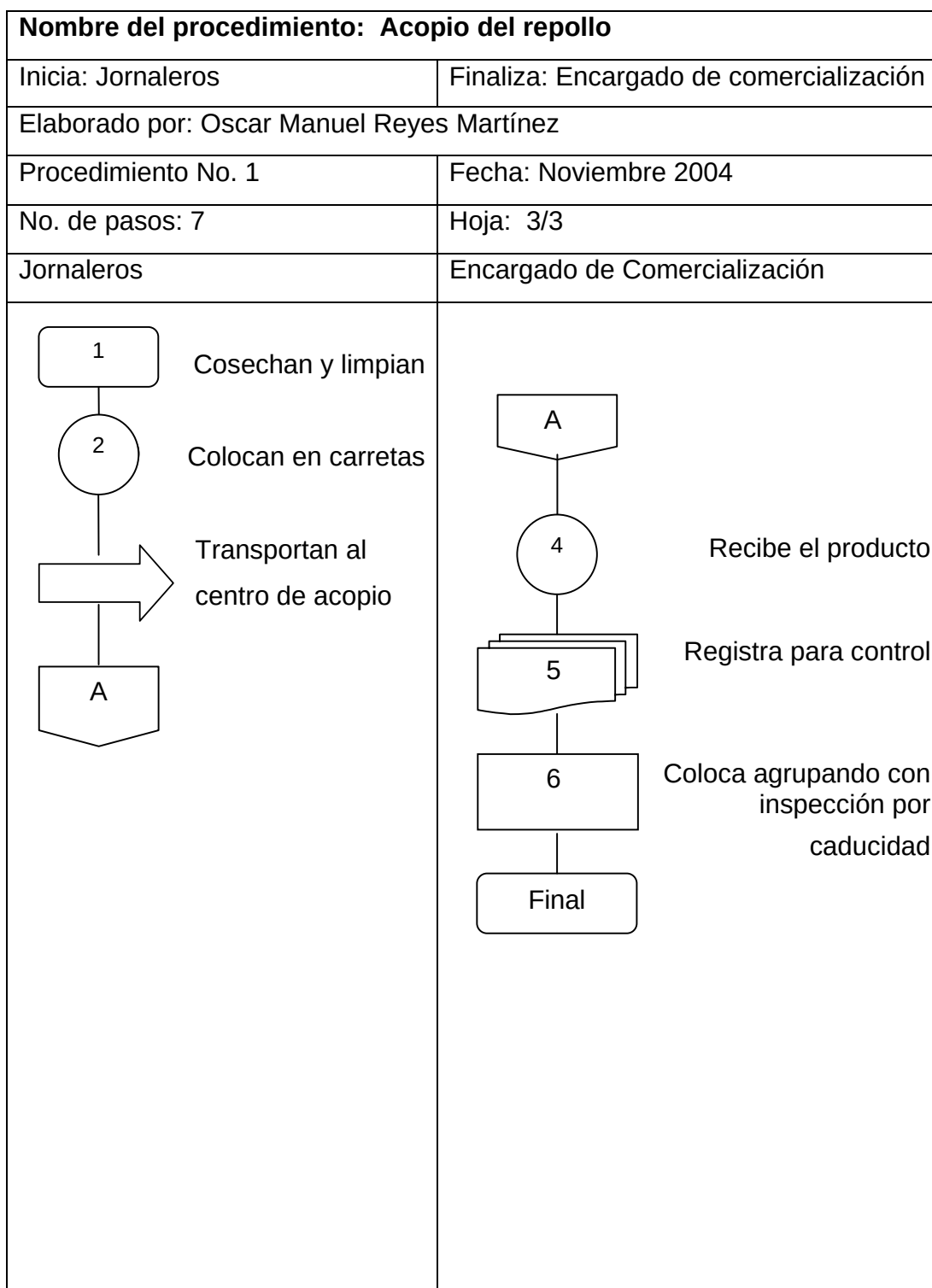
Es utilizada para lograr una mayor comprensión de los procedimientos escritos y que forman parte de un lenguaje que sea fácilmente entendible por toda persona que lo vea.

La siguiente simbología es una serie de dibujos que son estándar, es decir, son los que comúnmente se utilizan para representar las distintas acciones o actividades que forman parte y son secuencia de una cadena pasos de un mismo procedimiento.

SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio/final	El inicio y final de un procedimiento se representa por medio de una figura elíptica
	Operación e Inspección	Se utiliza cuando hay varias actividades que se ejecutan al mismo tiempo y a una misma persona en un mismo lugar.
	Operación	Una operación ocurre cuando se prepara un documento, se llena un formato, se maneja una máquina, hay acción física y mental.
	Inspección/ revisión	Muestra la inspección, revisión o verificación al comprobar algún paso del procedimiento.
	Conector	Se utiliza cuando finalizan las actividades de un puesto de trabajo de determinada área y pasa a otra distinta.
	Archivo Definitivo	Significa archivo de papelería o formularios.
	Decisión/ Alternativa	Que se consideran en un procedimiento, en la derecha cada acción positiva y en la izquierda la negativa.
	Traslado	Acción de enviar documento a otro departamento.
	Documentos	Se utiliza para identificar hojas, documentos, libros y formularios.

Nombre del procedimiento: Acopio del repollo	
Inicia: Jornaleros	Finaliza: Encargado de Comercialización
Elaborado por: Oscar Manuel Reyes Martínez	
Procedimiento No. 1	Fecha: Noviembre 2004
No. de pasos: 6	Hoja: 1/3
Objetivos del Procedimiento: ✓ Reunir la cosecha del repollo para acopiarlo de manera temporal en una bodega destinada para tal propósito.	
Normas y Procedimientos: 1. El producto se cosecha por los jornaleros de 6:00 a 9:00 horas y luego es colocado en carretas que lo transportarán al centro de acopio primario. 2. El encargado de comercialización recibe y registra la cantidad de producto y lo coloca en lotes homogéneos ordenado por tiempo de caducidad. 3. El producto es almacenado por un período de tiempo máximo de 24 horas 4. El producto es recibido en horas de la mañana	

Nombre del procedimiento: Acopio del repollo		
Inicia: Jornaleros	Finaliza: Encargado de Comercialización	
Elaborado por: Oscar Manuel Reyes Martínez		
Procedimiento No. 1	Fecha: Noviembre 2004	
No. de pasos: 6	Hoja: 2/3	
Responsable	Paso No.	Actividad
Jornaleros Encargado de comercialización.	1	Realizan la cosecha, limpian los repollos, colocan las hojas de la envoltura en una carreta para llevar
	2	abono químico
	3	Colocan los repollos limpios en una carreta.
	4	Lo transportan a la bodega de acopio localizada en la misma parcela para su almacenamiento y
	5	concentración.
	6	Recibe el producto. Registra el producto para su control. Lo coloca en lotes homogéneos separados y ordenados por tiempo de caducidad.



Nombre del procedimiento: Venta del producto a través del Canal de Comercialización	
Inicia: Comité acopiador	Finaliza: Intermediario minorista
Elaborado por: Oscar Manuel Reyes Martínez	
Procedimiento No 2	Fecha: Noviembre 2004
No. de pasos: 9	Hoja: 1/3
✓ Objetivos del Procedimiento: Llevar un registro contable por concepto de ventas Vender el producto al intermediario mayorista. Ofrecer un producto de alta calidad a un bajo costo para satisfacer la necesidad de los consumidores.	
✓ Normas y Procedimientos: ▪ Cada venta se realizará al estricto contado ▪ El horario para la venta es de horas hábiles	

Nombre del procedimiento: Venta del producto a través del Canal de Comercialización.		
Inicia: Comité acopiador		Finaliza: Intermediario minorista
Elaborado por: Oscar Manuel Reyes Martínez		
Procedimiento No. 2		Fecha: Noviembre 2004
No. de pasos: 9		Hoja: 2/3
Responsable	Paso No.	Actividad
Comité acopiador Encargado de comercialización	1	Contacta clientes mayoristas
	2	Vende el producto en la cantidad convenida con el comité de productores
	3	Extiende recibo de caja
	4	Despacha el producto al intermediario mayorista
Jornaleros	5	Cargan el producto en el camión para transportarlo hacia los mercados municipales.
Intermediario mayorista	6	Transportan el producto
	7	Vende el producto al intermediario minorista en cada municipio y cabecera departamental.
Intermediario minorista	8	Recibe el producto del mayorista
	9	Vende el producto al consumidor final

