

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

OMER ITIEL MORALES HERRERA

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

**MUNICIPIO DE ZAPOTITLÁN
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

VOLUMEN 8

“COMERCIALIZACIÓN (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

**MUNICIPIO DE ZAPOTITLÁN
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

COMERCIALIZACIÓN “(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

OMER ITIEL MORALES HERRERA

TEMA GENERAL

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

**MUNICIPIO DE ZAPOTITLÁN
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2,004**

2,004

©

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

ZAPOTITLÁN - VOLUMEN 8

2-52-75-AE-2004

Impreso en Guatemala, C.A.

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

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

**COMITÉ DIRECTOR DEL
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

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

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión celebrada el día 10 de noviembre de 2004, según Acta No. 37-2004 Punto QUINTO inciso 5.3, subinciso 5.3.46 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de "COMERCIALIZACION (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)", municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa

Presentó

OMER ITIEL MORALES HERRERA

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 doce días del mes de noviembre de dos mil cuatro.

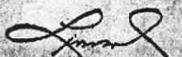
Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



LIC. OSCAR ROLANDO ZETINA GUERRA
SECRETARIO ACADEMICO

Smp.



LIC. OSCAR ROLANDO ZETINA GUERRA
SECRETARIO ACADEMICO



ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	Página i
CAPÍTULO I	
CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO	
1.1	ANTECEDENTES HISTÓRICOS 1
1.2	LOCALIZACION 1
1.3	CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS 2
1.4	RECURSOS NATURALES 2
1.4.1	Recursos edáficos 2
1.4.2	Recursos hidrológicos 3
1.4.3	Recursos forestales 3
1.5	ASPECTOS DEMOGRÁFICOS 4
1.5.1	Población por rango de edad 4
1.5.2	Población económicamente activa 5
1.5.3	Ocupados, sub-ocupados, desocupados 6
1.5.4	Nivel de gastos e ingresos familiares 7
1.5.4.1	Gastos familiares 7
1.5.4.2	Ingresos familiares 9
1.5.5.	Nivel de pobreza 9
1.5.6	Migración 9
1.5.7	Vivienda 10
1.6	DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA 11
1.6.1	División política 11
1.6.2	División administrativa 12
1.7	INFRAESTRUCTURA 13
1.7.1	Vías y medios de comunicación 13
1.7.2	Mercado 14
1.7.3	Rastro 14
1.7.4	Cementerio 14
1.8	SERVICIOS 14
1.8.1	Estatales 14
1.8.1.1	Salud 15
1.8.1.2	Educación 15
1.8.2	Municipales 16
1.8.2.1	Agua 16
1.8.2.2	Drenajes y servicios sanitarios 16

1.8.2.3	Recolección de basura	16
1.8.2.4	Correos	17
1.8.3	Privados	17
1.8.3.1	Energía eléctrica	17
1.8.3.2	Teléfono	17
1.8.3.3	Medios de transporte	17
1.8.3.4	Otros	18
1.9	FACTOR TIERRA	18
1.9.1	Tenencia de la tierra	18
1.9.2	Concentración de la tierra	19
1.9.3	Uso actual y potencial de la tierra	19
1.10	ENTIDADES DE APOYO	19
1.10.1	Gobierno local	20
1.10.2	Gobierno central	20
1.10.3	Organizaciones no gubernamentales	20
1.11	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	20
1.11.1	Comunitarias	20
1.11.2	Iglesias	20
1.11.3	Comités, juntas y grupos de mejoramiento social	21
1.11.4	Productivas	21
1.12	POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS	21
1.12.1	Agrícolas	21
1.12.2	Pecuarias	22
1.12.3	Agroindustriales	22
1.12.4	Artesanales	22
1.12.5	Turísticas	23
1.12.6	Forestales	23
1.12.7	Minerales	23

CAPÍTULO II

SITUACIÓN ACTUAL DEL PRODUCTO

2.1	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	24
2.1.1	Descripción genérica	24
2.2.2	Variedades y usos	24
2.1.2.1	Ganado lechero	24
2.1.2.2	Ganado para carne	25
2.1.2.3	Razas de doble uso	25
2.2	PRODUCCIÓN	26
2.2.1	Proceso productivo	26
2.2.2	Volumen y valor	28

2.2.2	Destino	28
2.3	TECNOLOGÍA	28
2.4	COSTOS	30
2.4.1	Costo anual de explotación de ganado bovino	30
2.4.2	Costo anual de mantenimiento de ganado bovino	34
2.5	RENTABILIDAD	34
2.6	FINANCIAMIENTO	35
2.7	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	35
2.8	COMERCIALIZACIÓN ACTUAL	37
2.8.1	Proceso de comercialización	37
2.8.1.1	Concentración	37
2.8.1.2	Equilibrio	38
2.8.1.3	Dispersión	38
2.8.2	Análisis del proceso de comercialización	38
2.8.2.1	Análisis institucional	38
2.8.2.2	Análisis funcional	39
2.8.2.3	Análisis estructural	44
2.8.3	Operaciones de comercialización	45
2.8.3.1	Canales de comercialización	45
2.8.3.2	Márgenes de comercialización	46
2.8.3.3	Factores de diferenciación	48
2.9	COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA	48
2.9.1	Proceso de comercialización propuesto	48
2.9.1.1	Concentración	48
2.9.1.2	Equilibrio	49
2.9.1.3	Dispersión	49
2.9.2	Propuesta Institucional	49
2.9.3.	Propuesta funcional	49
2.9.4.	Propuesta estructural	51
2.9.5	Operaciones de comercialización propuestas	51
2.9.5.1	Canales de comercialización propuestos	51
2.9.5.2	Márgenes de comercialización propuestos	51
2.8.5.3	Factores de diferenciación	53

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	54
3.1.1	Presentación del producto propuesto	54
3.1.2	Marca	54
3.1.3	Slogan	54

3.1.4	Logotipo	54
3.1.5	Características	55
3.1.6	Variedades	55
3.1.6.1	Tipo california	56
3.1.6.2	Tipo lamuyo	56
3.1.6.3	Tipo dulce italiano	56
3.1.7	Usos	56
3.1.2	Producción anual	56
3.1.3	Mercado meta	57
3.2	JUSTIFICACIÓN	57
3.3	OBJETIVOS	57
3.3.1	General	57
3.3.2	Específicos	58
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	58
3.4.1	Oferta	58
3.4.2	Demanda	60
3.4.2.1	Consumo aparente o demanda efectiva	62
3.4.2.2	Demanda insatisfecha	64
3.4.3	Precio	65
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	66
3.5.1	Localización del proyecto	66
3.5.1.1	Macro localización	66
3.5.1.2	Micro localización	66
3.5.2	Tamaño	66
3.5.3	Recursos	67
3.5.4	Tecnología	67
3.5.5	Proceso de producción	67
3.5.5.1	Selección del pilón	68
3.5.5.2	Preparación de la tierra	68
3.5.5.3	Trasplante	68
3.5.5.4	Riego	68
3.5.5.5	Combate de maleza	68
3.5.5.6	Fertilización	68
3.5.5.7	Aplicación de pesticidas	68
3.5.5.8	Cosecha	69
3.6	ESTUDIO FINANCIERO	70
3.6.1	Inversión	70
3.6.1.1	Inversión fija	70
3.6.1.2	Capital de trabajo	71
3.6.1.3	Inversión total	72
3.6.2	Estados financieros	73

3.6.2.1	Costo directo de producción	73
3.6.2.2	Presupuesto de ventas	74
3.6.2.3	Estado de resultados	74
3.6.2.4	Balance general o estado de situación financiera	77
3.6.2.5	Financiamiento	78
3.6.3	Evaluación financiera	78
3.6.3.1	Tiempo de recuperación de la inversión	78
3.6.3.2	Tasa de recuperación de la inversión	78
3.6.3.3	Retorno de capital	79
3.6.3.4	Punto de equilibrio	79
3.6.3.5	Valor actual neto	79
3.6.3.6	Relación beneficio – costo	81
3.6.3.7	Tasa interna de retorno	82
3.7	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	84
3.7.1	Denominación	84
3.7.2	Justificación	84
3.7.3	Base legal	85
3.7.4	Aplicación del proceso administrativo	85
3.7.4.1	Planeación	85
3.7.4.2	Organización	85
3.7.4.3	Integración	86
3.7.4.4	Dirección	87
3.7.4.5	Control	87

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO

4.1	SITUACIÓN ACTUAL	89
4.1.1	Concentración	89
4.1.2	Equilibrio	89
4.1.3	Dispersión	89
4.2	COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA	89
4.2.1	Proceso de comercialización	90
4.2.1.1	Concentración	90
4.2.1.2	Equilibrio	90
4.2.1.3	Dispersión	90
4.2.2	Funciones de la comercialización	90
4.2.2.1	Funciones de intercambio	90
4.2.2.2	Funciones físicas	91
4.2.2.3	Funciones auxiliares	92
4.2.3	Instituciones de la comercialización	93

4.2.3.1	Productor	93
4.2.3.2	Mayorista	93
4.2.3.3	Minorista	93
4.2.3.4	Consumidor final	93
4.2.4	Estructura de la comercialización	93
4.2.4.1	Estructura de mercado	94
4.2.4.2	Conducta de mercado	94
4.2.4.3	Eficiencia de mercado	94
4.2.5	Operaciones de comercialización	94
4.2.5.1	Canales de comercialización	94
4.2.3.2	Márgenes de comercialización	95

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
1 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Población por Rango de Edad. Años 1,994 – 2,002.	4
2 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Distribución de la Población por Sexo Según Ocupación. Año 2,002.	6
3 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Distribución de los Trabajadores por Área Geográfica Según Actividad Económica que Ocupa. Año 2,002.	6
4 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Alfabetización por Sexo. Año 2,002.	15
5 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Régimen de Tenencia de la Tierra. Años 1,979 y 2,002.	18
6 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Existencia de Ganado Bovino por Estrato de Finca. Año 2,002.	28
7 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Niveles Tecnológicos Producción Bovina.	29
8 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Costo de Explotación Comparativo de Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Nivel. Año 2,002.	31
9 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Costo de Explotación Comparativo Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Nivel Tecnológico II. Año 2,002.	33
10 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Márgenes de Comercialización Actual de Ganado Bovino en Pie. Año 2,002.	47
11 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Márgenes de Comercialización Propuestos de Ganado Bovino en Pie. Año 2,002.	53
12 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Oferta Total Histórica de Chile Pimiento. Años 1,997 – 2,001.	59
13 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Oferta Total Proyectada de Chile Pimiento. Años 2,002 – 2,007.	60
14 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Demanda Potencial Histórica de Chile Pimiento. Años 1,997 – 2,001.	61
15 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Demanda Potencial Proyectada de Chile Pimiento. Años 2,002 – 2,007.	62
16 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Consumo Aparente Histórico de Chile Pimiento. Años 1,997 – 2,001.	63
17 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Consumo Aparente Proyectado de Chile Pimiento. Años 2,002 – 2,007.	63
18 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Estimación de la Demanda Insatisfecha Histórica de Chile Pimiento. Años 2,997 – 2,002	64
19 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Estimación de la Demanda Insatisfecha Proyectada de Chile Pimiento. Años 2,002 – 2,007.	65

20	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Participación de la Producción de Chile Pimiento en la Demanda Insatisfecha. Años 2,003 – 2,007.	67
21	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Inversión Fija. Año 2,002.	71
22	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Inversión en Capital de Trabajo. Año 2,002.	72
23	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Inversión Total. Año 2,002.	73
24	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Estado de Costo Directo de Producción Proyectado. Cinco Años.	74
25	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Presupuesto de Ventas. Dos Manzanas de Terreno. Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	75
26	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Estado de Resultados Proyectado. Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	76
27	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Estado de Situación Financiera Proyectada a Un Año. Del 1 de Enero al 31 de Diciembre.	77
28	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Utilidad Mas Depreciaciones.	80
29	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Valor Actual Neto.	81
30	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Valor Actual Neto.	82
31	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Valor Actual Neto.	83
32	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Valor Actual Neto.	83
33	Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Márgenes de Comercialización Propuestos por Quintal. Año 2,002.	96

ÍNDICE DE GRÁFICAS

	Página
1 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Población por Número de Hogares. Año 2,002.	5
2 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Estructura de la Canasta Básica. Vigente al año 2,002.	8
3 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Flujograma del Proceso Productivo de Ganado Bovino. Año 2,002.	27
4 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Estructura Organizacional Actual. Microfincas y Fincas Subfamiliares. Año 2,002.	36
5 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Canales de Comercialización Actual de Ganado Bovino. Año 2,002.	46
6 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Canales de Comercialización Propuestos de Ganado Bovino. Año 2,002.	52
7 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Logotipo del Producto. Año 2,002.	55
8 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Flujograma del Proceso Productivo. Año 2,002.	69
9 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Organigrama Propuesto. Cooperativa Agrícola San Miguel, R. L. Año 2,002.	86
10 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Proyecto: Producción de Chile Pimiento. Canales de Comercialización Propuestos. Año 2,002.	95

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
1 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. División Polítca. Año 2,002.	12
2 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Producción Bovina por Estrato de Finca y Nivel Tecnológico. Año 2,002.	30

INTRODUCCIÓN

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala aplica el Ejercicio Profesional Supervisado, como un método de evaluación final para las carreras de Administración de Empresas, Contaduría Pública y Auditoría y Economía, para poder optar al título académico correspondiente en el grado de Licenciado.

En el informe individual que se presenta a continuación, se desarrolla el tema específico “Comercialización (Crianza y Engorde de Ganado Bovino)”, dentro del tema general denominado “Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Propuestas de Inversión”, el cual fue desarrollado durante el Ejercicio Profesional Supervisado realizado en el primer semestre de 2,002 en el Municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa.

El objetivo general de la investigación fue determinar la situación de la comercialización de ganado bovino en el Municipio en sus tres etapas: proceso, análisis y operaciones.

Los temas desarrollados están distribuidos en cuatro capítulos; en el capítulo I se presentan las características socioeconómicas del Municipio como su historia y geografía, los recursos naturales que posee, aspectos demográficos, la división política y administrativa, su infraestructura, los servicios estatales, municipales y privados, el factor tierra, las entidades que apoyan al Municipio, cómo se encuentra organizada la población y las potencialidades que existen en el mismo.

El capítulo II describe la situación de la producción de ganado bovino, se determinan los costos, la tecnología, rentabilidad, financiamiento y la

comercialización actual que comprende el análisis, funciones y operaciones de comercialización, así como la propuesta de solución.

En el capítulo III se desarrolla el proyecto de inversión denominado “Producción de Chile Pimiento”, el cual comprende cuatro estudios: de mercado que comprende la oferta, demanda, consumo aparente, demanda insatisfecha y precio; técnico integrado por la localización, tamaño, recursos, tecnología, programa y proceso de producción de Chile Pimiento; financiero, en el que se determina la viabilidad del proyecto y el administrativo legal en el que se presenta el tipo de organización que pondrá en marcha el proyecto.

En el capítulo IV se desarrolla la comercialización actual y propuesta de la producción de Chile Pimiento, donde se realiza el análisis, las funciones y las operaciones de comercialización.

Por último se plantean las conclusiones, las recomendaciones, los anexos con un Plan Anual de Marketing, el Manual de Normas y Procedimientos, un formato de requisición de compra de materiales, las operaciones para determinar las proyecciones en el estudio de mercado, las fórmulas utilizadas en el estudio financiero del capítulo III y la ubicación geográfica del Municipio.

Para llevar a cabo esta investigación, se desarrolló una etapa de preparación que inició en febrero de 2002 y finalizó en mayo del mismo año, con un seminario general y un específico donde se obtuvieron los lineamientos necesarios para el trabajo de campo, realizado en junio. Se elaboró una boleta de encuesta a los hogares, donde se manejó un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 4.6%. Posteriormente se realizó la tabulación, interpretación y análisis de los datos y por último la elaboración de los informes colectivo e individual.

Se planteó la hipótesis de que la comercialización de ganado bovino en el Municipio es escasa debido al nivel de pobreza en que se encuentran sus pobladores, situación que se comprobó en la investigación de campo realizada.

El presente informe es un instrumento que contiene la situación actual del Municipio, el cual puede ser utilizado por la Municipalidad, los pobladores o las organizaciones sociales que deseen contribuir a su desarrollo, como un apoyo a posteriores investigaciones o para la solución de los diferentes problemas encontrados.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO

Este capítulo describe la historia, localización, condiciones climatológicas, recursos naturales, características de población, la división política-administrativa, infraestructura, servicios, aspectos relacionados con la estructura agraria como la tenencia, concentración y uso de la tierra; también se hace referencia a las entidades que brindan apoyo, la organización social y productiva y las potencialidades con que cuenta el municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa.

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El municipio tuvo su origen en el período hispánico; “su nombre deriva del Nahuatl Zapotl que significa zapote y la final Tlán que quiere decir abundancia”¹, aunque los árboles de zapote son escasos debido a la deforestación de que han sido objeto. Los primeros pobladores emigraron de diferentes lugares, especialmente de Jutiapa y Jalapa.

“Fue declarado como Municipio, al realizarse la Asamblea Constituyente del Estado de Guatemala, por Decreto del 11 de octubre de 1,825 y pertenecía al circuito de Mita. Posteriormente Mita fue dividido en tres distritos, conforme el Decreto del Poder Ejecutivo del 23 de febrero de 1,948 y Zapotitlán pasó a formar parte del departamento de Jutiapa, jurisdicción territorial que se mantiene en la actualidad.”²

1.2 LOCALIZACIÓN

El Municipio está ubicado al sur oriente de la República y al sudeste del departamento de Jutiapa, al cual pertenece. “La Cabecera Municipal se

¹ Secretaría Municipal De Zapotitlán. Monografía de Zapotitlán, Jutiapa. 2,002. Pág. 2.

² Instituto Geográfico Nacional. Diccionario Geográfico de Guatemala. Tipografía Nacional. 1973. Pág. 352.

encuentra a una altitud de 875 metros sobre el nivel del mar, en latitud norte 14° 08' 15'' respecto al Ecuador y longitud oeste 89° 49' 36'' respecto del meridiano de Greenwich"³. La extensión territorial es de 84 kilómetros cuadrados. Colinda al norte con los municipios de El Adelanto y Yupiltepeque, al este con el municipio de Jerez, al oeste con los municipios de El Adelanto y Comapa, y al sur con la República de El Salvador.

1.3 CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS

El municipio cuenta con una temperatura media anual de 24°C, presentándose una máxima de 37°C durante los meses de marzo y abril y una mínima de 16°C durante los meses de diciembre y enero. Esta temperatura es ideal para cultivos tropicales como naranja, mandarina, limón, papaya, piña, lima-limón, aguacate, tomate, cebolla, chile pimiento y muchas más.

1.4 RECURSOS NATURALES

Recurso natural es todo bien que proviene directamente de la naturaleza tales como los suelos, recursos hidrológicos y bosques. "Lo constituyen todas las riquezas y fuerzas naturales que el hombre incorpora a las actividades económicas, mediante su cultivo, extracción o explotación".⁴

1.4.1 Recursos edáficos

El suelo es uno de los recursos más importantes debido a que por medio de él, los seres vivos nacen, crecen, se reproducen y mueren.

El municipio de Zapotitlán cuenta con suelos de tipo pedregosos e inclinados, que tienen la característica de ser de vocación forestal o apta para pastos, no adecuados para la agricultura. También existen áreas menos inclinadas y

³ Íbidem. Pág. 352.

⁴ Gabriel Alfredo Piloña Ortiz. Recursos Económicos de Guatemala. Tomo I. Guatemala. Centro de Impresiones Gráficas –CIMGRA-. Año 1,988. Pág. 117.

menos pedregosas en donde el suelo es una arcilla delgada de color café oscuro que descansa en una capa de roca, los cuales son utilizados para la siembra de cultivos de invierno como maíz, frijol y sorgo. Estos suelos presentan condiciones favorables para el cultivo de yuca, zanahoria, rábano, tomate, cebolla, chile pimiento, chile jalapeño, repollo y brócoli que actualmente no se producen.

También se encuentran los suelos desarrollados sobre roca sedimentaria en pendientes inclinadas, que incluyen los suelos Jilotepeque, Mongoy y Suchitán, que forman casi el 40% del Municipio; están cultivados solamente una pequeña parte, por lo general están ocupados con pastos y bosques.

1.4.2 Recursos hidrológicos

En el Municipio se encuentran los siguientes ríos: río Hueviapa, Pampe o Chalchuapa que corre al lado sur y sirve de límite entre la República de Guatemala y El Salvador; río Paz que sirve de límite entre Comapa y Zapotitlán; río Canoas, el cual únicamente se encuentra activo en época lluviosa, y los ríos Chiquito o Ixtacapa, El Aguaje, San Lorenzo, San Nicolás y dos riachuelos denominados El Cajón y Las Pavas. Las quebradas: Cacahuillo, Honra y de la Pita Floja. También existe una laguneta al oriente del Municipio llamada La Ciénega.

1.4.3 Recursos forestales

El recurso forestal está integrado por una gran variedad de especies boscosas utilizadas para satisfacer las necesidades del ser humano.

En el municipio de Zapotitlán se encuentra la zona de bosque húmedo subtropical templado bh-S(t), con una vegetación natural constituida por pinús ocarpa, aunque esta especie se extingue día con día, debido a la deforestación indiscriminada de los pobladores.

Además existen diferentes especies de árboles, entre las más comunes están el amate, limón, jocote, mango, roble, guayaba, aguacate, paterna, zapote y el palo de jote.

1.5 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

Se hace referencia a la situación poblacional del Municipio; a continuación algunos de los resultados que se obtuvieron en la investigación de campo.

1.5.1 Población por rango de edad

El cuadro siguiente muestra la distribución por edades de los habitantes del municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa.

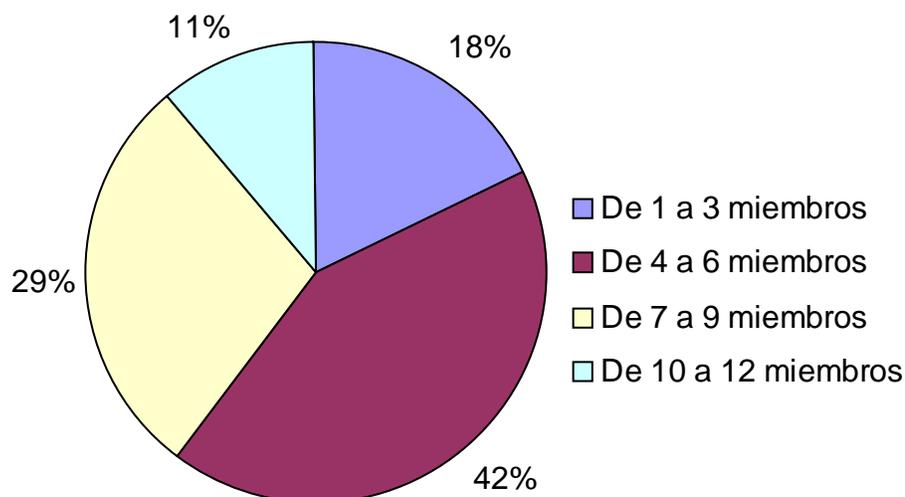
Cuadro 1.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Población por Rango de Edad .
Años 1,994 y 2,002.

Rango de Edad	1,994	%	2,002	%
0 a 6	1,013	23	201	13
7 a 14	1,084	25	291	18
15 a 64	2,051	47	998	63
65 y más	206	5	93	6
Total	4,354	100	1,583	100

Fuente: Elaboración propia con base en el X Censo Nacional de Población del Instituto Nacional de Estadística -INE-, año 1,994 e Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra que la mayor parte de la población se encuentra comprendida en el rango de 15 a 64 años de edad, situación que aumentó con relación al X Censo Nacional de Población de 1,994 y disminuyó en los otros rangos.

Gráfica 1.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Población por Número de Hogares.
Año 2,002.



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

Según la gráfica anterior, en el primer rango (uno a tres miembros), la proporción es mínima, en la cual se ubicaron 70 hogares de un total de 388 encuestados; en el segundo se encuentra una mayor proporción, correspondiente a 163; en el tercero se encontraron 112 y en el último 43. El promedio de personas que forman una familia es de seis, lo que indica que la cantidad de hijos por familia es numerosa, situación difícil para los padres al no contar con los recursos necesarios para lograr un mejor nivel de vida de su familia.

1.5.2 Población económicamente activa

Está conformada por hombres y mujeres en edad de trabajar, comprendidos de 15 a 65 años, que trabajan o están en busca de empleo.

La Población Económicamente Activa estimada por el INE para el año 2,002 en el Municipio es de 24%, mientras que en la encuesta realizada se determinó un 41%, lo cual es relativamente mayor.

1.5.3 Ocupados, sub-ocupados, desocupados

En la investigación de campo se encontraron los siguientes datos, los cuales coincidieron con la época de siembra de los distintos productos agrícolas del Municipio.

Cuadro 2.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Distribución de la Población por Sexo Según Ocupación.
Año 2,002.

Sexo	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Ocupado	666	79	133	17	799	49
No ocupado	179	21	637	83	816	51
Total	845	100	770	100	1,615	100

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

El cuadro anterior muestra que del total de personas ocupadas, un 83% corresponde al sexo masculino, quienes en su mayoría se dedican a labores agrícolas; en la sub-ocupación pueden considerarse a las 637 mujeres que no trabajan, pero realizan labores domésticas o colaboran en los trabajos que realiza el jefe de hogar. A continuación se presenta cuadro, donde muestra la actividad a la cual se dedican las distintas personas encuestadas.

Cuadro 3.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Distribución de los Trabajadores por Área Geográfica Según Actividad Económica en que se Ocupa.
Año 2,002.

Actividad	Trabajadores	%	Área Urbana	%	Área Rural	%
Agrícola	672	70	243	58	429	80
Pecuaria	13	1	5	1	8	1
Artesanal	5	1	2	1	3	1
Otras	266	28	170	40	96	18
Total	956	100	422	100	534	100

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

El cuadro anterior muestra que la mayor parte de la población se dedica a actividades agrícolas. Entre las otras actividades son dos las de mayor relevancia, la primera de servicios de seguridad: Ministerio de Gobernación -

Policía Nacional Civil, Ministerio de la Defensa - servicio en el Ejército, y en segundo lugar, servicios de educación: Ministerio de Educación - maestros de primaria en el Municipio y a nivel regional.

La fuerza de trabajo por unidad económica productiva la componen los padres de familia e hijos, y algunos jornaleros que son contratados ocasionalmente.

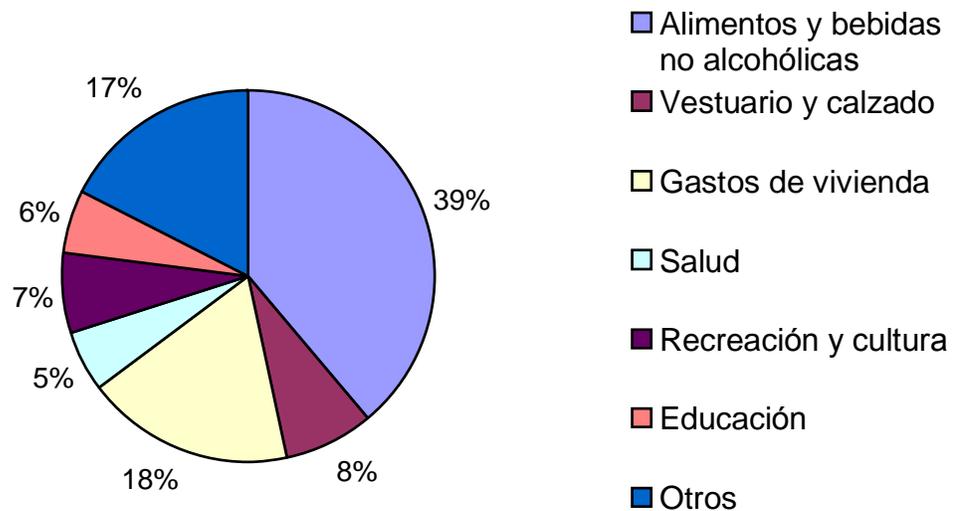
1.5.4 Nivel de gastos e ingresos familiares

Este apartado sirve de base para determinar el nivel de pobreza del Municipio.

1.5.4.1 Gastos familiares

Los gastos familiares fueron integrados al identificar las necesidades que se consideraron prioritarias.

Gráfica 2.
República de Guatemala.
Estructura de Canasta Básica.
Vigente al Año 2,002.



Fuente: Elaboración propia con base en X Censo Nacional de Población del Instituto Nacional de Estadística -INE-, año 1,994

Según la investigación realizada, más de la mitad de gastos se realizan en los aspectos básicos, como lo es la alimentación y bebidas no alcohólicas y gastos de vivienda; entre otros gastos se tienen contemplados los de transporte de los centros poblados a otras regiones que normalmente son distintas al Municipio y los gastos en bienes y servicios.

El nivel de gastos familiares promedio es de Q 1,095.00 mensual, los cuales no son suficientes para cubrir el nivel de vida de su población. El gasto asignado a cada uno de los miembros integrantes por hogar disminuye con relación al número de personas que lo integra, lo que da un promedio de gastos según muestra efectuada de Q 182.50 mensuales por persona.

1.5.4.2 Ingresos familiares

La situación de los ingresos familiares se establecieron al tomar en consideración las respuestas de los entrevistados, ajustados con la cantidad de tierra cultivada y producción promedio, debido a que la mayoría de la población se dedica a actividades agrícolas. El ingreso promedio por hogar es de Q 1,019.00 y por persona de Q 216.00, los cuales son inferiores a los del salario mínimo, debido a que las personas trabajan en tierra propia y sus ingresos lo obtienen de las ventas producto de sus cosechas y esporádicamente, de los días de trabajo que realizan con otras personas.

1.5.5 Nivel de pobreza

Para determinar el nivel de pobreza, se utilizaron dos enfoques: el enfoque del agregado del consumo y el del agregado de ingresos. En el primer enfoque, el mínimo de gastos dedicados a alimentación por persona al mes se cubre apenas el 47%. (Q.75 / Q.160), que indica una situación de extrema pobreza. En el segundo enfoque, el ingreso familiar está por debajo de la línea de pobreza, ya que únicamente se cubre el 62% de lo requerido (Q.1,019 / Q.1,650). Los dos enfoques confirman que en el Municipio no solo se vive una situación de extrema pobreza, sino también de subsistencia, debido que existe un déficit en los ingresos mensuales de Q.631 por hogar (Q.1,650 – Q.1,019) y un déficit en los gastos de Q.140 por persona al mes (Q.360 – Q.220).

En el Municipio no existe capacidad de ahorro, lo que conlleva a la disminución de las oportunidades de crecimiento y desarrollo con sus propios recursos.

1.5.6 Migración

En el Municipio se presentan las dos clases de migración, según la encuesta realizada: inmigración y emigración. Con respecto a la primera situación, se refiere a las personas que ingresan al Municipio para establecerse en él, de los cuales se dan pocos casos ubicándose en un 6%. La emigración ocurre en

forma inversa, es decir salida de personas del mismo; esto se debe a la falta de fuentes de trabajo y poco desarrollo socioeconómico que ofrece el mismo y se da en la misma proporción que la inmigración.

De un total de 274 personas encuestadas que emigran, un 66% se encuentra en un rango de edad de 19 a 33 años, quienes lo hacen por encontrar un mejor nivel de vida a través de más y mejores oportunidades de trabajo. Dos terceras partes son del género masculino, quienes se han desplazado hacia otras áreas distintas al Municipio. Hay una migración temporal anual del 50% de la población a las costas de Escuintla, Atescatempa y El Salvador, durante las temporadas de corte de café y de caña de azúcar. El 13% de estas personas tienen una edad de hasta dieciocho años, la razón principal de dejar el Municipio es por alcanzar una mejor educación. La última proporción es de aquellas personas que encontraron un mejor nivel de vida.

1.5.7 Vivienda

La situación de la propiedad de vivienda de los hogares visitados durante el trabajo de campo fue la siguiente:

De un total de 388 hogares encuestados, el 93% indicó que posee en calidad de propiedad la vivienda que habita, lo que significa que se crearon y dividieron muchas pequeñas unidades de tierra no productivas. Un 4% indicó que viven en casa prestada y un 3% la alquilan.

En todos los hogares del área rural se observó que, un 60% cuentan con uno o dos ambientes, con un promedio de 6 personas por ambiente, lo que significa que viven hacinados, reflejo del nivel de pobreza en que se encuentran. En el área urbana se encontraron hogares de tres y hasta siete ambientes.

Se observaron las características de la vivienda en que habita la población, donde las estructuras que predominan en el área rural y en mínima parte en la urbana, son: paredes de adobe, techo de teja y/o lámina y piso de tierra. Las viviendas con paredes de block o ladrillo, techos de terraza o duralita, y piso de cemento se encuentran ubicadas en la Cabecera Municipal.

1.6 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

Se refiere a los distintos centros poblados que forman parte del Municipio, y las autoridades y funcionarios que los administran.

1.6.1 División política

Actualmente la división política del Municipio está compuesta por su Cabecera Municipal que lleva el mismo nombre, y nueve aldeas con sus respectivos caseríos que se mencionan a continuación:

Tabla 1.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
División Política.
Año 2,002.

Aldea	Caseríos
El Pinal I	Valle de los Hatos
El Pinal II	La Varilla
Cerro Redondo	El Perulero , El Tablón
Mashashapa	El Granadillo, Los Cerritos
San Luis Ilopango	Cuesta Grande, El Obraje Zapotitlancito, Río Chiquito, La Lechuguilla, Los Zares, Loma de En Medio, Las Aradas
San Antonio Papaturro	El Potrero, Tacululús, San Francisco La Palma
La Ceibita	Agua Escondida, Cunixtepeque, Canoas, Barillas, El Llano del Espino
Las Flores	Agua Tibia, El Aguaje, El Carrizo, El Cóbano, Loma Larga, Las Pitas, La Cuchilla, Sanarate
Talpetates	Los Fierros

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

1.6.2 División administrativa

Esta división desde antes de 1994 estaba estructurada de la siguiente forma: la Municipalidad constituida por el Alcalde, Sindico I y II, Concejales I, II, III y IV, Secretario, Tesorero, Registrador Civil y, Unidad Técnica Municipal; personas que ejercen el gobierno municipal.

Con el nuevo Código Municipal, Decreto 12-2002 del Congreso de la República, esta estructura cambió de la siguiente forma: Consejo Municipal: Alcalde, Síndico I y II, Concejales I, II, III y IV; Secretario Municipal, Tesorero Municipal (y también Director o Jefe de Unidad de Administración Financiera Integrada Municipal, AFIM), Auditor Interno, Registrador Civil; otros funcionarios: Gerente Municipal, Director Financiero, Juez de Asuntos Municipales y otros funcionarios; Coordinador de Oficina Técnica Municipal, OTM.

1.7 INFRAESTRUCTURA

La infraestructura productiva en que se encontró en el municipio de Zapotitlán es la siguiente.

1.7.1 Vías de comunicación

El principal acceso al Municipio se localiza en el lado noreste, con 12 kilómetros de terracería-balastre hasta el municipio de Yupiltepeque, y 24 kilómetros asfaltados hasta la Cabecera Departamental. También tiene acceso por el lado del municipio de Jerez con un camino de terracería-balastre. Estos caminos se encuentran en época seca entre buena y regular condición para su tránsito y en época lluviosa en condiciones de regular a mala.

También existen otros accesos al lado noreste por los caminos del municipio de El Adelanto, y sudeste, a través de veredas que llegan al municipio de Comapa; por último para llegar a los caseríos al sur, únicamente se puede realizar en caminata o a través de bestias, porque no existe un camino oficial, sólo veredas diseñadas por las personas que hacen comercio entre Guatemala y El Salvador.

1.7.2 Mercado

En el Municipio no existen instalaciones municipales para realizar las diferentes transacciones comerciales. Las diferentes tiendas que se encuentran en el

lugar son las que se encargan de abastecer a la población de los artículos de primera necesidad como alimentos, abarrotes, medicinas y verduras. Las personas que necesitan adquirir otros productos tienen que viajar a la Cabecera Departamental o a la Ciudad Capital a realizar sus compras.

1.7.3 Rastro

Para realizar el destace de ganado bovino, porcino y aviar, el Municipio no cuenta con un rastro establecido. Una persona particular que cuenta con un registro sanitario se encarga de esta actividad, la cual realiza a un costado de su casa de habitación y cada cierto tiempo, dependiendo de la demanda de este tipo de productos.

1.7.4 Cementerio

Existe un cementerio ubicado en la periferia de la Cabecera Municipal, el cual es administrado por la Municipalidad.

1.8 **SERVICIOS**

Dentro de los servicios existentes dentro del Municipio se encuentran los estatales, municipales y privados.

1.8.1 Estatales

Dentro de los servicios que el Estado presta en el Municipio se encuentra una Subdelegación Municipal del Tribunal Supremo Electoral, un Juzgado de Paz, y una Subdelegación de la Policía Nacional Civil. Además de estos servicios, se encuentran también los siguientes:

1.8.1.1 Salud

Se localizan dos puestos de Salud, uno ubicado en la Cabecera Municipal y el otro en la Aldea San Antonio Papaturre, los que son atendidos por un Auxiliar

de Enfermería que también funge como Paramédico I. Además prestan su servicio a la comunidad dos promotoras voluntarias de APROFAM.

1.8.1.2 Educación

El Municipio cuenta con nueve escuelas de nivel preprimario, 16 de nivel primario, dos institutos de educación básica, uno por cooperativa ubicada en la Cabecera Municipal y el otro en la aldea San Antonio Papaturo, el cual funciona a través del programa de Telesecundaria del Ministerio de Educación, el cual consiste en el uso de la televisión y videos educativos proporcionados por dicha entidad para implementar el nivel secundario; además existen cuatro centros autorizados del Programa Nacional de Educación (PRONADE); una sede del Comité Nacional de Alfabetización (CONALFA), que ha supervisado durante los últimos 10 años a centros que llevan a cabo programas de alfabetización y post-alfabetización, los que cubren a la mayoría de comunidades de los municipios de Yupiltepeque, El Adelanto, Jerez y Zapotitlán.

El nivel de alfabetización obtenido en la encuesta se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 4.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Alfabetización por Sexo.
Año 2,002.

	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Alfabetas	798	80	777	79	1,575	80
No alfabetas	199	20	206	21	405	20
Total	997	100	983	100	1,980	100

Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra los índices de alfabetización encontrados en el Municipio, el cual se ubica en un 80% superior al 69% proyectado por el

Instituto Nacional de Estadística, producto del trabajo realizado por el Comité de Alfabetización – CONALFA –.

1.8.2 Municipales

Dentro de los servicios municipales se encuentran los siguientes:

1.8.2.1 Agua

En la investigación de campo realizada, se estableció que el servicio domiciliario de agua entubada es distribuida únicamente en la Cabecera Municipal y beneficia a un 33% de los hogares encuestados. El otro 67% corresponde al resto de la población, quienes se abastecen a través de nacimientos y ríos que corren por el Municipio, lo que representa un problema de insalubridad.

1.8.2.2 Drenajes y servicio sanitario

Según el muestreo realizado, un 45% del estadístico cuenta con servicio sanitario en su vivienda, del cual un 61% poseen letrinas y un 39% sanitarios con drenajes; el 55% restante no posee ningún servicio sanitario, lo que conlleva a la contaminación ambiental.

1.8.2.3 Recolección de basura

El Municipio cuenta con dos basureros, uno ubicado en la ruta al caserío Zapotitlancito, el cual es Municipal y el otro ubicado a la entrada de la Cabecera a la altura de El Marillal, el cual no cuenta con autorización. La extracción de la basura en los domicilios la realizan personas individuales una o dos veces por semana, y cobran Q 1.00 diario para llevarla a los lugares mencionados.

1.8.2.4 Correos

Existe una oficina postal y telegráfica de tercera categoría de la Dirección General de Correos, establecida por Acuerdo Gubernativo del 29 de febrero de

1,904 y es administrada por la International Postal Services, Ltd. El Correo (IPS).

1.8.3 Privados

Dentro de los servicios privados con que cuenta el Municipio, se encuentran los siguientes:

1.8.3.1 Energía eléctrica

Actualmente este servicio es proporcionado por la empresa privada Distribuidora de Electricidad de Oriente (DEORSA), con sede en la Cabecera Departamental. En 1,994 la tasa de cobertura fue del 31%, mientras que en el 2,002 se mejoró la misma ubicándose en un 89%, según los hogares encuestados. La mayor parte de poblados cuentan con energía eléctrica, exceptuándose los caseríos de Zapotitlancito y Sanarate.

1.8.3.2 Teléfono

El Municipio cuenta con líneas residenciales privadas y algunas son utilizadas como teléfonos comunitarios. En cuanto a la telefonía domiciliar celular y telefonía móvil celular es únicamente de servicio personal, éste servicio es prestado por las empresas Comcel y Telefónica.

1.8.3.3 Medios de transporte

Existen en la actualidad dos servicios de transporte extraurbano de pasajeros con la ruta Zapotitlán–Guatemala, este servicio es proporcionado por dos empresas privadas: una llamada “Transportes Cubanita”, y la otra se llama “Primorosa Express”, con un vehículo tipo pullman. Existen otras empresas particulares que cubren la ruta Las Flores-San Antonio Papaturre-Cerro Redondo-El Adelanto-Yupiltepeque-Jutiapa, sin pasar por la Cabecera Municipal.

1.8.3.4 Otros

Entre otros servicios con que cuenta el Municipio están: tres comederos, tres molinos de nixtamal en la Cabecera Municipal y cinco en el área rural; también cuenta con un parque y campos deportivos.

1.9 FACTOR TIERRA

La relación de propiedad de la tierra y su concentración son factores determinantes en la economía de los hogares. A continuación se hace un análisis de la misma.

1.9.1 Tenencia de la tierra

El cuadro siguiente muestra la distribución del número de fincas por tamaño, así como su régimen de tenencia.

Cuadro 5.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Régimen de Tenencia de la Tierra.
Años 1,979 y 2,002.

(Cifras en Manzanas).

Tamaño de Finca	Censo 1,979				Encuesta 2,002			
	Propia %		Arrendada %		Propia %		Arrendada %	
Microfincas	8	0	5	1	29	2	2	1
Subfamiliares	1,849	27	279	78	707	38	198	92
Familiares	2,882	42	75	21	222	12	16	7
Multifamiliares medianas	2,074	30	-	-	900	48	-	-
Total	6,813	100	358	100	1,858	100	215	100

Fuente: Elaboración propia con base en el III Censo Agropecuario del Instituto Nacional de Estadística -INE- año 1,979 e Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2,002.

Con relación a la tenencia de la tierra en la categoría de propia, para 1,979 representaba el 95% y para el 2,002 el 90% del total de la tierra, lo que implica la categorización del latifundismo que ocupan más de la mitad de la superficie

de la tierra. Existe diferencia en la forma de arrendamiento de la tierra, ya que en 1,979 se realizaba en el estrato de microfincas y en el 2,002 se realiza en las fincas subfamiliares.

1.9.2 Concentración de la tierra

Aproximadamente el 56% de las fincas ocupan el 20% de la superficie de tierra, es decir el 80% de la tierra está en poder del 44% de fincas, proporciones que son similares para 1,979 y 2,002. En 1,979 aproximadamente el 82% del número de fincas ocupaban el 30% de la tierra; según encuesta, en el 2,002 aumentó al 40%.

1.9.3 Uso actual y potencial de la tierra

La mayor parte de los cultivos anuales como el maíz, frijol y sorgo se realiza en las microfincas, con un 90% del total de las tierras dedicadas a éstos cultivos.

La tierra ocupada para cultivos permanentes es mínima, al relacionarla con la superficie total de Municipio, porque ocupa únicamente un 3%; estos cultivos se realizan en las fincas de tamaño familiar.

La tierra dedicada a bosques, montes y pastos representan el 59% de la extensión territorial, lo cual se observa generalmente en las fincas con un tamaño mayor a las 10 manzanas y en la totalidad de las multifamiliares medianas, las cuales son propiedad de la Municipalidad, lo que significa que la mayor parte de los suelos del Municipio tienen vocación forestal.

1.10 ENTIDADES DE APOYO

En la investigación de campo realizada en el Municipio, se determinó que existen organizaciones que brindan apoyo, entre ellas las siguientes:

1.10.1 Gobierno local

Está integrado por la Corporación Municipal y los comités de desarrollo; a partir del año 2002, con la entrada en vigencia del nuevo Código Municipal, se forman nuevamente las Alcaldías Auxiliares en las diferentes aldeas del Municipio.

1.10.2 Gobierno central

Entre las organizaciones estatales con que cuenta el Municipio están la Subdelegación Municipal de Registro de Ciudadanos del Tribunal Supremo Electoral, el Juzgado de Paz y Policía Nacional Civil. La Asociación Nacional de Municipalidades también presta asesoría a la Municipalidad de Zapotitlán.

1.10.3 Organizaciones no gubernamentales

Dentro de estas organizaciones se encuentra una denominada “Nueva Acrópolis” la cual brinda apoyo, principalmente al Comité Pro-mejoramiento con sede en la aldea Canoas.

1.11 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

Entre las organizaciones sociales y productivas con que cuenta el Municipio se encuentran las siguientes.

1.11.1 Comunitarias

Entre éstas se pueden mencionar las siguientes:

1.11.1.1 Iglesias

En el Municipio se encuentra una iglesia católica ubicada en la Cabecera Municipal y tres iglesias evangélicas y varias más instaladas en las aldeas, cada una con su respectivo líder.

1.11.1.2 Comités, juntas y grupos de mejoramiento social

Entre las entidades de apoyo que se encuentran en el Municipio están el Comité Pro-mejoramiento, con sede en la aldea Canoas; el Comité de

Desarrollo Local, Comité de Agua Potable, Comité Educativo, Comité de Padres de Familia, Juntas Escolares, Comité de Feria Titular, Comité Pro-Ampliación del Puesto de Salud, Comité de la Casa de Arte y Cultura, Junta Municipal de Football, Junta Local de Seguridad, Consejos Pastorales, Comités Pro-construcción de Templos Católicos y Evangélicos. También los bancos comunales, autoempleos y fondo rotatorio (EFIS). Entre las personas que ejercen liderazgo están los miembros del Concejo Municipal, los presidentes de las organizaciones, el párroco, los pastores evangélicos y promotores.

1.11.2 Productivas

Dentro de éstas se encuentran el Fondo de Inversión Social -FIS-, que es una institución gubernamental, Asociación de Desarrollo Municipal de Zapotitlán -ADEMZA-, Desarrollo Integral de Comunidades Rurales -DICOR-, Fondo Nacional para la Paz -FONAPAZ-, las cuales se encuentran ubicadas en la Cabecera Municipal, que básicamente apoyan en el financiamiento a pequeña escala o en menor proporción a la asistencia técnica.

1.12 POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS DEL MUNICIPIO

En el trabajo de campo se detectó una gran variedad de potenciales productivos los cuales se describen a continuación.

1.12.1 Agrícolas

La agricultura es la principal actividad económica en el Municipio y la mayor fuente de ingresos de sus habitantes, los que son obtenidos por la producción tradicional del cultivo de maíz, frijol y sorgo. Según la investigación realizada se determinó que existen cultivos con los cuales se puede diversificar la producción y que actualmente no son explotados, entre los que se encuentran: tomate, chile pimiento o chile dulce, cebolla, papaya, limón, piña, lima-limón, naranja y mandarina; otras frutas tropicales o exóticas como; aguacate, papaya,

mango, jocote, jocote marañón, guayaba, coco y las hortalizas como yuca, zanahoria, rábano, chile jalapeño, repollo y brócoli.

1.12.2 Pecuarias

En la actualidad esta actividad se encuentra en una situación de abandono debido a la falta de recursos y a la situación del robo de ganado, sin embargo el Municipio cuenta con las condiciones adecuadas para continuar con su explotación; se pueden desarrollar actividades pecuarias como la crianza y engorde de ganado bovino para la producción de carne, leche y sus derivados. También es posible tecnificar la producción de ganado porcino y aviar, para mejorar la calidad de su carne, las cuales necesitan de poco espacio para su desarrollo.

1.12.3 Agroindustriales

En el Municipio existe potencial humano para desarrollar la agroindustria; se puede elaborar harina de maíz, deshidratación de frutas, extracción de jugos, jaleas, etc. Las verduras se pueden ofrecer al mercado en empaques o procesar el producto en la forma que lo requieran los intermediarios.

1.12.4 Artesanales

Entre estas actividades se pueden mencionar la alfarería, la cual ha sido una de las que se desarrollan por tradición, sin embargo tiende a desaparecer por la sustitución de productos de plástico y peltre; se puede diversificar la producción al elaborar vasijas, adornos y recuerdos, además de los que se elaboran normalmente. La producción de quesos, crema y mantequilla y elaboración de pan para cubrir la demanda existente, es otra alternativa para generar ingresos.

1.12.5 Turísticas

El Municipio cuenta con accidentes geográficos que tienen atracción turística, entre los que se pueden mencionar: los ríos, las caídas de agua y desfiladeros

que forman las montañas de la región, las cuales se pueden promover para el ecoturismo y contribuir al desarrollo económico de los habitantes.

1.12.6 Forestales

La mayor parte de los suelos del Municipio son de vocación forestal y existe una vegetación natural constituida por diferentes especies, las cuales con una explotación adecuada pueden generar beneficios a la población. Al existir interés en este tipo de actividad, se puede obtener ayuda de entidades en el ámbito tecnológico y financiero.

1.12.7 Recursos minerales

Actualmente se aprovecha el material de balastro, extracción de arena de río para construcciones y material rocoso para diferentes fines. Al realizarse estudios técnicos sobre la existencia de minerales y su forma de aprovechamiento, es posible desarrollar esta actividad y convertirse en una fuente de trabajo y riqueza para los habitantes de la región.

CAPÍTULO II

SITUACIÓN ACTUAL DEL PRODUCTO

Este capítulo contiene la descripción del producto objeto de investigación, los niveles de producción que incluye el proceso productivo, valor y destino; la tecnología utilizada, los costos, rentabilidad, financiamiento, organización, comercialización actual y propuesta que comprenden el proceso, análisis, y operaciones del mismo.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La actividad pecuaria es la segunda actividad productiva de mayor importancia en el Municipio de Zapotitlán, Jutiapa, y dentro de ésta la crianza y engorde de ganado bovino ocupa el primer lugar.

2.1.1 Descripción genérica

El ganado bovino se divide en dos especies: Bos Taurus, que tuvo su origen en Europa e incluye la mayoría de las variedades modernas de ganado lechero y de carne, y Bos Indicus, que tuvo su origen en India y se caracteriza por una joroba en la cruz (entre los hombros). Este último está muy extendido en África y Asia y en número menor, ha sido importado a América.

2.1.2 Variedades y usos

Entre las variedades y usos de ganado bovino existentes a nivel general se encuentran las siguientes:

2.1.2.1 Ganado lechero

“El compuesto por las razas destinadas a la producción de leche. Las principales razas de ganado lechero son las Holstein-Friesian, Ayrshire, Brown Swiss, Guernsey y Jersey. La raza Holstein-Friesian procede de Holanda y

zonas adyacentes, la Ayshire de Escocia, La Jersey y la Guernsey de las islas del Canal frente a las costas del Reino Unido, y la Swiss Brown de Suiza.”⁵

2.1.2.2 Ganado para carne

La característica principal de este tipo de ganado es su anchura y espesor de cuerpo. El ganado para carne se ha seleccionado para su producción, y muchas razas se han desarrollado o adaptado a condiciones especiales. Las principales razas de ganado para carne son la Hereford, la Hereford sin cuernos, la Aberdeen-Angus, la Charolesa, de origen francés, pero que hoy se encuentra en México y Estados Unidos, la Brahman y la Simmental.

2.1.2.3 Razas de doble uso

Son las que tienen la capacidad para producir carne, leche y grasa láctea en cantidades aceptables, sin existir uniformidad en cuanto a su conformación. Entre éstas se encuentran la Milking Shorthorn, la Red Dane, la Red descornada, la Brahma normanda, la Pardo alpina y la Pinzgauer. Muchos de los animales clasificados como lecheros o para carne, en especial los de la Europa continental, podrían considerarse como pertenecientes a este tipo.

En el Municipio la raza que se utiliza es la Brown Swiss, más conocida como “ganado pardo suizo”, la cual es de doble propósito, porque proporciona carne y leche y, además es utilizado para el trabajo en las labores agrícolas, específicamente en el arado de la tierra. Este tipo de ganado es rústico y adecuado al trópico y tienen una vida larga útil. También existen las vacas criollas o sebuínos que se utilizan para cruzarlos con toros pardo suizos y mantener el doble propósito.

⁵ Microsoft Corporation. Enciclopedia Microsoft Encarta98. “El ganado bovino”. 1993-1997. Reservados todos los derechos.

2.2 PRODUCCIÓN

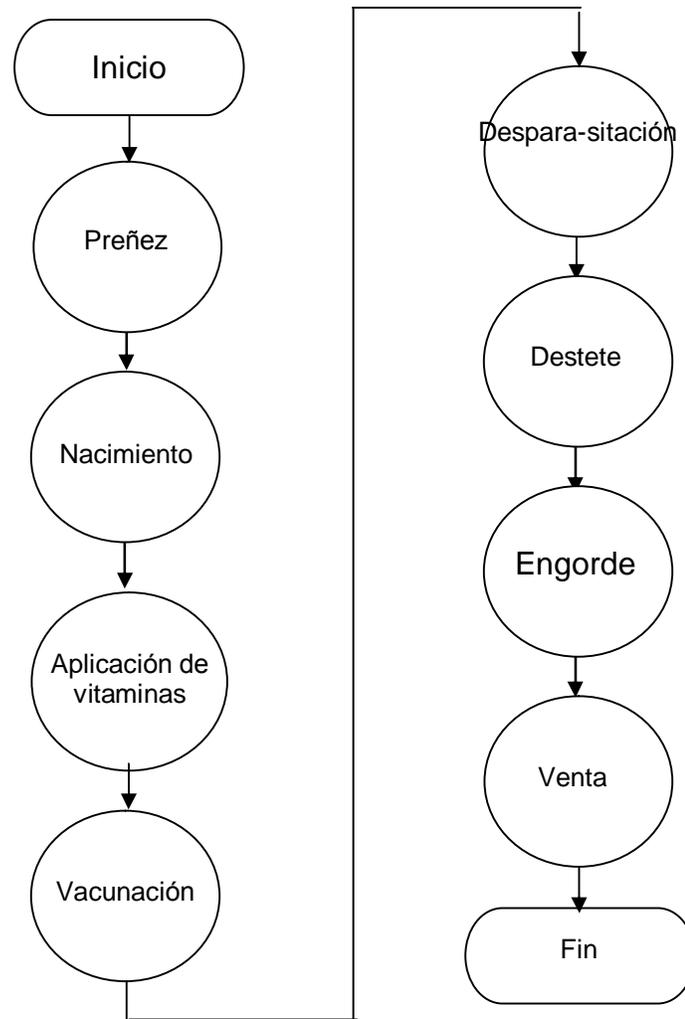
La actividad pecuaria en el Municipio se desarrolla únicamente a nivel de microfincas y fincas subfamiliares; la principal producción en este sector es la crianza y engorde de ganado bovino, seguido del porcino y aviar.

2.2.1 Proceso Productivo

El proceso productivo de ganado bovino inicia con la preñez de la novilla, que se puede realizar a través de un semental o por medio de inseminación artificial, proceso de gestación que dura nueve meses; luego del nacimiento del novillo, durante los primeros meses se procede a aplicarle vitaminas a, b y c; a partir del tercer mes se aplica la vacuna doble y triple y la desparasitación; posteriormente a los diez meses se realiza el destete o desmadre. Cuando la res ya tiene la edad y peso suficientes se realiza la venta.

En las microfincas no existe un grado de control estricto sobre las reses, ya que éstas se alimentan exclusivamente de pasto natural, y únicamente les aplican desparasitantes y vacunas en pequeñas proporciones para evitar las enfermedades más comunes. En las fincas subfamiliares los productores, además de la desparasitación y vacunación, alimentan a las reses con concentrados y vitaminas para mejorar la calidad de la carne.

Gráfica 3.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Flujograma del Proceso Productivo de Ganado Bovino.
Año 2,002.



Fuente: investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2,002.

Es importante hacer notar que después del destete del novillo, es necesario continuar con la aplicación de vitaminas y una alimentación adecuada para lograr una buena calidad de la carne.

2.2.2 Volumen y valor

Por las características socioeconómicas del Municipio, no se cuentan con fincas familiares y multifamiliares; en el cuadro siguiente se detallan el número de fincas con el total de número de cabezas de ganado bovino localizadas y el valor de la producción.

Cuadro 6.
Municipio de Zapotitlán, Jutiapa.
Existencia de Ganado Bovino por Estrato de Finca.
Año 2002.

Fincas	Número de Fincas	%	Número de Cabezas	%	Valor unitario	Total
Microfincas	8	11	120	55	3,000	360,000
Subfamiliares	62	89	99	45	3,000	297,000
Total	70	100	219	100		657,000

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

El mayor porcentaje de la explotación de ganado bovino se realiza en las microfincas. En la investigación se observó que la producción es baja debido al costo de mantenimiento, el robo de ganado, las limitantes de potreros y la escasez de agua, lo que conlleva a la falta de crecimiento del pasto.

2.2.3 Destino

La mayor parte de la producción de ganado bovino es vendida a acopiadores transportistas que pasan por los lugares de producción para trasladarla a los mayoristas ubicados en Cabecera Departamental y a otros municipios. En el Municipio se consume una mínima parte, y esto ocurre cuando se realizan festividades importantes.

2.3 TECNOLOGIA

Los niveles tecnológicos aplicados a la producción de ganado son cuatro, los cuales se describen en el siguiente cuadro.

Cuadro 7.
Municipio de Zapotitlán - Jutiapa.
Niveles Tecnológicos Producción Bovina.
Año 2,002.

Niveles	Razas	Asistencia Técnica	Alimentación	Crédito	Otros
I Tradicional	Cruzada y criolla	No Usa	Pasto natural, pastoreo extensivo	No tiene acceso	Usa ríos y nacimientos
II Baja Tecnología	Cruzada	Del Estado	Melaza, pastos cultivados, pastoreo rotativo	En mínima parte	Bebederos
III Tecnología Intermedia	Pura o mejorada	Veterinarios Privados	Melaza, pastos cultivados, pastoreo rotativo	Se utiliza	Bebederos, equipos de riego para pastos

Fuente: investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2,002.

De los niveles anteriores, el que se aplica en las microfincas en su mayor parte, es el Nivel I o Tradicional; el financiamiento es generado por las ventas de algunas unidades.

El nivel tecnológico aplicado en las fincas subfamiliares en un alto porcentaje es el nivel II. La tabla siguiente presenta la mezcla de los niveles tecnológicos utilizados en la producción de ganado bovino.

Tabla 2.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Producción Bovina por Estrato de Finca y Nivel Tecnológico.
Año 2002.

Tipo de finca	Ganado Bovino	%
Estrato I	Tecnología tradicional	75
	Tecnología baja	25
Estrato II	Tecnología tradicional	20
	Tecnología baja	80

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

La tabla anterior demuestra que existe una combinación de niveles tecnológicos en la producción pecuaria, y únicamente se produce en el estrato I y II; en el estrato I se utiliza en un 75% una tecnología tradicional y en el estrato II se utiliza en un 80% una tecnología baja.

2.4 COSTOS

Los costos que a continuación se presentan, corresponden a las microfincas y fincas subfamiliares.

2.4.1 Costo anual de explotación de ganado bovino

El estado de costo anual de explotación de ganado bovino en las microfincas y el nivel tecnológico I se muestra en el siguiente cuadro, en el cual se comparan los datos que se obtuvieron en la encuesta efectuada en junio del año 2002, con los datos imputados, que son los costos reales que los productores no toman en cuenta como los salarios, bono incentivo, séptimo día, etc.

Cuadro 8.
Municipio de Zapotitlán - Jutiapa.
Costo de Explotación Comparativo de Crianza y Engorde de Ganado Bovino.
Nivel I.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Descripción	Unidad de Medida	Número Cabezas	Cantidad Insumos p/Cabeza	Costo Unitario	Según Encuesta	Costos Imputados
<u>Insumos</u>					<u>28,920.00</u>	<u>28,920.00</u>
Sal	Libra	120	182.5	0.40	8,760.00	8,760.00
Rastrojo de maíz	Quintal	120	2	0.50	120.00	120.00
Afrecho	Quintal	120	2	40.00	9,600.00	9,600.00
Doblador de tusa	Quintal	120	90	0.10	1,080.00	1,080.00
Vacunas Ántrax	Cms.	120	6	0.50	360.00	360.00
Antibióticos Emisina	Cms.	120	10	2.50	3,000.00	3,000.00
Vitaminas Catosal	Cms.	120	10	5.00	6,000.00	6,000.00
<u>Mano de obra</u>						<u>19,312.37</u>
Salarios	Jornal		462	27.50		12,705.00
Bono incentivo	Jornal		462	8.33		3,848.46
Séptimo día	Jornal					2,758.91
<u>Costos indirectos variables</u>					<u>1,560.00</u>	<u>7,315.67</u>
Cuota patronal	6.67%	15,463.91				1,031.45
Prestaciones laborales						<u>4,724.22</u>
Indemnización	9.72%					1,503.09
Aguinaldo	8.33%					1,288.14
Bono 14	8.33%					1,288.14
Vacaciones	4.17%					644.85
Cercos					<u>1,560.00</u>	<u>1,560.00</u>
<u>Costo de mantenimiento de ganado</u>					<u>30,480.00</u>	<u>55,548.04</u>

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

La diferencia que se observa entre el costo según encuesta y los imputados está determinado porque el productor no incluye el costo de mano de obra y las prestaciones laborales como indemnización, aguinaldo, bono 14 y vacaciones, debido a que el proceso es familiar; para la crianza utilizan extensiones de terrenos menor a una manzana, y en algunas oportunidades el pastoreo lo efectúan a orillas de caminos vecinales.

En el cuadro siguiente se muestra el estado de costo de producción del ganado bovino en las fincas subfamiliares y el nivel tecnológico II, comparados también con los datos que se recabaron en la encuesta efectuada, en junio del 2002, con los costos imputados.

Cuadro 9.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Costo de Explotación Comparativo Crianza y Engorde de Ganado Bovino .
Nivel II.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Descripción	Unidad de Medida	Número Cabezas	Cantidad Insumos	Costo Unitario	Según Encuesta	Costos Imputados
<u>Insumos</u>					<u>35,719.20</u>	<u>35,719.20</u>
Sal	Libra	99	182.5	0.40	7,227.00	7,227.00
Melaza	Litro	99	5	15.00	7,425.00	7,425.00
Rastrojo de maíz	Quintal	99	2	0.50	99.00	99.00
Afrecho	Quintal	99	2	40.00	7,920.00	7,920.00
Doblador de tusa	Quintal	99	90	0.10	891.00	891.00
Vacunas ántrax	Cm.	99	6	0.50	297.00	297.00
Vacunas triple	Cm.	99	6	5.00	2,970.00	2,970.00
Antibiótico Emisina	Cm.	99	10	2.50	2,475.00	2,475.00
Vitaminas Catosal	Cm.	99	10	5.00	4,950.00	4,950.00
Vitaminas Vigantol	Cm.	99	10	1.48	1,465.20	1,465.20
<u>Mano de obra</u>					<u>11,550.00</u>	<u>19,312.37</u>
Salarios	Jornal	462		27.50		12,705.00
Salarios	Jornal	462		25.00	11,550.00	
Bono incentivo	Jornal	462		8.33		3,848.46
Séptimo día						2,758.91
<u>Costos indirectos variables</u>					<u>6,560.00</u>	<u>12,315.66</u>
Cuota patronal	6.67%	15,463.91				1,031.44
Prestaciones laborales						<u>4,724.22</u>
Indemnización	9.72%					1,503.09
Aguinaldo	8.33%					1,288.14
Bono 14	8.33%					1,288.14
Vacaciones	4.17%					<u>644.85</u>
Pastoreo					5,000.00	5,000.00
Cercos					1,560.00	1,560.00
<u>Costo de mantenimiento de ganado</u>					<u>53,829.20</u>	<u>67,347.23</u>

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

En las fincas subfamiliares los productores contratan mano de obra, pero al igual que en las microfincas, no calculan las prestaciones laborales. La

diferencia entre el costo de mano de obra según diagnóstico y los imputados radica en que el propietario no incluye el salario mínimo y en los costos indirectos no calcula las prestaciones laborales.

2.4.2 Costo anual de mantenimiento de ganado bovino

En el costo anual de mantenimiento por cabeza de ganado bovino en las microfincas y nivel tecnológico I, se comparan los datos según encuesta con los datos imputados.

El costo anual de explotación según la encuesta realizada asciende a Q. 229.17 y según imputados a Q 417.65. Los costos imputados se incrementan en Q 188.48 equivalente al 82.38%, esto debido a que se consideró el pago de la mano de obra y las prestaciones laborales, lo cual no se hace en los costos según encuesta. Para la crianza y engorde de ganado bovino en las microfincas, se utilizan terrenos de menos de una manzana y en algunas oportunidades el pastoreo lo efectúan a orillas de caminos vecinales.

El costo anual de mantenimiento de ganado en las fincas subfamiliares y nivel tecnológico II, determinado en la encuesta es de Q 507.82 y los imputados de Q 635.35, como consecuencia una variación de Q. 127.53 que equivale al 25.11%, esto debido a que el productor no considera dentro de sus costos el valor real y prestaciones de la mano de obra.

2.5 RENTABILIDAD

La rentabilidad sobre ventas en los costos imputados que se obtiene por cabeza de ganado bovino vendida, correspondiente a las microfincas y nivel tecnológico I es 4.62% y sobre el costo de 4.85%, para una ganancia de Q 3,976.35 en la venta de 41 cabezas; los márgenes de rentabilidad son bajos como consecuencia de que los productores no dedican tiempo suficiente para mejorar la calidad del ganado.

La rentabilidad que se obtiene por cabeza de ganado vendida en las fincas subfamiliares y nivel tecnológico II es de 10.44% sobre ventas y 11.66% sobre el costo, lo cual aumenta con relación a las microfincas, debido al nivel tecnológico utilizado. La rentabilidad corresponde a la venta de 30 cabezas de ganado con una ganancia de Q 8,539.50.

2.6 FINANCIAMIENTO

Los productores de ganado bovino, tanto de las microfincas como de las fincas subfamiliares, se financian a través de la producción agrícola y de la venta de ganado en pie; los productores no solicitan ningún tipo de financiamiento externo debido al temor de no poder pagarlo, lo que los limita a trabajar únicamente con financiamiento de ventas anteriores. Existen dos entidades que proveen financiamiento dentro del Municipio que son: Fondo de Inversión Social (FIS), y Asociación de Desarrollo Municipal (ADEMZA); además existen personas particulares o prestamistas pero cobran altas tasas de interés.

En la Cabecera Departamental los ganaderos cuentan con fuentes de financiamiento, proporcionado por las entidades bancarias como Banco del Café y Banco de Desarrollo Rural, las cuales no utilizan por lo expuesto en el párrafo anterior y además, por los trámites que éste conlleva.

2.7 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

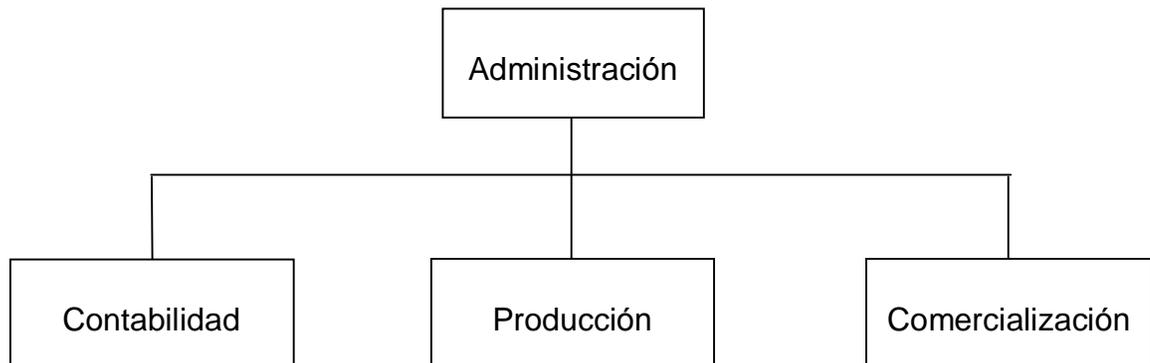
En el municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa, se determinó que no existen organizaciones productivas para la rama pecuaria, por lo que la organización que se maneja es de carácter informal.

Las personas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino, lo hacen de forma individual, lo que limita la obtención de mejores resultados en la producción y comercialización del producto.

Esta actividad ha disminuido considerablemente, con relación al III Censo Agropecuario de 1979, debido a la falta de pasto en la época seca, la baja en los afluentes de nacimientos de agua y especialmente al hurto de ganado que se ha dado en los últimos años; los ganaderos para evitar ser víctimas del robo, trasladan el hato ganadero a un corral cercano de su lugar de habitación (patio), para tener un mejor control de éste.

El diseño estructural que se presenta a continuación corresponde a las microfincas y fincas subfamiliares.

Gráfica 4.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Estructura Organizacional Actual
Microfincas y Fincas Subfamiliares.
Año: 2002.



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2002.

El propietario se encarga de realizar todas las actividades del proceso productivo; delega funciones controla y supervisa el trabajo, realiza la compra de insumos, entre los cuales están: vacunas, vitaminas, concentrados y desparasitantes, la mano de obra es por lo general familiar, sin embargo en las fincas subfamiliares en ocasiones se contrata un auxiliar de producción quien se encarga de ayudarlo en la producción, el productor no cuenta con los

recursos financieros necesarios para contratarlo permanentemente; la contabilidad se registra en cuadernos sencillos y hojas sueltas, todas estas actividades se llevan a cabo de manera informal, además no cuentan con asesoría técnica.

2.8 COMERCIALIZACIÓN ACTUAL

Según la investigación de campo realizada, se determinó que la comercialización de la producción pecuaria es deficiente, debido a que los productores no dedican el tiempo suficiente para la crianza y engorde de este tipo de ganado. Aunado a esto, la producción es baja debido al temor que se tiene del robo de ganado al que han sido sometidos.

La comercialización de ganado bovino en el Municipio es escasa; los pocos productores que se dedican a esta actividad, venden su producción a acopiadores transportistas que llevan el producto a la Cabecera Departamental; para el estudio de la comercialización de este tipo de ganado se analizan el proceso, análisis y las operaciones de comercialización.

2.8.1 Proceso de comercialización

Se refiere a las actividades que se realizan para facilitar la venta de ganado bovino a los que participan en dicho proceso; el proceso comprende tres etapas: la concentración, el equilibrio y la dispersión.

2.8.1.1 Concentración:

“Es la actividad de reunir los productos de diferentes unidades productivas en un solo lugar” ⁵. Los productores concentran el ganado bovino en los

⁵ Gilberto Mendoza. Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas. San José, Costa Rica. Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 2ª. Edición. Año 1987. Pág. 148.

alrededores de las casas durante las noches, debido al robo de ganado de que son objeto, para lo cual utilizan cercos de madera o alambre espigado; durante el día el ganado es pastoreado en potreros que son propiedad del productor.

2.8.1.2 Equilibrio:

“Comprende la estandarización, clasificación, embalaje, almacenamiento y toda actividad que contribuya a darle al producto las condiciones necesarias para su venta. Para analizar el equilibrio se deben considerar variables como la oferta y la demanda” ⁶. Se observó que no existe equilibrio entre las variables anteriores, debido a la escasa producción que no satisface los requerimientos de la demanda. Los precios son impuestos por los intermediarios, por la necesidad de los productores de obtener recursos para satisfacer sus necesidades.

2.8.1.3 Dispersión

Es el proceso mediante el cual se distribuye el producto al consumidor final en cantidad, calidad, forma y tiempo exigido por éstos. Esta función la realiza el acopiador transportista, quien traslada las reses a la Cabecera Departamental de Jutiapa, debido a que en el Municipio no existe un rastro para el destace, por lo que los consumidores de carne de res la traen desde Jutiapa. La clasificación para la distribución se efectúa por peso, tamaño y tipo de ganado.

2.8.2 Análisis del proceso de comercialización

Dentro de este análisis se encuentran el institucional, funcional y estructural, los cuales se detallan a continuación.

⁶ Rafael Cortés de Fuentes. Comercialización de Productos Agrarios para el consumo en fresco. Madrid. Editorial Ministerio de Agricultura. Año 1969. Pág. 9.

2.8.2.1 Análisis institucional

En este enfoque se hace referencia a las personas o entes que participan en el proceso de mercadeo y a través de las observaciones realizadas se busca explicar el por qué de ciertos procedimientos y prácticas en el mercadeo.

- **Productor:**

Constituye el primer participante del proceso de comercialización y en este caso se refiere al propietario de ganado.

- **Intermediarios:**

Son las personas que se encargan de trasladar el producto desde el productor hasta el consumidor final. Dentro de estos se puede mencionar al acopiador transportista quien traslada el ganado en pie a los mayoristas.

- **Consumidor final**

Es quien adquiere mediante la compra, bienes y servicios para la satisfacción de sus diversas necesidades. El consumidor final está representado por los habitantes de todo el Departamento, incluso en la Ciudad Capital, ya que parte de la producción es trasladada a la misma.

2.8.2.2 Análisis funcional

Consiste en clasificar las actividades que se presentan en el proceso de mercadeo, el cual comprende las funciones de intercambio, físicas y auxiliares.

- **Funciones de intercambio**

“Son las funciones relacionadas con la transferencia de derechos de propiedad de los bienes; se vinculan con la utilidad de posesión”⁷. Las funciones de intercambio se realizan entre el productor y el acopiador transportista; este

⁷ Gilberto Mendoza. Op. Cit. Pág. 144.

último se encarga de trasladarlo al mayorista ubicado en la Cabecera Departamental.

Existe regateo de precios entre el acopiador transportista y el productor, pero al final prevalece el precio impuesto por el intermediario; el sistema de compra-venta se realiza por inspección de ganado en pie, en el cual se exige la presencia del producto en su totalidad, en el lugar donde se efectúa la negociación e inspección del ganado.

La compra-venta se realiza al contado y los precios varían de acuerdo con la época; los precios oscilan entre Q 3,000.00 y Q 4,000.00 en época lluviosa, debido a que las reses aumentan de peso; en época seca disminuyen por la falta de agua y pasto para el engorde del ganado.

- Funciones físicas

Se refieren a la transferencia física y con modificaciones físicas e incluso fisiológicas, como el grado de madurez de los productos. Entre éstas funciones se encuentran el acopio, almacenamiento, transformación, normalización y transporte.

Acopio

Se refiere a la reunión o concentración del producto procedente de distintas unidades, en un lugar determinado para facilitar el transporte y otras funciones de comercialización.

Existen tres tipos de centros de acopio que son centros primarios, secundarios y terciarios.

Los centros primarios se encuentran localizados en zonas de producción muy definidas y con instalaciones físicas permanentes y equipos complementarios.

En ellos se localiza la dirección de la entidad que los administra (cooperativa, asociación agrícola, federación de asociaciones) y coordina todas las acciones de los centros dependientes.

Los centros secundarios son de segundo orden localizados en zonas de menor producción, que no operan diariamente sino en los días tradicionales de mercado; constan de instalaciones sencillas y a veces provisionales.

Los centros terciarios no son puestos fijos sino rutas de acopio en camiones que operan en forma programada en las áreas de producción, para reunir las cosechas dispersas pero vinculadas a una zona geográfica definida.

En el Municipio el tipo de acopio es terciario, es decir una ruta de acopio en la que el acopiador transportista recolecta la producción en cada unidad productiva para trasladarla al mayorista ubicado en la Cabecera Departamental.

Almacenamiento

La función principal del almacenamiento es mantener el producto en depósito por un tiempo, con el objeto de ajustar la oferta a los requerimientos de la demanda.

Debido al robo de ganado que se da en el Municipio, los productores mantienen el ganado en las cercanías de los hogares, para lo cual utilizan cercos de madera o alambre espigado.

Transformación

Consiste en todas aquellas operaciones que cambian la forma del producto para preservarlo y hacerlo asequible al consumidor, de manera que proporcione utilidad de forma.

En las fincas subfamiliares, los productores utilizan afrecho en mínimas cantidades para alimentar al ganado; también utilizan vacunas, antibióticos, vitaminas y desparasitantes que ayudan a mejorar la calidad de las reses. Todo esto ayuda a que las reses aumenten de peso y los productores obtengan un mejor precio en la venta.

Clasificación

Clasificar es separar los productos para reunirlos en lotes homogéneos a fin de facilitar su comercialización. Este tipo de ganado es clasificado en dos razas, Brahman o Cebú que es un tipo de ganado productor de carne y la Brown Swish que es utilizado para producción de leche; también es clasificado por peso y tamaño.

Para la venta no existe distinción de razas, únicamente por género; los machos debido a que tienen un peso mayor que las hembras, su precio es más alto.

Normalización

“Este concepto se refiere a las normas o criterios de calidad y sanidad para productos vendidos en el mercado”⁸. Estas normas de son establecidas por el intermediario quien determina el precio y nivel de calidad del ganado en pie.

Transporte

“La función de transporte agrega utilidad de lugar a los productos mediante su traslado a las zonas de producción en donde los excedentes no tienen oportunidad de satisfacer las necesidades, hasta los centros urbanos, haciéndolos accesibles a los consumidores”⁹.

⁸ Herman M. Haag, Jose Soto Angli. El Mercadeo de los Productos Agropecuarios. México. Editorial Limusa. 1981. Pág. 39.

⁹ Gilberto Mendoza. Op. Cit. Pág. 177

Para el traslado de las reses del lugar de producción a la Cabecera Departamental, el acopiador transportista utiliza vehículos, para lo cual tiene que pagar un flete de Q. 75.00. por res.

- Funciones auxiliares

Se denominan también funciones de facilitación debido a que el objetivo principal es contribuir a la ejecución de las funciones físicas y de intercambio. Dentro de éstas se encuentran: la información de precios, financiamiento, riesgos, promoción de mercados y estandarización.

Información de precios

Esta función la realizan los ganaderos a través de las personas que viajan a la Cabecera Departamental o directamente del acopiador transportista, por lo que existe desventaja para los productores en cuanto a la determinación del precio de ganado en pie.

Financiamiento

Las fuentes de financiamiento externas no son utilizadas por el propietario, debido a que no se dedica a tiempo completo a esta actividad, y a la inseguridad que se tiene de no poder comercializar su producto y obtener ingresos para pagarlo. Para mantener su producción utiliza los ingresos que obtiene por la venta de productos agrícolas como maíz, frijol y sorgo.

Riesgos

Los riesgos corren a cuenta de los productores de ganado, entre los que se encuentran las enfermedades propias del ganado como el ántrax, las pérdidas por accidentes y el robo de ganado, que es común en el Municipio.

Promoción de mercados

Los productores no buscan nuevos mercados para su producción, debido al bajo volumen y la calidad de los mismos; no existe motivación para el aumento

de la producción, debido a los riesgos que conlleva, lo que limita su desarrollo individual y por ende, el de la población en general.

Estandarización

No existen estándares establecidos para la producción ganadera, debido a que los productores no se encuentran organizados y el volumen de producción no permite establecerlos.

2.8.2.3 Análisis estructural

Se refiere a las diferentes situaciones que se presentan cuando se ponen en contacto los vendedores y compradores de un producto dentro de un mercado. Dentro de éstas se encuentran las siguientes:

- Estructura de mercado

Son las relaciones que existen entre vendedores y compradores, casi siempre las determinan estos últimos y se observa una estructura simple debido a los bajos volúmenes de producción y a los escasos márgenes de ventas que no permiten más intermediarios de ésta estructura.

El ganado bovino se vende directamente al acopiador transportista, quien se encarga de trasladarlo a la Cabecera Departamental.

- Conducta de mercado

Consiste en las diferentes costumbres de negociación que se presentan en el momento de efectuar las transacciones.

La conducta de mercado en el Municipio está establecida por el acopiador transportista, debido a que no existe una organización que se encargue de determinar los precios.

No existen fechas, horas o días específicos para realizar las ventas; el acopiador transportista visita los diferentes poblados en busca de reses,

cuando considera que los productores necesitan realizar las transacciones para agenciarse de fondos.

- Eficiencia de mercado

Se refiere al logro de la satisfacción de necesidades de la sociedad, al agregar a la producción las utilidades de lugar, de tiempo, de forma y de posesión en el proceso de mercadeo.

Debido a que no se utilizan tecnologías adecuadas, la producción de ganado bovino es de baja calidad y como consecuencia de esto, los precios son bajos, lo que provoca que los productores no logren satisfacer todas sus necesidades.

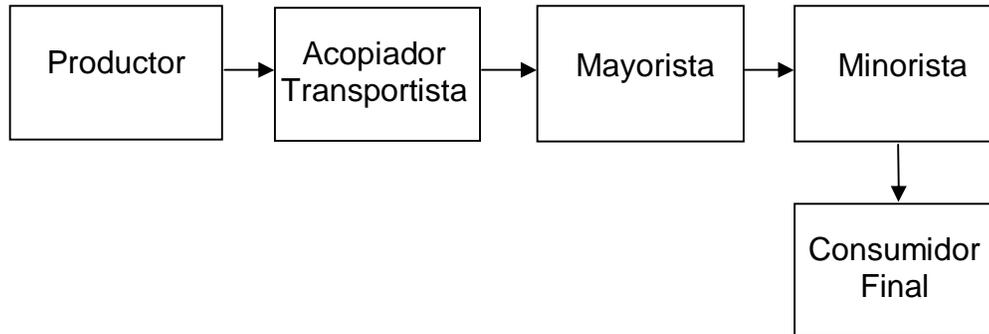
2.8.3 Operaciones de comercialización

Son las etapas por las cuales debe pasar el producto en el proceso de transferencia entre el productor y el consumidor final. Dentro de las operaciones de comercialización de ganado en pie se encuentran las siguientes:

2.8.3.1 Canales de comercialización

En el Municipio se identifica un sólo tipo de canal, que va del productor al acopiador transportista, de éste al mayorista.

Gráfica 5.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Canales de Comercialización Actual de Ganado Bovino.
Año 2,002.



Fuente: Investigación propia Grupo EPS., primer semestre 2002.

El canal que se utiliza en la comercialización de ganado bovino es de nivel cuatro, porque intervienen tres intermediarios para llevar el producto al consumidor final. El productor vende el ganado en pie al acopiador transportista dentro del Municipio; éste lo traslada al mayorista ubicado en la Cabecera Departamental quien lo distribuye a los minoristas y consumidor final en forma de destace.

2.8.3.2 Márgenes de comercialización

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor y el precio recibido por el productor. A continuación se presentan los márgenes de comercialización que corresponden al ganado en pie.

Cuadro 10.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Márgenes de Comercialización Actual de Ganado Bovino en Pie.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Institución	Precio Venta	Margen Bruto	Costo Mercado	Margen Neto	% de Rendimiento	% de Partc. (PDP)
Productor	3,000.00					54.55
Acopiador						
Transportista	4,500.00	1,500.00		1,425.00	47.50	27.27
Transporte			75.00			
Mayorista	5,000.00	500.00		475.00	10.56	9.09
Transporte			25.00			
Minorista	5,500.00	500.00		465.00	9.30	9.09
Agua			15.00			
Alquiler			5.71			
Luz			14.29			
Totales:		2,500.00	135.00	2,365.00		100

Fuente: Investigación de propia Grupo EPS., primer semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra los márgenes de participación de cada uno de los que participan en el proceso de mercadeo. Por cada quetzal que el consumidor paga, Q 0.55 centavos corresponden al productor, Q 0.27 para el acopiador transportista, Q 0.09 para el mayorista y Q 0.09 para el minorista.

La participación del productor es la cantidad del precio pagado por el consumidor final, que corresponde al productor; la diferencia corresponde a la participación de los intermediarios en los márgenes de comercialización.

El margen neto de comercialización es el beneficio neto que recibe la intermediación después de deducirle al margen bruto los costos de mercadeo.

2.8.3.3 Factores de diferenciación

La utilización de vacunas, vitaminas, así como el uso de desparasitantes le agregan valor al ganado, ya que previenen las enfermedades, reducen los riesgos por muerte y proporcionan una mejor calidad de carne; el uso de concentrado y sal ayudan a una mejor alimentación del ganado, lo que implica una aceleración del desarrollo físico del animal. Todo esto es aplicado en mínimas cantidades por los productores.

2.9 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

En base a la deficiencia encontrada en la comercialización de ganado bovino en pie, se hace necesario proponer que los propietarios de ganado bovino existentes en el Municipio, se organicen en una Asociación de Productores, para incrementar la producción y mejorar la calidad y los niveles de ingresos para beneficio de ellos mismos y de la población en general, así como evitar el robo de ganado de que han sido objeto.

Para lograr dichos beneficios es necesario adoptar el proceso, análisis y operaciones de comercialización que se detallan a continuación.

2.9.1 Proceso de comercialización propuesto

Para alcanzar un nivel óptimo en la comercialización es necesario implementar el proceso que comprende: la concentración, equilibrio y dispersión.

2.9.1.1 Concentración:

La Asociación se encargará de realizar la concentración de la producción en un terreno ubicado en la aldea San Antonio Papaturre, por ser un lugar donde hay mayor producción ganadera.

2.9.1.2 Equilibrio:

Para lograr un equilibrio entre oferta y la demanda, la Asociación mantendrá el ganado por un tiempo mientras se alcanza el peso adecuado para lograr un mejor precio en el mercado.

2.9.1.3 Dispersión

La Asociación se encargará de realizar esta función; trasladará el ganado en pie de la aldea San Antonio Papaturo a la Cabecera Departamental, directamente al mayorista y con esto se logrará mejorar los ingresos de sus integrantes.

2.9.2 Análisis del proceso de comercialización propuesto

Dentro de este análisis se encuentran el institucional, funcional y estructural, los cuales se detallan a continuación.

2.9.2.1 Propuesta institucional

Los entes que participarán en el proceso de mercadeo serán el productor integrado por la Asociación y el mayorista que se encuentra en la Cabecera Departamental, esto debido a que el consumo en el Municipio es escaso. Los integrantes de la organización se encargarán de contactar a los mayoristas y establecerán el precio, el cual no debe ser menor al del intermediario.

2.9.2.2 Propuesta funcional

A continuación se analizan las funciones de intercambio, físicas y auxiliares de la producción de ganado bovino.

- Funciones de intercambio

Estas se realizarán entre el productor y el mayorista ubicado en la Cabecera Departamental; previo a un regateo de precios y a una inspección del ganado

por parte del mayorista, se realizará la compra-venta al contado para que el comité cuente siempre con recursos propios.

- Funciones físicas

Dentro de éstas se analizarán el acopio, almacenamiento, transformación y transporte.

Acopio

El acopio lo realizarán los miembros de la Asociación en la aldea San Antonio Papaturro; seleccionarán las reses que tengan el peso y calidad adecuada para realizar las negociaciones con el mayorista y efectuar la venta.

Almacenamiento

Para evitar el robo de ganado a que son sometidos los productores, se deberá buscar un lugar donde mantenerlo y utilizar cercos con alambre espigado y mantener la vigilancia sobre los mismos.

Transformación

Para lograr una mejor calidad de reses, deben utilizarse vacunas, antibióticos, vitaminas y desparasitantes en las cantidades necesarias, para lo cual se debe contar con asistencia técnica que se puede obtener a través del Estado por medio del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación – MAGA –.

Transporte

Los miembros de la Asociación de productores se encargarán del transporte del producto de la Cabecera Municipal a la Departamental, para lo cual deberán pagar el flete establecido que es de Q 75.00 por res.

- Funciones auxiliares

Éstas contribuyen al buen desarrollo de las funciones físicas y de intercambio, y comprenden la información de precios y financiamiento, riesgos y promoción de mercados.

Información de precios y financiamiento

Los ganaderos pueden obtener información sobre precios en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- y en los mercados de la Cabecera Departamental a través del manejo de los datos derivados de la compraventa de ganado. Pueden utilizar el financiamiento externo que ofrecen las agencias del Banco del Café y Banco de Desarrollo Rural.

Riesgos

Para evitar los riesgos a que se exponen las reses por las enfermedades, los productores deberán utilizar los medicamentos necesarios. También se corren riesgos por pérdida física al transportar el ganado y por el robo a que son sometidos los productores, para lo cual todos los miembros de la Asociación deberán velar por el cuidado de las reses.

Promoción de mercados

La promoción de mercados se realizará a través de la visita constante a la Cabecera Departamental, al ofrecer el producto al o a los mayoristas, con lo cual se logrará un aumento en los volúmenes de ventas.

2.9.2.3 Propuesta estructural

La estructura de mercado estará constituida por la Asociación de Productores de ganado bovino y los mayoristas de la Cabecera Departamental, con lo cual se elimina la intermediación. Lo que se pretende es lograr un mejor precio en la venta del ganado en pie y mejorar las condiciones económicas de los asociados.

El comportamiento del mercado se verá afectado porque los productores podrán establecer el precio a través de la información que obtengan del mercado. La eficiencia se incrementará debido a la reducción del intermediario en el canal de comercialización, lo que conllevará a la competitividad en los precios del ganado.

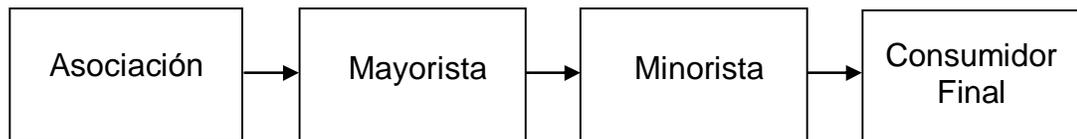
2.9.3 Operaciones de comercialización propuestas

Dentro de estas operaciones se encuentran los canales y márgenes de comercialización, los cuales lograrán hacer más eficiente la venta de ganado bovino.

2.9.3.1 Canales de comercialización propuestos

Se propone que los participantes en la comercialización sean la Asociación de Productores, el mayorista, minorista y consumidor final. A continuación se presenta la gráfica que representa el canal de comercialización propuesto.

Gráfica 6.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Canales de Comercialización Propuestos de Ganado Bovino.
Año 2,002.



Fuente: Investigación propia Grupo EPS., primer semestre 2002.

Con el canal de comercialización que se propone se elimina a un intermediario que es el acopiador transportista, lo cual redundará en beneficio de los asociados; la producción será vendida en su totalidad al mayorista quien a su vez lo venderá al minorista y éste al consumidor final.

2.9.3.2 Márgenes de comercialización propuestos

El Comité de Productores podrá vender las reses a un precio más bajo o más alto del actual, porque únicamente incurrirán en gastos de transporte. A continuación se presentan los márgenes de comercialización propuestos.

Cuadro 11.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Márgenes de Comercialización Propuestos de Ganado Bovino en Pie.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Institución	Precio Venta	Margen Bruto	Costo Mercado	Margen Neto	% de Rendimiento	% de Partc. (PDP)
Asociación	4,500.00					81.82
Mayorista	5,000.00	500.00		475.00	10.56	9.09
Transporte			25.00			
Minorista	5,500.00	500.00		465.00	9.30	9.09
Agua			15.00			
Alquiler			5.71			
Luz			14.29			
Totales:		2,500.00	135.00	2,365.00		100

Fuente: Investigación de propia Grupo EPS., primer semestre 2,002.

Con la propuesta anterior, la Asociación podrá incrementar su participación en el mercado; por cada quetzal que el consumidor pague, Q. 0.82 centavos corresponderán al productor y Q 18.00 para la intermediación que en este caso serán el mayorista y minorista.

2.9.3.3 Factores de diferenciación

A través de la utilización adecuada de concentrados, vacunas y desparasitantes, se logrará una mejor calidad en la producción con lo cual mejorará el precio del ganado.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO

En este capítulo se presenta una propuesta de inversión, la cual ofrece alternativas de inversión que permitirá al Municipio diversificar la producción y obtener mejores beneficios, principalmente en el sector agrícola.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El producto agrícola a desarrollar es la propuesta de inversión denominada “Producción y comercialización de Chile Pimiento”, la cual representa gran potencialidad en el Municipio.

3.1.1 Presentación del producto propuesto

La producción de chile pimiento representará para el Municipio una opción para obtener mejores ingresos, diversificar la producción, generar empleos y mejorar el nivel de vida de sus habitantes.

3.1.2 Marca

Para obtener aceptación en el mercado, el producto debe llevar una marca que es Chile Pimiento “San Miguel”, en honor a San Miguel Arcángel, patrono del Municipio, la cual se ubicará en la parte superior del logotipo.

3.1.3 Slogan

Para lograr una imagen en el producto, se propone que el slogan sea: “para darle sabor a sus comidas”, el cual se escribirá en la parte inferior del logotipo.

3.1.4 Logotipo

Para darle una buena imagen al producto, se utilizará el logotipo que se observa a continuación, el cual tendrá una medida de diez centímetros de alto por veinte de largo, y contendrá la marca y el slogan que se utilizarán.

Gráfica 7.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Logotipo del Producto.
Año 2,002.



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

3.1.5 Características

“El chile pimiento es una verdura de la familia solanácea; su nombre científico es *Capsicum Annum*. Esta es una planta herbácea perenne con ciclo de cultivo anual”.¹⁰ Su tallo principal es de crecimiento limitado y erecto que emite dos o tres ramificaciones a partir de cierta altura; sus hojas son enteras y lanceoladas; sus flores son de color blanco y aparecen solitarias en cada nudo del tallo. Su fruto es de color rojo, verde y en algunas especies se transforman de verde al anaranjado, hasta llegar al color rojo; su tamaño es variable y llega a pesar desde escasos gramos hasta un máximo de 500; las semillas son redondeadas y de color amarillo pálido. Es originario de América, probablemente de Bolivia y Perú.

¹⁰ Marita Cantwell. Recomendaciones para Mantener la Calidad Postcosecha del Pimentón, Chile dulce. Disponible en www.infoagro.com. 2,002. Página 11.

3.1.6 Variedades

Dentro de las variedades existentes de chile pimiento, se pueden diferenciar tres tipos.

3.1.6.1 Tipo california

Es un cultivo más exigente en temperatura, por lo que su plantación se realiza temprano y a mediados de mayo y comienzos de agosto, para alargar el ciclo productivo y evitar problemas de cuajado con el excesivo de las temperaturas nocturnas; sus frutos son cortos de 7 a 10 centímetros y la carne más o menos gruesa.

3.1.6.2 Tipo lamuyo

Es un cultivo con frutos largos y de carne gruesa; son más vigorosos, de mayor porte y entrenudos más largos y menos sensibles al frío que los de tipo California, por lo que se pueden producir en ciclos más tardíos.

3.1.6.3 Tipo dulce italiano

Éstos se cultivan normalmente en ciclo único, con una plantación tardía en septiembre u octubre y cosecha entre diciembre y mayo. Es de frutos alargados, acabados en punta, de carne fina, más tolerables al frío.

De las variedades anteriores, el tipo lamuyo es el que más se adapta al proyecto, al tomar en consideración las condiciones climatológicas del Municipio.

3.1.7 Usos

El chile pimiento puede consumirse en ensaladas, cocido o como condimento en las comidas típicas; se le atribuyen propiedades medicinales como digestivo y diurético. También puede ser procesado por la industria en productos como curtidos, enlatados, pastas y salsas.

3.1.8 Producción anual

La producción estimada para el primer año es de 630 quintales; a partir del segundo año la producción se aumentará a 1,260 quintales por año, con lo cual se pretende cubrir parte de la demanda local y nacional.

3.1.9 Mercado meta

El mercado meta estará representado por los mayoristas y minoristas, tanto de la cabecera departamental, como de la Ciudad Capital.

3.2 JUSTIFICACIÓN

Para lograr una producción agrícola eficiente, es necesaria la implementación de cultivos diferentes que permitan mejorar los ingresos de los agricultores.

En el Municipio de Zapotitlán no existen proyectos productivos que diversifiquen la producción agrícola y contribuyan a reducir el nivel de pobreza de sus habitantes, por lo que se hace necesario proponer proyectos que permitan optimizar los recursos con que cuentan y que ayude a disminuir los índices de pobreza; luego de hacer una investigación de campo se comprobó que los suelos presentan condiciones favorables para llevar a cabo el proyecto de producción de chile pimiento; además, las condiciones climatológicas son adecuadas para este tipo de cultivo, el cual generará ingresos adicionales a los productores y empleos a las personas que aporten su mano de obra.

3.3 OBJETIVOS

A continuación se describen los objetivos generales y específicos de la propuesta.

3.3.1 General

- Fortalecer la economía de los habitantes del Municipio con la diversificación de la producción agrícola y promover la autosuficiencia productiva del

mismo a través de la producción de chile pimiento, con lo cual se crearán fuentes de trabajo e ingresos alternativos a los que generan los cultivos tradicionales.

3.3.2 Específicos

- Generar mejores ingresos para el pequeño y mediano productor al diversificar su producción.

- Fomentar la cultura organizacional de la producción agrícola con la ejecución de este proyecto.

- Abrir nuevos mercados a los productos nacionales al diversificar la producción en el Municipio.

- Ampliar los conocimientos de los sectores involucrados en el proceso productivo del chile pimiento, como una alternativa generadora de ingresos.

- Crear fuentes de empleo que permitan mejorar el nivel de vida de los habitantes del Municipio.

- Determinar si existe demanda insatisfecha tanto local como nacional, y cubrir parte de esa demanda con una mayor producción.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

A continuación se desarrollan los aspectos de mercado, que pretenden comprobar que el producto tiene suficiente demanda, tanto a nivel local como nacional.

3.4.1 Oferta

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores), están dispuestos poner a disposición del mercado a un precio determinado”¹¹.

En el cuadro siguiente se presenta la oferta total histórica, la cual esta conformada por la producción nacional más las importaciones.

Cuadro 12.
República de Guatemala.
Oferta Total Histórica de Chile Pimiento.
Años 1,997 – 2,001.
(Miles de Quintales).

Año	Producción Nacional	+	Importaciones	=	Oferta Total
1,997	78.06		0.17		78.23
1,998	79.71		0.69		80.40
1,999	82.02		0.80		82.82
2,000	84.33		0.91		85.24
2,001	86.64		1.02		87.66

Fuente: Elaboración propia, con base a Memoria de Labores del Banco de Guatemala, año 2,001.

Como se observa en el cuadro anterior, la producción nacional y las importaciones se han incrementado a nivel nacional, pero no han sido suficientes para cubrir la demanda insatisfecha.

En el siguiente cuadro se presenta la oferta total proyectada de chile pimiento.

¹¹ Julio Cesar Duarte Cordón, Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos, Universidad de San Carlos de Guatemala 1998, página 11.

Cuadro 13.
República de Guatemala.
Oferta Total Proyectada de Chile Pimiento.
Años 2,002 – 2,007.
(Miles de Quintales).

Año	Producción Nacional	+	Importaciones	=	Oferta Total
2,002	88.69		1.29		89.98
2,003	90.86		1.49		92.35
2,004	93.04		1.68		94.72
2,005	95.22		1.87		97.09
2,006	97.40		2.06		99.46
2,007	99.58		2.25		101.83

Fuente: Elaboración propia, con base a Memoria de Labores del Banco de Guatemala, año 2,001.

Las proyecciones de la oferta de chile pimiento tienen la misma tendencia que la histórica, al igual que la producción nacional y las importaciones, lo que indica que el consumo de este producto tendrá un crecimiento en los próximos cinco años.

3.4.2 Demanda

“La demanda se entiende por la cantidad de bienes y servicios que en el mercado se requieren, para buscar la satisfacción de una necesidad específica y a un precio determinado”¹². La demanda potencial histórica representa la cantidad de chile pimiento que la población debió consumir, sin que influyera la capacidad de pago de la misma. Este producto está representado por la demanda de la población a nivel nacional, como se puede observar en el cuadro siguiente:

¹² Op. Cit. Pág. 12.

Cuadro 14.
República de Guatemala.

Demanda Potencial Histórica de Chile Pimiento.
Años 1,997 – 2,001.

Año	Población Total	Población Delimitada	Consumo Anual Per cápita	Demanda Potencial (En Miles de Quintales)
1,997	10,515,910	8,833,364	0.011	97.17
1,998	10,797,569	9,069,958	0.011	99.77
1,999	11,087,324	9,313,352	0.011	102.45
2,000	11,385,339	9,563,685	0.011	105.20
2,001	11,678,411	9,809,865	0.011	107.91

Fuente: Elaboración propia, con base a proyecciones del X Censo Nacional de Población del Instituto Nacional de Estadística -INE- y a Tabla de Composición de Alimentos del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá -INCAP-.

Como se puede observar en el cuadro anterior, existe un crecimiento constante en la demanda potencial histórica, lo que significa que el producto podría tener aceptación en el mercado. El consumo anual per cápita es de 1.1 libras, lo que equivale a 0.011 de quintal, esto multiplicado por la población delimitada permitió establecer la demanda potencial. La población se delimitó a un 84 %, el 16% restante está comprendido entre cero a cuatro años de edad que no consumen este producto, según recomendaciones del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá.

Cuadro 15.
República de Guatemala.
Demanda Potencial Proyectada de Chile Pimiento.
Años 2,002 – 2,007.

Año	Población Total	Población Delimitada	Consumo Anual Per cápita	Demanda Potencial (En Miles de Quintales)
2,002	11,986,800	10,068,912	0.011	110.76
2,003	12,299,888	10,331,906	0.011	113.65
2,004	12,621,301	10,601,893	0.011	116.62
2,005	12,951,606	10,879,349	0.011	119.67
2,006	13,210,836	11,097,102	0.011	122.07
2,007	13,511,602	11,349,746	0.011	124.85

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística -INE- y del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá –INCAP-.

Al igual que en la demanda potencial histórica, la proyectada aumenta año con año, debido al crecimiento constante de la población, lo cual se considera atractivo para el proyecto de inversión.

3.4.2.1 Consumo aparente o demanda efectiva

El consumo aparente es la utilización de los bienes y servicios producidos que se muestran a la vista. Está integrada por la producción nacional más las importaciones, menos las exportaciones. En el cuadro siguiente se establece el consumo aparente del chile pimiento de los últimos siete años.

Cuadro 16.
República de Guatemala.
Consumo Aparente Histórico de Chile Pimiento.
Años 1,997 – 2,001.
(Miles de Quintales).

Año	Producción Nacional	+ Importaciones	- Exportaciones	= Consumo Aparente
1,997	78.06	0.17	9.66	68.57
1,998	79.71	0.69	10.88	69.52
1,999	82.02	0.80	13.65	69.17
2,000	84.33	0.91	16.41	68.83
2,001	86.64	1.02	19.17	68.49

Fuente: Elaboración propia, con base a cifras del Banco de Guatemala.

Como puede observarse en el cuadro anterior, las exportaciones aumentan año con año, lo que hace que el consumo aparente no se incremente. Esto significa que el producto tiene aceptación en el mercado internacional.

Cuadro 17.
República de Guatemala.
Consumo Aparente Proyectado de Chile Pimiento.
Años 2,002 – 2,007.
(Miles de Quintales).

Año	Producción Nacional	+ Importaciones	- Exportaciones	= Consumo Aparente
2,002	88.69	1.29	21.32	68.66
2,003	90.86	1.49	23.77	68.58
2,004	93.04	1.68	26.23	68.49
2,005	95.22	1.87	28.68	68.41
2,006	97.40	2.06	31.14	68.32
2,007	99.58	2.25	33.59	68.24

Fuente: Elaboración propia, con base a cifras del Banco de Guatemala.

Según los cálculos efectuados, se determinó que el consumo aparente disminuye en una mínima proporción, debido a que las exportaciones se incrementan año con año.

3.4.2.2 Demanda insatisfecha

“Es la cantidad de bienes o servicios que es probable se consuman en años futuros y que ningún producto actual podrá satisfacer”¹³.

Para determinar si el proyecto es viable, es necesario determinar si existe demanda insatisfecha, la cual para el caso del proyecto de chile pimiento, se presenta en los siguientes cuadros.

Cuadro 18.
República de Guatemala.
Estimación de la Demanda Insatisfecha Histórica de Chile Pimiento.
Años 1,997 – 2,001.
(Miles de Quintales).

Año	Demanda Potencial	-	Consumo Aparente	=	Demanda Insatisfecha
1,997	97.17		68.57		28.60
1,998	99.77		69.52		30.25
1,999	102.45		69.17		33.28
2,000	105.20		68.83		36.37
2,001	107.91		68.49		39.42

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Banco de Guatemala.

Se puede determinar que históricamente la demanda insatisfecha ha tenido un crecimiento constante, lo que refleja que la producción no ha sido suficiente para cubrir el mercado nacional.

¹³ Op. cit. Pág. 13.

Cuadro 19.
 Estimación de la Demanda Insatisfecha Proyectada de Chile Pimiento.
 Años 2,002 – 2,007.
 (Miles de Quintales).

Año	Demanda Potencial	-	Consumo Aparente	=	Demanda Insatisfecha
2,002	110.76		68.66		42.16
2,003	113.65		68.58		45.07
2,004	116.62		68.49		48.13
2,005	119.67		68.41		51.26
2,006	122.07		68.32		53.75
2,007	124.85		68.24		56.61

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Banco de Guatemala.

Se puede observar que el proyecto tiene un mercado seguro a nivel nacional, ya que la demanda insatisfecha proyectada se incrementa año con año.

3.4.3 Precio

El precio del chile pimiento al igual que otras hortalizas varían de acuerdo a la época en que se pretenda cosechar. Cuando la producción es abundante, los precios bajan y si disminuyen éstos se incrementan. El productor debe tomar en cuenta algunos factores internos y externos que influyen en los precios, tales como: variación climática, enfermedades, ataque de plagas, para lo cual debe utilizar fertilizantes, insecticidas, funguicidas y herbicidas, se debe programar bien la época de cultivo, para evitar estos desequilibrios y aprovechar mejores precios para obtener la utilidad máxima.

Como resultado del estudio en los diferentes mercados y los establecidos por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación se determinó un precio de venta de Q 228.57 por quintal.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se determinan los elementos básicos para el desarrollo del proyecto propuesto, como localización, tamaño, programa de producción, duración, tecnología y proceso productivo.

3.5.1 Localización del proyecto

Describe la ubicación general y específica del lugar donde se realizará el proyecto.

3.5.1.1 Macro localización

El proyecto del cultivo de chile pimiento se ubicará en el sur-oriente del país, en el municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa, ubicado a 158 kilómetros de la ciudad de Guatemala.

3.5.1.2 Micro localización

El cultivo del chile pimiento se realizará en el caserío Zapotitlancito, aldea San Luis Ilopango, localizado a nueve kilómetros de la cabecera municipal, debido a las condiciones climatológicas, suelos adecuados, mano de obra disponible y vías de comunicación que allí existen.

3.5.2 Tamaño

Se utilizarán dos manzanas de terreno con una producción estimada para el primer año de 630 quintales. A partir del segundo año se realizarán dos cosechas de 1,260 para un total de 5,670 quintales durante la vida útil del proyecto. La demanda insatisfecha a cubrir durante este período se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 20.
República de Guatemala
Proyecto: Producción de Chile Pimiento
Participación de la Producción del Proyecto en la Demanda Insatisfecha
Años 2,003 - 2,007
(Miles de Quintales)

Año	Producción	Demanda Insatisfecha	% Participación de la Producción
1	630	45.07	1.40
2	1,260	48.13	2.62
3	1,260	51.26	2.46
4	1,260	53.75	2.34
5	1,260	56.61	2.23

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

El cuadro anterior muestra que la producción de chile pimiento del presente proyecto, tiene un mercado seguro, debido a que cubre una mínima parte de la demanda insatisfecha.

3.5.3 Recursos

El proyecto se realizará con recursos propios de aportaciones de los participantes en la organización propuesta y con recursos externos a través de un financiamiento.

3.5.4 Tecnología

Se sugiere que el nivel tecnológico sea el intermedio o nivel II, debido a las condiciones del terreno, la infraestructura y la mano de obra existente. Se utilizarán bombas de fumigación, equipo de riego y herramientas convencionales.

3.5.5 Proceso de producción

El proceso de producción inicia desde la selección del pilón hasta la cosecha, como se observa a continuación.

3.5.5.1 Selección del pilón

Los pilones son semilleros que se realizan en bolsas de polietileno; éstos se comprarán para ahorrar esfuerzos en la preparación de los mismos y luego se trasplantarán al terreno de cultivo.

3.5.5.2 Preparación de la tierra

Antes de realizar el trasplante, la tierra debe ser preparada a efecto de que el suelo quede suelto, mullido y nivelado, para lograr una mejor producción.

3.5.5.3 Trasplante

Se recomienda realizar el trasplante del pilón cuando la planta tenga una altura de 15 a 20 centímetros y de cuatro a cinco folíolos.

3.5.5.4 Riego

El riego se debe realizar en horas frescas para que las plantas no se quemen o resequen; el sistema de riego que se implementará será por goteo, que consiste en la colocación de tubería de polietileno que permitirá utilizar el agua de manera eficiente.

3.5.5.5 Combate de la maleza

La maleza se puede realizar manualmente con azadones o machetes o con químicos y herbicidas, los cuales deberán seleccionarse adecuadamente.

3.5.5.6 Fertilización

Antes de realizar la fertilización, se deberá hacer un estudio del suelo para determinar su contenido orgánico y establecer los tipos de fertilizantes que necesitará, para obtener mejores rendimientos.

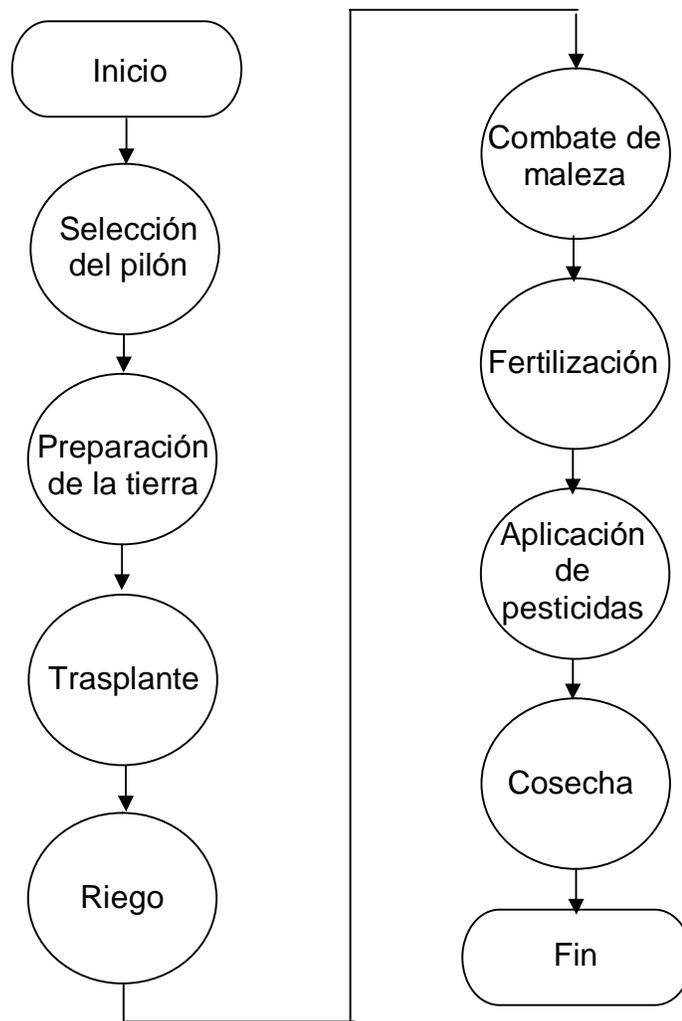
3.5.5.7 Aplicación de pesticidas

Para combatir las múltiples plagas, es importante aplicar los insecticidas adecuados en las cantidades necesarias. Entre las plagas que atacan al chile pimiento están el picudo del chile y el gusano minador.

3.5.5.8 Cosecha

La cosecha y post-cosecha puede realizarse de los 65 a 90 días después del trasplante; antes de la cosecha deberá contactarse a los compradores, para evitar pérdidas, debido a que el producto es perecedero.

Gráfica 8.
Municipio Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento
Flujograma del Proceso Productivo.
Año 2,002.



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

3.6 ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se determinan los aspectos fundamentales que deben cubrirse para desarrollar el proyecto de cultivo de chile pimiento como es la inversión fija y la inversión en capital de trabajo.

3.6.1 Inversión

Para el presente proyecto es necesario contar con bienes muebles, inmuebles, tangibles o intangibles; para adquirirlos el productor debe aportar sus recursos económicos en la inversión inicial con el objetivo principal de generar los ingresos deseados. Para el proyecto de cultivo de chile pimiento es necesario considerar la inversión fija e inversión en capital de trabajo, así:

3.6.1.1 Inversión fija

Está integrada por las herramientas y equipo que se utilizan en la producción, el cual se detalla a continuación.

Cuadro 21.
Municipio Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Inversión Fija.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	SubTotal	Costo Total
<u>Equipo agrícola</u>				900.00
Bombas de fumigación	2	450.00	900.00	
<u>Equipo de riego</u>				2,400.00
Tubería PVC en metros	200	12.00	2,400.00	
<u>Herramientas</u>				7,988.00
Machetes	8	19.00	152.00	
Rastrillos	4	30.00	120.00	
Azadones	8	50.00	400.00	
Limas	8	10.00	80.00	
Palas	2	28.00	56.00	
Piochas	2	30.00	60.00	
Tijeras de corte	8	15.00	120.00	
Caja de madera	1,000	7.00	7,000.00	
Gastos de organización				3,000.00
Total inversión fija				14,288.00

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

Para ejecutar el proyecto se necesita una inversión fija de Q. 14,288.00 que representa el 22.64% de la inversión total.

3.6.1.2 Capital de trabajo

Está integrado por todos los gastos en efectivo para realizar las operaciones del proyecto, el cual está integrado de la siguiente forma.

Cuadro 22.
Municipio Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Inversión en Capital de Trabajo.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Descripción	Unidades	Cantidad	Costo Unitario	Total
<u>Insumos</u>				<u>18,386.29</u>
Pilón	Unidad	20,000	0.57	11,400.00
Fertilizantes	Quintal	58	101.38	5,880.04
Insecticidas	Cc	1,213	0.55	667.15
Funguicidas	Kilo	10	43.91	439.10
<u>Mano de obra</u>				<u>16,344.45</u>
Preparación del terreno	Jornales	20	27.50	550.00
Ahoyado	Jornales	20	27.50	550.00
Siembra	Jornales	48	27.50	1,320.00
Labores culturales	Jornales	188	27.50	5,170.00
Cosecha	Jornales	115	27.50	3,162.50
Bonificación incentivo Séptimo día		391	8.33	3,257.03
<u>Costos indirectos variables</u>				<u>2,334.92</u>
Cuotas patronales	6.67%	13,087.42	872.93	
Prestaciones laborales			3,998.21	
Indemnización	9.72%	13,087.42	1,272.10	
Aguinaldo	8.33%	13,087.42	1,090.18	
Bono catorce	8.33%	13,087.42	1,090.18	
Vacaciones	4.17%	13,087.42	545.75	
<u>Otros costos</u>			9,211.54	
Imprevistos S/costos directos.	5%	34,730.74	1,736.54	
Asesoría técnica			3,475.00	
Arrendamiento de la tierra			4,000.00	
<u>Total inversión en capital de trabajo</u>				<u>48,813.42</u>

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

Los productores deberán invertir Q 48,813.42 en capital de trabajo para realizar el presente proyecto. En el arrendamiento está incluido el uso de la instalación de miniriego.

3.6.1.3 Inversión total

Está integrada por la inversión fija e inversión en capital de trabajo para desarrollar el proyecto de cultivo de chile pimiento, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 23.
Municipio Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Inversión Total.
Año 2,002.
(Cifras en Quetzales).

Concepto	Costo Total
Inversión fija	14,288.00
Inversión en capital de trabajo	48,813.42
Inversión total	<u>63,101.42</u>

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

La inversión total está integrada por el 22.64% de inversión fija y 77.36% de inversión en capital de trabajo, la que deberá ser cubierta por los productores que se interesen en el proyecto.

3.6.2 Estados financieros

Se hace referencia a los resultados de las operaciones que muestran la posición financiera del proyecto en un período determinado, el cual está integrado por los costos, estado de resultados, balance general y el financiamiento.

3.6.2.1 Costo directo de producción

Está integrado por los insumos, mano de obra y costos directos variables necesarios para realizar el proyecto.

Cuadro 24
Municipio Zapotitlán – Jutiapa
Proyecto: Producción de Chile Pimiento
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Cinco Años
(Cifras en Quetzales)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Insumos</u>	<u>18,386.29</u>	<u>36,772.58</u>	<u>36,772.58</u>	<u>36,772.58</u>	<u>36,772.58</u>
Pilón	11,400.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00
Fertilizantes	5,880.04	11,760.08	11,760.08	11,760.08	11,760.08
Insecticidas	667.15	1,334.30	1,334.30	1,334.30	1,334.30
Funguicidas	439.10	878.20	878.20	878.20	878.20
<u>Mano de obra</u>	<u>16,344.45</u>	<u>32,688.90</u>	<u>32,688.90</u>	<u>32,688.90</u>	<u>32,688.90</u>
Preparación del terreno	550.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00
Ahoyado	550.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00
Siembra	1,320.00	2,640.00	2,640.00	2,640.00	2,640.00
Labores culturales	5,170.00	10,340.00	10,340.00	10,340.00	10,340.00
Cosecha	3,162.50	6,325.00	6,325.00	6,325.00	6,325.00
Bonificación incentivo	3,257.03	6,514.06	6,514.06	6,514.06	6,514.06
Séptimo día	2,234.92	4,669.84	4,669.84	4,669.84	4,669.84
<u>Costos indirectos variables</u>	<u>14,082.68</u>	<u>28,165.36</u>	<u>28,165.36</u>	<u>28,165.36</u>	<u>28,165.36</u>
Cuotas patronales	872.93	1,745.86	1,745.86	1,745.86	1,745.86
Prestaciones laborales	3,998.21	7,996.42	7,996.42	7,996.42	7,996.42
Otros costos	9,211.54	18,423.08	18,423.08	18,423.08	18,423.08
<u>Costo directo de producción</u>	<u>48,813.42</u>	<u>97,626.84</u>	<u>97,626.84</u>	<u>97,626.84</u>	<u>97,626.84</u>

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

El costo directo de producción se incrementa en el segundo año, debido a que se efectúan dos cosechas al año.

3.6.2.2 Presupuesto de ventas

El comportamiento de las ventas para este proyecto se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro 25.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Presupuesto de Ventas.
Del 1 enero al 31 de diciembre de cada año.

Años	Unidad de medida	Cantidad	Precio de venta Q.	Total Ventas Q.
1	Caja	1,800	80.00	144,000.00
2	Caja	3,600	80.00	288,000.00
3	Caja	3,600	80.00	288,000.00
4	Caja	3,600	80.00	288,000.00
5	Caja	3,600	80.00	288,000.00

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

Las ventas para los últimos cuatro años se incrementarán debido a que se realizarán dos cosechas al año.

3.6.2.3 Estado de resultados

El estado de resultados se utiliza para determinar las pérdidas o ganancias que generará el proyecto.

Cuadro 26.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Estado de Resultados Proyectado.
Del 1 enero al 31 de diciembre de cada año.
(Cifras en Quetzales).

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	144,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00
(-) Costo de Ventas					
Costo directo de producción	51,120.42	99,933.84	99,933.84	99,933.84	99,686.84
Ganancia bruta	<u>92,879.58</u>	<u>188,066.16</u>	<u>188,066.16</u>	<u>188,066.16</u>	<u>188,313.16</u>
Gastos de Operación					
Gastos de administración					
Amor. gastos de instalación	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Ganancia en operación	<u>92,579.58</u>	<u>187,766.16</u>	<u>187,766.16</u>	<u>187,766.16</u>	<u>188,013.16</u>
Gastos financieros			-	-	-
Intereses sobre préstamo	5,000.00	2,500.00	-	-	-
Ganancia antes del I.S.R.	<u>87,579.58</u>	<u>185,266.16</u>	<u>187,766.16</u>	<u>187,766.16</u>	<u>188,013.16</u>
I.S.R. 31%	27,149.66	57,432.51	58,207.51	58,207.51	58,284.08
Excedente del ejercicio	<u>60,429.92</u>	<u>127,833.65</u>	<u>129,558.65</u>	<u>129,558.65</u>	<u>129,729.08</u>

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

La ganancia del ejercicio se considera aceptable para invertir en el presente proyecto, la cual está sujeta al pago del Impuesto Sobre la Renta que deberá pagarse al finalizar el período fiscal. En los siguientes años la utilidad se incrementará debido a que se realizarán dos cosechas al año.

3.6.2.4 Balance general o estado de situación financiera

En éste se detallan los saldos reales de una organización, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 27.
Municipio Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Estado de Situación Financiera Proyectada a Un Año.
Del 1 enero al 31 de diciembre.
(Cifras en Quetzales).

Descripción	Total
Activo	
Circulante	146,626
Caja y bancos	146,626
Propiedades planta y equipo	8,981
Equipo agrícola	900
Equipo de riego	2,400
Herramientas	988
Caja de maderas	7,000
(-) Depreciaciones acumuladas	(2,307)
Cargos diferidos	929
(-) Gastos de organización	1,129
Amortizaciones acumuladas	(200)
Total activo	156,536
Pasivo	
Circulante	27,150
Impuesto sobre la renta por pagar	27,150
Total pasivo	27,150
Capital y utilidades	129,386
Capital social	68,956
Excedente del ejercicio	60,430
Total pasivo y capital	156,536

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

La situación financiera anterior corresponde al primer año de producción de Chile Pimiento, en el cual se contará con Q. 146,626.00 para financiar la cosecha del siguiente año.

3.6.2.5 Financiamiento

Para cubrir la inversión inicial total se contará con aportes propios como instalaciones, equipo agrícola y herramientas, además de una aportación de Q 2,405.07 por cada uno de los socios, el cual cubrirá el 76% de la inversión total; también se contará con un financiamiento externo que consiste en un préstamo fiduciario de Q. 15,000.00 que equivale al 24% de la inversión total, en el Banco de Desarrollo Rural S. A. a una tasa del 20% anual durante el primer año.

3.6.3 Evaluación financiera

Son las distintas herramientas con las cuales se evaluarán los resultados para determinar la viabilidad del proyecto, el cual se realizará con el método de evaluación simple.

3.6.3.1 Tiempo de recuperación de la inversión

Para determinar el tiempo de recuperación de la inversión, se empleó la operación siguiente.

$$TRI = \frac{63,101.42}{60,429.92 - 12,500.00 + 2,307.00 + 300.00} = \frac{63,101.42}{50,536.92} = 1.2486202$$

El resultado indica que el tiempo de recuperación de la inversión será de un año y tres meses, lo cual demuestra la viabilidad para ejecutar el proyecto de producción.

3.6.3.2 Tasa de recuperación de la inversión

Indica el porcentaje en el cual se recupera la inversión, la cual se obtiene al aplicar la fórmula siguiente.

$$\text{TRI} = \frac{60,429.92 - 12,500.00 + 2,307.00 + 300.00}{63,101.42} = \frac{50,536.92}{63,101.42} = 0.8008840$$

El resultado anterior indica que por cada quetzal que invierte el productor, en el primer año obtiene de ganancia Q.0.80 centavos, lo que se considera atractivo para el mismo.

3.6.3.3 Retorno de capital

Se utiliza para determinar la cantidad de dinero que retornará del capital que se invierte al tomar como base la utilidad obtenida, las amortizaciones al préstamo, los intereses y las depreciaciones.

$$\text{RC} = 60,429.92 - 12,500.00 + 5,000.00 + 2,307.00 + 300.00 = 55,536.92$$

De la inversión total del proyecto que es de Q. 63,101.42, en el primer año se recuperará Q. 55,536.92.

$$\text{TRC} = \frac{60,429.92 - 12,500.00 + 5,000.00 + 2,307.00 + 300.00}{63,101.42} = \frac{55,536.92}{63,101.42} = 0.88$$

Lo anterior significa que por cada quetzal que el productor invierta en el proyecto, en el primer año recuperará Q. 0.88 centavos, lo cual se considera atractivo para el proyecto.

3.6.3.4 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio indica cuando el productor no gana ni pierde, esto quiere decir que el total de sus ventas cubre sus costos de producción. Para lograr esta situación se debe vender como mínimo 103 cajas de chile pimiento de 35 libras cada una, equivalente a Q 8,217.09

3.6.3.5 Valor actual neto

Es una herramienta de análisis que se utiliza para actualizar los beneficios que genera un proyecto para ser evaluado. Se le denomina también valor presente y persigue determinar el valor del dinero en el tiempo. Para determinar el valor actual neto es necesario determinar las utilidades que generará el proyecto, el cual se aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro 28.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Utilidad Más Depreciaciones.
(Cifras en Quetzales).

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Ventas	144000	288000	288000	288000	288000
- Costo de Ventas	51120	99934	99934	99934	9934
Ganancia bruta	92880	188066	188066	188066	188066
- Amort. gastos instalación	300	300	300	300	300
Ganancia en operación	92580	187766	187766	187766	187766
- Gastos financieros	5000	2500			
Ganancia antes de I.S.R.	87580	185266	187766	187766	187766
I.S.R. 31 %	27150	57433	58208	58208	58284
Utilidad después de I.S.R.	60430	127833	129558	129558	129482
+ Depreciaciones	2307	2307	2307	2307	2307
Utilidad neta	62737	130140	131865	131865	131789

Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

Según el cuadro anterior, para que las utilidades sean reales, a éstas se le suman las depreciaciones que se tengan, ya que no forman parte del costo para la presente evaluación.

Al utilizar una tasa de actualización del 45%, el valor actual neto queda de la siguiente manera:

Cuadro 29.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Valor Actual Neto.
(Cifras en Quetzales).

Año	Inversión	Beneficios	Factor 50% de Actualización	Valores Actualizados
0	63101		1	-63101
1		62737	0,6897	43267
2		130140	0,4756	61898
3		131865	0,3280	43254
4		131865	0,2262	29830
5		131789	0,1560	<u>20561</u>
		Suma		<u>198810</u>
		Van (+)		135709

Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

Se observa en el cuadro anterior que al actualizar los beneficios de cada año, a una tasa de 45%, se obtiene un resultado positivo de Q 135,709.00, que significa que el proyecto obtendrá un rendimiento arriba de ese porcentaje.

3.6.3.6 Relación beneficio - costo

Por este método se evalúa el proyecto a través de los ingresos y los costos, como se observa a continuación.

Cuadro 30.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Valor Actual Neto.
(Cifras en Quetzales).

Año	(Ventas)	Costos y	Factor 45%	Actualización	
	Ingresos	Gastos	de Actualización	Ingresos	Gastos
0		63101	1		63101
1	144000	48813	0,6897	99310	33664
2	288000	97627	0,4756	136980	46434
3	288000	97627	0,3280	94469	32023
4	288000	97627	0,2262	65151	22085
5	288000	99627	0,1560	44932	15543
				440842	212850

Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

El resultado de la relación beneficio costo es de 2.07, lo cual indica que los socios obtendrán Q 1.07 por cada quetzal que inviertan en el proyecto, lo cual es factible debido a que los ingresos son superiores a los costos y gastos.

3.6.3.7 Tasa interna de retorno

Es el retorno porcentual que en promedio rinde cada proyecto al actualizar los beneficios de su vida útil. Los siguientes cuadros muestran los valores actualizados para determinar la tasa interna de retorno.

Cuadro 31.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Valor Actual Neto.
(Cifras en Quetzales).

Año	Inversión	Beneficios	Factor 141% de Actualización	Valores Actualizados
0	63101		1	-63101
1		62737	0,4149	26032
2		130140	0,1722	22407
3		131865	0,0714	9421
4		131865	0,0296	3909
5		131789	0,0123	1621
Suma				63389
Van (+)				288

Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

En el cuadro anterior se observa que al utilizar una tasa de actualización de 141%, el valor actual neto resulta) positivo, el que se utilizará para determinar la tasa interna de retorno.

Cuadro 32.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Valor Actual Neto.
(Cifras en Quetzales).

Año	Inversión	Beneficios	Factor 142% De Actualización	Valores Actualizados
0	63101		1	-63101
1		62737	0,4132	25924
2		130140	0,1708	22222
3		131865	0,0706	9304
4		131865	0,0292	3845
5		131789	0,0120	1588
Suma				62883
Van (-)				-218

Fuente: Investigación de campo E.P.S. primer semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra el porcentaje de actualización que se utilizará para determinar el valor actual neto negativo, necesario para determinar la tasa interna de retorno, la cual se elaboró de la siguiente manera:

$$TIR = 45\% + (142\% - 141\%) \left[\frac{288}{(288+) - (218-)} \right]$$

$$TIR = 45 + 1 \left[\frac{288}{506} \right] = 45 + 1(0.5691699)$$

$$TIR = 45 + 0.5691699 = 45.57\%$$

El retorno porcentual del proyecto es de 45.57% el cual se encuentra arriba del requerimiento inicial de 45%, por lo que se considera que el proyecto es factible.

3.7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Para llevar a cabo el proyecto es necesario contar con una organización bien definida, para lo cual se propone una Cooperativa que permitirá la integración de los productores para ejecutar en forma coordinada todo lo referente a la producción y comercialización de chile pimiento.

3.7.1 Denominación

La organización propuesta será inscrita con el nombre de “Cooperativa Agrícola San Miguel, R.L.” en honor a San Miguel Arcángel, patrono del Municipio.

3.7.2 Justificación

La Cooperativa es un tipo de organización fácil de implementar, que permite obtener múltiples beneficios como la representación legal, credibilidad ante instituciones públicas y privadas, entidades de crédito y proveedores, así como

planificar y organizar las diversas actividades, para el logro de objetivos comunes e individuales.

3.7.3. Base legal

Las Cooperativas están regidas por la Ley General de Cooperativas y su Reglamento, Decreto No. 82-78 y por los estatutos que proporciona el Instituto Nacional de Cooperativas; también se encuentran la Constitución Política de la República de Guatemala, Ley del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y las Normas que emita la Municipalidad de Zapotitlán, Jutiapa.

3.7.4 Aplicación del proceso administrativo

Se aplicará el proceso administrativo en cada una de sus fases, las que se detallan a continuación.

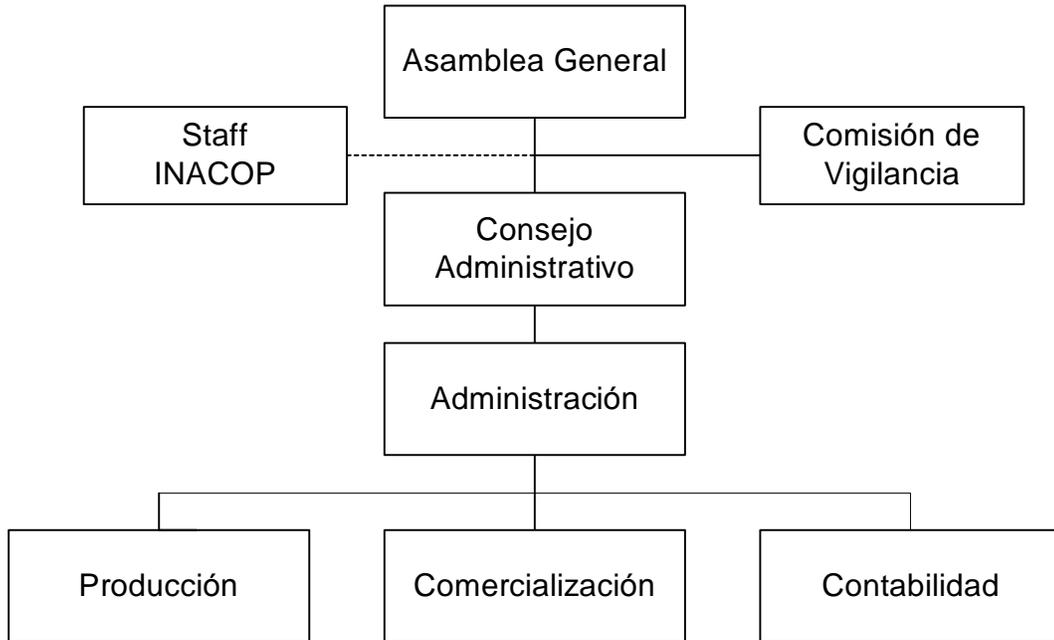
3.7.4.1 Planeación

Consiste en fijar el curso de acción que ha de seguirse y establecer los objetivos que habrán de orientarlo. Se realizará a través del establecimiento de políticas, estrategias, programas y presupuestos, con el propósito de ahorrar tiempo y beneficiar a los integrantes de la Organización.

3.7.4.2 Organización

Se hace referencia a la disposición de las unidades que integrarán la Cooperativa y las funciones que cada una desempeña. En la gráfica siguiente se observa la estructura organizacional de la Cooperativa.

Gráfica 9.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Organigrama Propuesto.
Cooperativa Agrícola San Miguel, R.L.
Año 2,002.



Fuente: Investigación de campo Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

La estructura de la Cooperativa estará basada en el sistema de organización lineal y staff, la cual es una estructura simple que traslada la línea de autoridad y responsabilidad en forma directa.

3.7.4.3 Integración

Esta etapa comprende la integración de recursos humanos, físicos y financieros necesarios para el desarrollo de la organización. Se propone contratar personal por jornal en las fechas que la producción lo requiera, con una retribución diaria y de acuerdo con la ley. Dentro de los recursos físicos necesarios se encuentran los terrenos, herramientas, insumos, mobiliario y equipo de oficina.

En cuanto a los recursos financieros, es necesaria una aportación de los socios de Q 1,905.07, además de un préstamo en el Banco de Desarrollo rural, S. A., por Q 25,000.00 para un total de Q 63,101.42.

3.7.4.4 Dirección

Consiste en coordinar y supervisar el esfuerzo humano con el propósito de obtener los resultados deseados. Para lograr una adecuada dirección del personal, el Administrador deberá motivar y mantener la comunicación así como ejercer liderazgo hacia sus subordinados. También deberá supervisar constantemente para mantener la dinámica necesaria para conducir el recurso humano hacia el logro de los objetivos.

3.7.4.5 Control

Se deben establecer los medios e instrumentos de controles con el propósito de corregir todos los errores encontrados en las diferentes funciones de la Cooperativa.

Los controles más importantes son: el de compras y ventas, financiero y administrativo. En el control de compras se llevará un registro de insumos, equipo y herramientas que se utilizarán en el proceso productivo. El de ventas consistirá en registrar los ingresos obtenidos, créditos y existencias del producto.

El control financiero se realizará a través de las operaciones contables de la Cooperativa para la obtención de la información de liquidez, rentabilidad y solvencia necesarias para la toma de decisiones. El encargado de realizar esta actividad, elaborará los presupuestos de ventas que servirán como herramientas de planificación financiera.

El control administrativo se determinará a través de la elaboración de inventarios, para evitar la destrucción de los insumos perecederos y la adecuada utilización de las herramientas y del equipo de trabajo.

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO

A continuación se presenta un resumen de la situación actual y la propuesta de comercialización de chile pimiento, en el municipio de Zapotitlán, Jutiapa.

4.1 SITUACIÓN ACTUAL

Debido a que en la investigación realizada no se encontró producción de chile pimiento en cantidades comerciales, únicamente se desarrollan las etapas del proceso de comercialización, las que se describen a continuación.

4.1.1 Concentración

Los pocos productores de chile pimiento existentes en el Municipio trabajan en forma individual, concentran su producto en sus casas de habitación para luego venderla al acopiador transportista al precio que éste fija.

4.1.2 Equilibrio

En el Municipio no existe un equilibrio entre la oferta y la demanda, debido a que la producción de chile pimiento es mínima y que el acopiador transportista es quien fija los precios del producto.

4.1.3 Dispersión

El acopiador transportista visita los diferentes lugares para recolectar la producción y la traslada a la Cabecera Departamental en vehículos pequeños, donde es distribuida al consumidor final. En el Municipio se consume este producto principalmente en diciembre, durante las festividades navideñas y de fin de año.

4.2 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

Para mejorar la comercialización y obtener mayores beneficios, se propone implementar el proceso de comercialización que a continuación se describe.

4.2.1 Proceso de comercialización

En este proceso se incluirán la concentración, el equilibrio y la dispersión de la manera siguiente:

4.2.1.1 Concentración

La concentración de la producción se realizará a través de la Cooperativa Agrícola "San Miguel" R. L., quien se encargará de reunirla en el terreno donde se cosechará y se clasificará para entregarla a los mayoristas de la Ciudad Capital y de la Cabecera Departamental. Esto se realizará en los meses de junio y diciembre, de acuerdo con el cronograma de producción.

4.2.1.2 Equilibrio

Los miembros de la Cooperativa se encargarán de realizar esta función, quienes impondrán los precios de acuerdo con los costos de producción y con las investigaciones que se realicen sobre los mismos en el mercado. También deberán contactar anticipadamente a los compradores para vender la totalidad de las cosechas.

4.2.1.3 Dispersión

La distribución de la producción se realizará a través de la Cooperativa Agrícola, quien se encargará de establecer canales de comercialización más apropiados.

4.2.2 Funciones de la comercialización

Comprende las funciones de intercambio, físicas y auxiliares, las cuales se describen a continuación.

4.2.2.1 Funciones de intercambio

Las negociaciones se realizarán entre la Cooperativa y los mayoristas; éstas funciones se dividen en función de compra-venta y determinación de precios.

- Función de compra-venta

Debido a que el producto es perecedero, éste deberá venderse el mismo día o al siguiente de la cosecha, para lo cual se deberá realizar la negociación con los compradores dos o tres días antes.

- Determinación de precios

Para realizar esta función, los miembros de la Cooperativa deberán investigar sobre los precios del mercado; los productores determinarán el precio a través del encargado de comercialización. Se sugiere un precio de paridad, es decir, un precio similar a los de la competencia, que es de Q 80.00 la caja de 35 libras, promedio de los existentes en los mercados de la terminal y la Central de Mayoreo de la Ciudad Capital.

4.2.2.2 Funciones físicas

Dentro éstas se analizan las funciones de acopio, almacenamiento, transformación, clasificación y normalización, empaque y transporte.

- Acopio

Se utilizará el tipo terciario (rutas de acopio en camiones que operan en forma programada en las áreas de producción, para reunir las cosechas dispersas pero vinculadas a una zona geográfica definida); el punto de reunión será en el caserío Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán.

- Almacenamiento

El almacenamiento se realizará por pocas horas o un día, debido a que el producto es perecedero. Antes de realizar la cosecha deberá contactarse a los

mayoristas y realizar la negociación, para que éstos trasladen de inmediato el producto a los minoristas.

- Transformación

El producto no tendrá ningún proceso de transformación; se venderá únicamente en fresco.

- Clasificación y normalización

Para que el producto a comercializar sea de buena calidad, los socios de la Cooperativa deberán clasificar el producto por tamaño, color, peso, forma, grado de madurez, dimensión y longitud. El chile pimiento debe medir como mínimo ocho centímetros de largo, tres onzas de peso y el color debe ser rojo.

- Empaque

El empaque deberá realizarse en cajas de madera con capacidad para 35 libras cada una, con el objeto de facilitar la transportación del producto.

- Transporte

Los socios de la Cooperativa deberán de realizar la negociación con el mayorista, para que éste se encargue de trasladar la producción al mercado.

4.2.2.3 Funciones auxiliares

Las funciones auxiliares comprenden la información de precios y mercados y la aceptación de riesgos.

- Información de precios y mercados

La cooperativa será la encargada de la búsqueda de información de precios y mercados para mejorar los mismos y vender la totalidad de la producción; puede recurrir a las instituciones que prestan este servicio, como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA–; también se pueden

informar de los precios directamente del mercado, al momento de realizar las negociaciones, o realizar visitas a los mercados departamentales, o a la Ciudad Capital.

- Aceptación de riesgos

Los riesgos se clasifican en riesgos de pérdida física y riesgos financieros, los cuales deberán ser cubiertos por los miembros de la Cooperativa. Los riesgos de pérdida física pueden ser ocasionados por el manipuleo, las condiciones climatológicas y la maduración anticipada del producto. Los riesgos financieros se pueden presentar en el momento de la venta al no ajustarse el precio con los costos y gastos incurridos, o por el comportamiento de los precios en el mercado.

4.2.3 Instituciones de la comercialización

Las instituciones de la comercialización propuesta estarán integradas por el productor, mayorista, minoristas y consumidor final.

4.2.3.1 Productor

Estará integrado por 10 socios, quienes formarán parte de la Cooperativa.

4.2.3.2 Mayorista

Los mayoristas serán los encargados de transferir la producción del productor al minorista.

4.2.3.3 Minorista

Serán los encargados de distribuir la producción al consumidor final en la Cabecera Departamental y en la Ciudad Capital.

4.2.3.4 Consumidor final

Están integrados por la población de la Cabecera Departamental y Ciudad Capital y son los últimos participantes en el proceso de mercadeo.

4.2.4 Estructura de la comercialización

Con la creación de la Cooperativa se pretende crear una nueva estructura para la producción de chile pimiento, el cual comprenderá lo siguiente:

4.2.4.1 Estructura de mercado

Estará integrada por 10 productores de chile pimiento, el mayorista quien llegará al lugar de producción para transferir el producto a la Cabecera Municipal, Departamental y Ciudad Capital a los minoristas ubicados en los lugares mencionados.

4.2.4.2 Conducta de mercado

Para lograr una conducta de mercado favorable, la cooperativa se encargará de obtener los mejores precios, buscar nuevos mercados, contactar a los compradores con anticipación y programar la producción a efecto de cultivar las cantidades apropiadas, planificar las fechas de siembra y cosecha y adquirir los requerimientos de materia prima e insumos apropiados para obtener productos de calidad. Debido a que el chile pimiento es perecedero, la entrega se debe hacer el mismo día de la recolección, o a lo sumo, al siguiente para evitar pérdidas en el mismo.

4.2.4.3 Eficiencia de mercado

La Cooperativa realizará todas las actividades necesarias para que el mercado sea eficiente para su producto, para lo cual es necesario obtener buena calidad que satisfaga a los consumidores a un precio accesible.

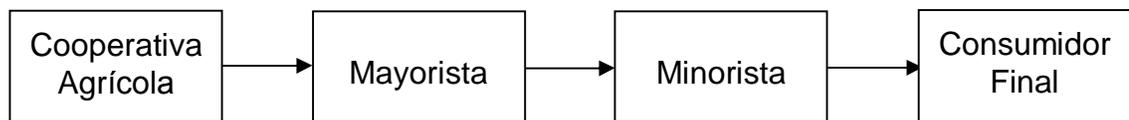
4.2.5 Operaciones de comercialización

Las operaciones de comercialización comprenden los canales y los márgenes de comercialización.

4.2.5.1 Canales de comercialización

Los canales de comercialización propuestos para la venta de chile pimiento son los siguientes:

Gráfica 10.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Canales de Comercialización Propuestos.
Año 2,002.



Fuente: Investigación propia Grupo EPS, primer semestre 2002.

La estructura anterior muestra que el canal de comercialización será de nivel tres, debido a que participarán los elementos principales que son el productor, intermediario y consumidor final. El mayorista se encargará de llevar el producto a los minoristas tanto de la Cabecera Departamental como de la Ciudad Capital.

4.2.5.2 Márgenes de comercialización propuestos

Los márgenes de comercialización propuestos para el proyecto son los siguientes:

Cuadro 33.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa
Proyecto: Producción de Chile Pimiento
Márgenes de Comercialización Propuestos por Quintal
Año 2,002
(Cifras en Quetzales)

Institución	Precio Venta	Margen Bruto	Costo Mercado	Margen Neto	% Rend. s/Inversión	% de Partc. (PDP)
Productor	228.57					72.72
Mayorista	271.43	42.86		37.15	16.25	13.64
Transporte			5.71			
Total			5.71			
Minorista	314.29	42.86		22.86	8.42	13.64
Alquiler			5.71			
Luz			14.29			
Total			20.00			
Totales:		85.72	25.71	60.01		100

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

El cuadro anterior muestra los márgenes de participación de cada uno de los que participarán en el proceso de mercadeo. Por cada quetzal que el consumidor paga, Q 0.73 centavos corresponderán a la Cooperativa y Q 0.27 para los intermediarios que son el mayorista y minorista. El precio sugerido es de Q 228.57.00 por quintal, para lo cual se incurrirán en costos y gastos por Q 89.54, para obtener una ganancia después de impuestos por Q 95.94.

CONCLUSIONES

En base al estudio realizado en el trabajo de campo de la situación socioeconómica del municipio de Zapotitlán, Jutiapa, después del análisis de la información obtenida, se llegó a las conclusiones siguientes:

1. Los habitantes del Municipio se encuentran en una situación de extrema pobreza, debido a que los ingresos mensuales que perciben no alcanzan para cubrir sus necesidades básicas, y que no existen fuentes de empleo formales que contribuyan a mejorar la misma. No cuentan con apoyo técnico y financiero por parte del Estado o instituciones privadas para desarrollar actividades productivas que contribuyan a la reducción de la pobreza, y las entidades existentes en el Municipio son escasas.
2. La producción pecuaria es la segunda actividad de mayor importancia en el Municipio y dentro de ésta la crianza y engorde de ganado bovino ocupa el primer lugar. La falta de pasto en época seca, la baja de los afluentes de agua y el hurto de ganado han sido factores que han influido en la disminución de la producción.
3. La comercialización de la producción pecuaria es mínima; los márgenes de comercialización no favorecen al productor, debido a que los canales no son los adecuados. El propietario de ganado comercializa su producto, únicamente cuando se le presentan necesidades urgentes, y por la misma razón acepta el precio que le impone el intermediario.
4. Para contribuir al desarrollo económico del Municipio, es necesaria la diversificación de los cultivos, lo cual se puede lograr al tomar en cuenta que existen suelos con condiciones favorables para su implementación. La producción de chile pimiento puede generar empleos e ingresos para

contribuir con la reducción de la pobreza en que se encuentran los habitantes.

5. El chile pimienta es un producto que tiene un mercado seguro tanto a nivel nacional como internacional; la demanda insatisfecha se incrementa año con año debido al crecimiento poblacional, y a la preferencia por su consumo.

RECOMENDACIONES

Para promover el desarrollo y mejoramiento de las condiciones de vida de la población, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. Que los habitantes del Municipio impulsen permanentemente proyectos productivos comunitarios, con el fin de mejorar sus condiciones de empleo e ingresos para alcanzar las escalas de producción deseadas.
2. Que los pobladores gestionen ante el Gobierno central, la implementación de nuevas instituciones que les brinden asesoría, para el mejoramiento de sus condiciones de vida.
3. Que los productores de ganado bovino se organicen en una Asociación, con el fin de aumentar los niveles de producción y mejorar las condiciones económicas de sus asociados.
4. Que los ganaderos implementen la comercialización propuesta de ganado bovino, para mejorar los canales y los márgenes de la misma e incrementar los ingresos para beneficio de ellos mismos y de la población en general.
5. Que los agricultores impulsen el proyecto “Producción de Chile Pimiento”, como una alternativa de solución a los problemas económicos en que se encuentran.
6. Que los productores de chile pimiento se organicen en una Cooperativa, para diversificar la producción y crear fuentes de empleo e ingresos y por ende, mejorar el nivel de vida de la población. Que se utilicen los

canales y márgenes de comercialización propuestos, lo cual contribuirá a mejorar las condiciones económicas de los asociados.

7. Que los agricultores implementen el Plan Anual de Mercadeo y el Manual de Normas y Procedimientos, que servirán para buscar el posicionamiento en el mercado de la producción de chile pimiento y ejecutar las actividades o tareas específicas de la organización propuesta.

BIBLIOGRAFÍA

CANTWELL, MARITA. Recomendaciones para Mantener la Calidad Postcosecha del Pimentón, Chile Dulce. Disponible en www.infoagro.com. Año 2002. Págs. 18.

CORTES DE FUENTES, RAFAEL. Comercialización de Productos Agrarios para el Consumo en Fresco. Madrid. Editorial Ministerio de Agricultura. Año 1969. Págs. 209.

DUARTE CORDON, JULIO CESAR. Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos. Universidad de San Carlos de Guatemala. 1998. Págs. 86.

HAAG, HERMAN M., JOSE SOTO ANGLI. El Mercadeo de los Productos Agropecuarios. México. Editorial Limusa. Año 1981. Págs. 407.

INSTITUTO GEOGRAFICO NACIONAL. Diccionario Geográfico de Guatemala. 1962. Págs. 352.

MENDOZA, GILBERTO. Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. San José, Costa Rica. Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 2ª. Edición Revisada y Aumentada. Año 1991. Págs. 335.

MICROSOFT CORPORATION. Enciclopedia Microsoft Encarta98. "El Ganado Bovino". 1993-1997. Reservados todos los derechos.

PILOÑA ORTIZ, GABRIEL ALFREDO. Recursos Económicos de Guatemala. Tomo I. Guatemala. Centro de Impresiones Gráficas – CIMGRA - Año 1,988. Págs. 117.

SECRETARÍA MUNICIPAL DE ZAPOTITLÁN. Monografía de Zapotitlán, Jutiapa. Año 2002. Págs. 25.

ÍNDICE DE ANEXOS

- 1 Plan Anual de Marketing 2,002.
- 2 Manual de Normas y Procedimientos.
- 3 Formato de Requisición de Compras.
- 4 Operaciones realizadas para determinar las proyecciones de la producción nacional, importaciones y exportaciones de chile pimienta.
- 5 Fórmulas utilizadas en el capítulo II y III.
- 6 Municipio de Zapotitlán – Jutiapa. Localización Geográfica.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



ANEXO 1



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



PLAN ANUAL DE MARKETING

ÍNDICE

	Página
Introducción	
Análisis demercado	1
Mercado relevante	1
Demanda primaria	1
Demanda selectiva	1
Segmentación del mercado	2
Competencia	2
Mercado objetivo	2
Mercado objetivo y ventaja competitiva	2
Segmentación del mercado	2
Características de clasificación	3
Análisis de medición de mercado	3
Plan de acción	5

INTRODUCCIÓN

El plan anual de marketing es una herramienta que permite establecer anticipadamente las actividades que se desarrollarán para llevar el producto al mercado objetivo. Se basa en proyecciones de ventas y permite ajustarse a los objetivos y metas de la organización.

El objetivo principal del plan es utilizarlo como un mecanismo de control para determinar en que medida se cumplió con lo establecido en los planes y programas de la Cooperativa Agrícola "San Miguel" R. L.

El presente documento contribuirá a determinar el mercado real y potencial, y buscar el posicionamiento en el mercado de la producción de Chile Pimiento de la Cooperativa.



PLAN ANUAL DE MARKETING

El plan anual de marketing se desarrollará dentro del marco del análisis de situación de la Cooperativa, el cual comprende cuatro estudios que son el análisis de mercado; mercado objetivo y ventaja competitiva; análisis de medición del mercado y el de productividad y rentabilidad, los que se desarrollan a continuación.

1. Análisis de mercado

El análisis de mercado permite establecer con claridad quien es nuestro mercado meta, para lo cual es necesario describir lo siguiente:

1.1 Mercado relevante

El mercado relevante está integrado por todas las personas que consumen chile pimiento, ya sea en ensaladas o como condimento en las comidas.

1.2 Demanda primaria

La demanda primaria para el producto es el consumo en fresco. Los consumidores prefieren un producto de calidad, con un grado de madurez, tamaño y color aceptables.



1.3 Demanda selectiva

De las variedades de chile pimiento conocidas (tipo california, lamuyo y dulce italiano), los consumidores prefieren el segundo, por ser frutos largos y de carne gruesa. La marca por ser nueva, tendrá una mejor aceptación en el mercado.

1.4 Segmentación del mercado

El chile pimiento es un producto de la canasta básica, cuyo centro de compra serán los mayoristas ubicados en la Central de Mayoreo y la terminal de la Ciudad Capital, quienes distribuirán el producto al consumidor final.

1.5 Competencia

La competencia está integrada por los mayoristas que venden el producto, tanto en la Central de Mayoreo de la Ciudad Capital, como los de la terminal del departamento de Jutiapa, mismos que no cubren la totalidad de la demanda insatisfecha.

1.6 Mercado objetivo

El producto está dirigido a los mercados de la Cabecera Departamental de Jutiapa y los de la terminal y Central de Mayoreo de la Ciudad Capital.

2. Mercado objetivo y ventaja competitiva

Para analizar el mercado objetivo es necesario identificar varios aspectos, como los que se detallan a continuación.



2.1 Segmentación del mercado

Se refiere a la división de un mercado en grupos diferentes de compradores con diferentes necesidades, características o conductas. El mercado de chile pimiento estará básicamente dirigido a las amas de casa que visitan la terminal de la Cabecera Departamental y Ciudad Capital, así como también la Central de Mayoreo. Se venderá a los mayoristas quienes trasladarán el producto a los lugares mencionados para su distribución a minoristas y consumidores.

2.2 Características de clasificación

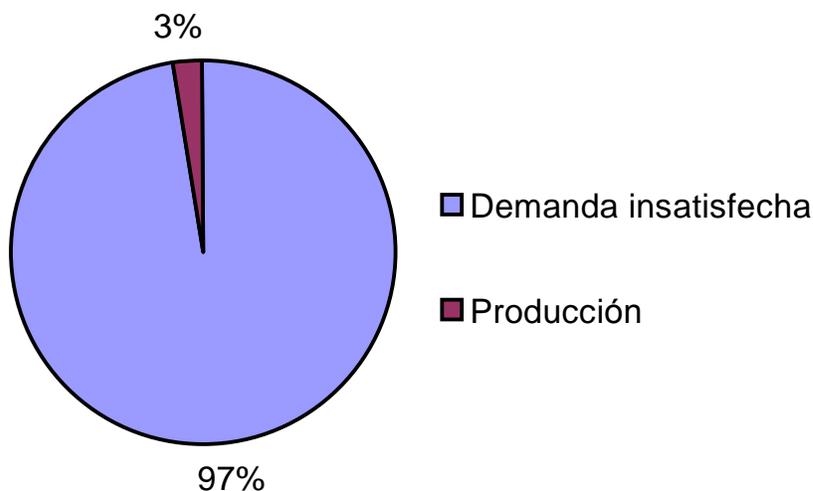
Se refiere a la edad, área geográfica, situación económica, sexo, estado civil y educación del mercado objetivo. En este caso, el consumo de chile pimiento está dirigido a las personas mayores de cuatro años, según recomendaciones del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá – INCAP –; el área geográfica está comprendida por los Departamentos de Jutiapa y Guatemala, específicamente las terminales y Central de Mayoreo. Nuestros consumidores son de sexo masculino y femenino, sin distinción de estado civil ni educación.

3. Análisis de medición de mercado

La producción de chile pimiento que se desea comercializar para el segundo año, es de 1,260 quintales y la demanda insatisfecha es de 48,130. En la siguiente gráfica se muestra la participación del proyecto en el mercado a nivel nacional, con dos cosechas en un terreno de dos manzanas.



Gráfica 1.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Cooperativa Agrícola “San Miguel” R.L.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Participación de la Producción en la Demanda Insatisfecha.



Fuente: elaboración propia, Grupo E.P.S., primer semestre 2,002.

Como puede observarse en la gráfica, la participación de la producción de chile pimiento en la demanda a nivel nacional es mínima; existe suficiente mercado para la comercialización del producto, el cual podrá incrementarse año con año.

El siguiente cuadro muestra las diferentes actividades que se realizarán en el proyecto de producción, el cual servirá de base para programar la comercialización.



Cuadro 1.
Municipio de Zapotitlán – Jutiapa.
Cooperativa Agrícola “San Miguel” R.L.
Proyecto: Producción de Chile Pimiento.
Cronograma de Producción.

Actividades	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Selección del pilón		X						X				
Preparación de la tierra		X						X				
Trasplante			X						X			
Riego			X	X					X	X		
Combate de maleza				X	X					X	X	
Fertilización			X						X			
Aplicación de pesticidas				X	X					X	X	
Cosecha							X					X

Fuente: elaboración propia E.P.S. primer semestre 2,002.

El cuadro anterior muestra las diferentes actividades que se realizarán a partir del segundo año del proyecto en la producción de chile pimiento, hasta llegar a la cosecha. Cada actividad deberá ejecutarse en el momento oportuno para evitar que el producto se deteriore.

4. Plan de acción

El objetivo corporativo para el plan de acción consiste en dar a conocer la Cooperativa a los diferentes intermediarios, a efecto de posicionarse en el mercado.



El objetivo de rentabilidad es obtener un beneficio para todos los socios, con el fin de mejorar su situación económica y la de su familia. El plan de acción para la comercialización de la producción de chile pimiento, se resume en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.
Cooperativa Agrícola "San Miguel" R.L.
Plan de Acción.
Cifras en Quetzales.

Objetivos	Estrategias	Tareas	Responsables	Fecha Inicio	Fecha Final	Costo
Dar a conocer la Cooperativa y los beneficios en un periodo de tres meses.	Reuniones con los socios.	Elaborar afiches para dar a conocer la Coop.	Encargado de comercialización.	01-03-2005	30-06-2005	Q 300.00
	Contactar posibles compradores y presentarles el producto.	Enviar muestras del producto.	Encargado de comercialización.	20-05-2005	20-06-2005	Q 200.00
Producir 3,600 cajas de chile pimiento de 35 libras cada una.	Contratar mano de obra.	Elaborar planillas.	Encargado de producción.	01-03-2005	30-06-2005	Q 69,461.48
	Compra de insumos necesarios.	Llevar registro de compras	Encargado de producción.	01-03-2005	30-05-2005	

Objetivos	Estrategias	Tareas	Responsables	Fecha Inicio	Fecha Final	Costo
Vender 3,600 cajas de chile pimiento de 35 libras cada una.	Investigar precios del mercado.	Fijar precios de paridad.	Encargado de Comercialización.	01-06-2005	30-06-2005	Q 300.00
	Realizar negociaciones con los compradores.	Vender el producto.	Encargado de Comercialización.	25-06-2005	30-06-2005	
Producir 3,600 cajas de chile pimiento de 35 libras cada una.	Contratar mano de obra.	Elaborar planillas.	Encargado de producción.	01-08-2005	30-12-2005	Q 69,46 1.48
	Compra de insumos necesarios.	Llevar registro de compras	Encargado de producción.	01-08-2005	30-11-2005	

Objetivos	Estrategias	Tareas	Responsables	Fecha Inicio	Fecha Final	Costo
Vender 3,600 cajas de chile pimiento de 35 libras cada una.	Investigar precios del mercado.	Fijar precios de paridad.	Encargado de Comercialización .	01-12-2005	31-12-2005	Q 300.00
	- Realizar negociaciones con los compradores.	- Vender el producto.	Encargado de Comercialización .	25-12-2005	30-12-2005	



ANEXO 2



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

INDICE

	Página
1. Introducción	
3. Objetivos	1
4. Campo de aplicación	1
5. Normas de aplicación general	2
6. Simbología	3
7. Procedimiento No. 1, Producción de Chile Pimiento	4
8. Procedimiento No. 2, Comercialización de la Producción	7
9. Procedimiento No. 3, Convocatoria a Reuniones	11
10. Procedimiento No. 4, Elaboración del Presupuesto de Ingresos y Egresos	14
11. Procedimiento No. 5, Compra de Insumos	19

INTRODUCCIÓN

El manual de normas y procedimientos, es un instrumento administrativo esencial en la organización de actividades para llevar a cabo un proceso. Tiene como función principal informar la secuencia procedimental para la ejecución de las actividades propias de una unidad administrativa o de una empresa en su conjunto. Además es un medio eficaz para coordinar actividades, dejar registro y transmitir la información en forma ordenada y sistemática.

El objetivo del manual consiste en proveer a los colaboradores de la Cooperativa de un instrumento por medio del cual puedan guiarse sobre los pasos que deben ejecutarse en cada una de las funciones en que se encuentran involucrados.

El presente manual contiene información de las operaciones para la realización de una función, actividad o tarea específica a desarrollar por miembros de la Cooperativa Agrícola San Miguel R. L., del municipio de Zapotitlán, departamento de Jutiapa, el cual comprende cinco procedimientos: Producción de chile pimiento, comercialización de la producción, convocatoria a reuniones, elaboración de estados financieros y compra de insumos.

OBJETIVOS

GENERAL

Proporcionar a los colaboradores de la Cooperativa de un instrumento por medio del cual puedan guiarse sobre los pasos que deben ejecutarse en cada una de las funciones en que se encuentran involucrados.

ESPECIFICOS

1. Informar a la Cooperativa Agrícola sobre las técnicas que se utilizan para la producción de chile pimiento.
2. Proporcionar a la Cooperativa, una guía de orientación de la secuencia de las actividades para lograr con eficiencia los objetivos propuestos.
3. Facilitar la coordinación, supervisión y comunicación de las unidades que integran la Cooperativa, y con esto ahorrar tiempo.
4. Determinar el grado de responsabilidad en el puesto de trabajo.
5. Ahorrar recursos al identificar claramente las funciones de la Cooperativa.

CAMPO DE APLICACIÓN

El manual de normas y procedimientos será utilizado por miembros y personal de la Cooperativa Agrícola ubicado en el caserío Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán.

NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- Deberá circularse dentro de los integrantes de la Cooperativa, con la finalidad de que todos tengan conocimiento del mismo.
- Los colaboradores son responsables de notificar a su jefe inmediato, sobre cualquier irregularidad, de acuerdo al nivel jerárquico establecido.
- El encargado de revisar y supervisar el cumplimiento de las normas y procedimientos contenidos en el presente manual, será el Administrador de la Cooperativa.

El manual deberá ser actualizado como mínimo cada seis meses y los cambios que se efectúen deberán ser aprobados por los miembros de la Cooperativa.



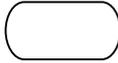
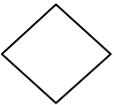
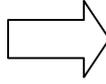
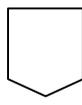
Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán.



SIMBOLOGÍA DEL MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio o final	Inicio o fin de un procedimiento.
	Operación	Representa la ejecución de una actividad específica de esfuerzo físico y mental.
	Actividad	Representa los pasos más importantes de un procedimiento, define la operación a efectuar.
	Documento	Representa cualquier documento generado o utilizado dentro del procedimiento.
	Decisión	Cuando debe continuar o no un procedimiento.
	Archivo temporal	Representa el archivo de forma temporal para uso posterior.
	Archivo definitivo	Archivos definitivos o temporales de documentos
	Transporte	Indica el traslado de un documento, actividad o tarea de un proceso a otro.
	Conector	El proceso o actividad continua en otro puesto, se anota dentro del conector una letra mayúscula.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Procedimiento No. 1
No. de pasos: 11

Autorizado por:
Fecha:

Elaborado por:
Omer Itiel Morales Herrera

Nombre del procedimiento: PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO

Inicia: Encargado de Producción

Termina: Jornaleros

Objetivos:

- Detallar el proceso de producción de chile pimiento.
- Evitar duplicidad de funciones
- Maximizar los recursos en la producción de chile pimiento.

Normas:

- La unidad de producción será la encargada de verificar la producción de chile pimiento, para efectuar la clasificación de la calidad (primera o segunda), y cantidad, previo vender la producción a los mayoristas.
- Previo a la cosecha, deberán contactarse a los compradores, debido a que el producto es perecedero.
- Los jornaleros se encargarán del riego de los pilones y de las plantas, lo cual se realizará a través del sistema de riego por goteo, en las cantidades que sean necesarias.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopongo, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: PRODUCCIÓN DE CHILE PIMIENTO		Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera	
Procedimiento No. 1 No. de pasos: 11		Hoja No.: 2 de 3	
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO			
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD	
Encargado de producción	01	Entrega los pilones a jornaleros	
	02	Elige el terreno y asigna los sectores a los jornaleros.	
Jornaleros	03	Preparan la tierra para el trasplante.	
	04	Siembran los pilones.	
Encargado de producción	05	Entrega los fertilizantes y pesticidas a los jornaleros.	
	06	Realizan limpia de malezas.	
Jornaleros	07	Aplican los fertilizantes.	
	08	Aplican los pesticidas para el control de plagas.	
	09	Realizan la cosecha.	



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Procedimiento No. 1

Elaborado por: Omer Morales

No. de pasos: 11

Hoja No. 3 de 3

Inicia: Encargado de Producción

Finaliza: Jornaleros

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO

Encargado de Producción

Jornaleros

INICIO

1

2

A

B

5

C

A

3

4

B

C

6

7

8

9

FIN



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Procedimiento No. 2	Autorizado por:	Elaborado por:
No. de pasos: 12	Fecha:	Omer Itiel Morales Herrera

Nombre del procedimiento: COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Inicia: Encargado de comercialización

Termina: Encargado de finanzas

Objetivos:

1. Vender directamente al mayorista.
2. Vender la producción el día de la cosecha.
3. Obtener el mejor precio posible.

Normas:

1. El encargado de comercialización será quien realizará la negociación.
2. La venta se realizará estrictamente al contado.
3. El producto se entregará directamente al mayorista quien se encargará de transportarlo.
4. No se aceptará la devolución del producto, después de realizada la transacción.
5. Deberá emitirse factura al realizar la venta.
6. El encargado de finanzas es el responsable de llevar el registro de las ventas que se realicen.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN	Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Procedimiento No. 2 No. de pasos: 12	Hoja No.: 2 de 4

DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de producción	01	Informa a comercialización sobre las fechas de cosecha.
Encargado de comercialización	02	Contacta a los mayoristas
	03	Solicita al encargado de producción que realice la cosecha.
Jornaleros	04	Ejecutan la cosecha.
	05	Clasifican el producto y lo empacan en cajas de madera.
Encargado de producción	06	Entrega la producción al encargado de comercialización
Encargado de comercialización	07	Realiza la negociación con mayoristas y entrega factura.
	08	Recibe pago del producto.
	09	Anota en formulario de control de ventas y entrega factura a encargado de finanzas.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN	Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
--	--

Procedimiento No. 2 No. de pasos: 12	Hoja No.: 3 de 4
---	------------------

DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de finanzas	10	Recibe dinero de la venta y lo deposita en cuenta bancaria.
	11	Recibe formulario y copia de factura.
	12	Archiva documentos



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: **COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

Procedimiento No. 2

Elaborado por: Omer Morales

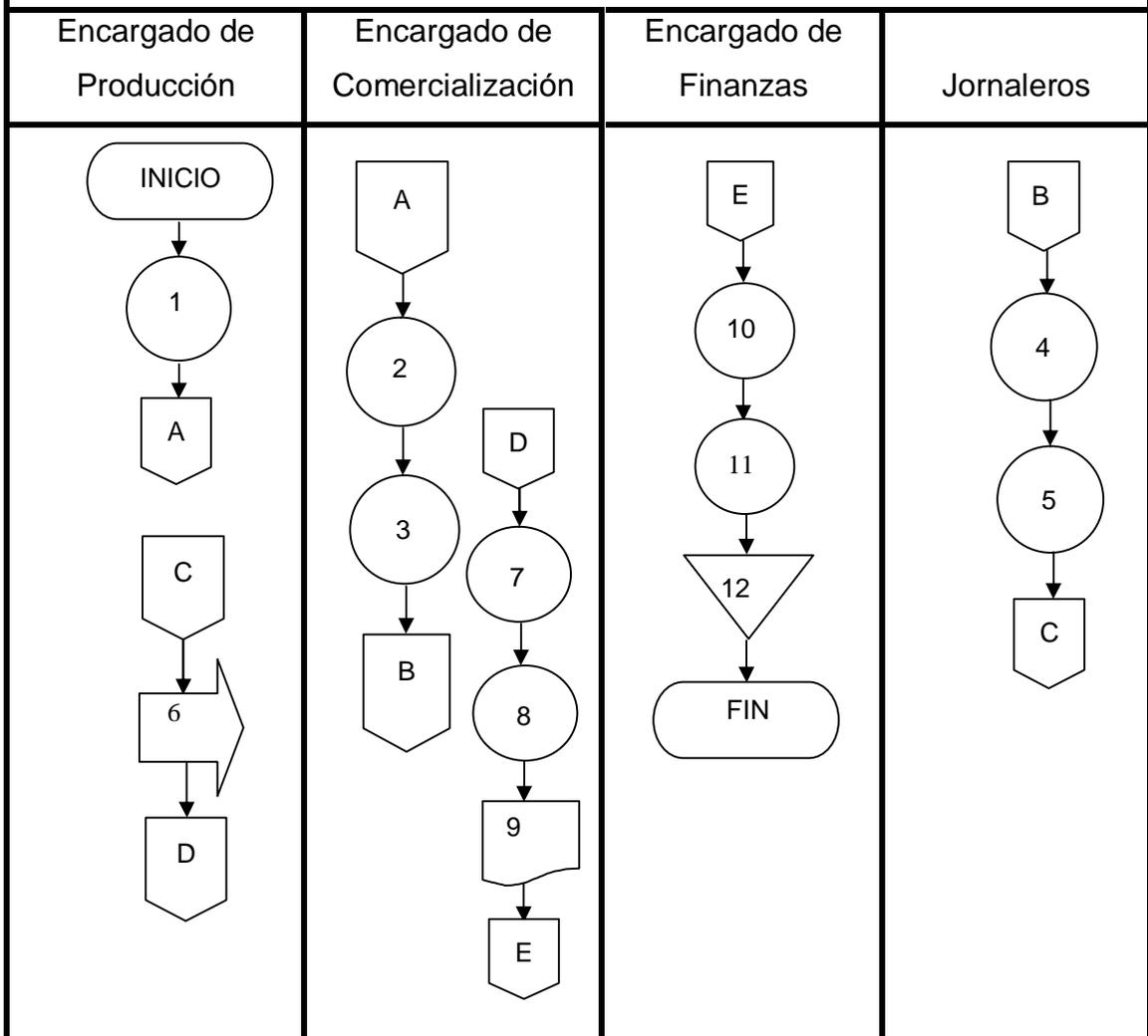
No. de pasos: 12

Hoja No. 4 de 4

Inicia: Encargado de Producción

Finaliza: Encargado de Finanzas

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO





Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Procedimiento No. 3	Autorizado por:	Elaborado por:
No. de pasos: 8	Fecha:	Omer Itiel Morales Herrera

Nombre del procedimiento: CONVOCATORIA A REUNIONES

Inicia: Presidente
Termina: Secretario

Objetivos:

1. Conocer e informar de las actividades de la Cooperativa.
2. Organizar las actividades.
3. Motivar la participación de los integrantes de la Cooperativa.

Normas:

1. El encargado de convocar es el Presidente del Consejo de Administración.
2. Los integrantes de la Cooperativa ocuparán un puesto dentro del mismo.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: CONVOCATORIA A REUNIONES		Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Procedimiento No. 3 No. de pasos: 8		Hoja No.: 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Administrador	01	Ordena verbalmente al Secretario de la Cooperativa para que elabore la nota de convocatoria.
Secretario	02	Elabora la nota de convocatoria.
	03	Traslada la nota de convocatoria al Administrador.
Administrador	04	Recibe la nota y firma.
	05	Traslada la nota al Secretario para que la distribuya a los socios.
Secretario	06	Recibe la nota firmada.
	07	Distribuye la nota entre los socios.
Socios	08	Reciben la nota.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: CONVOCATORIA A REUNIONES

Procedimiento No. 3

Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera

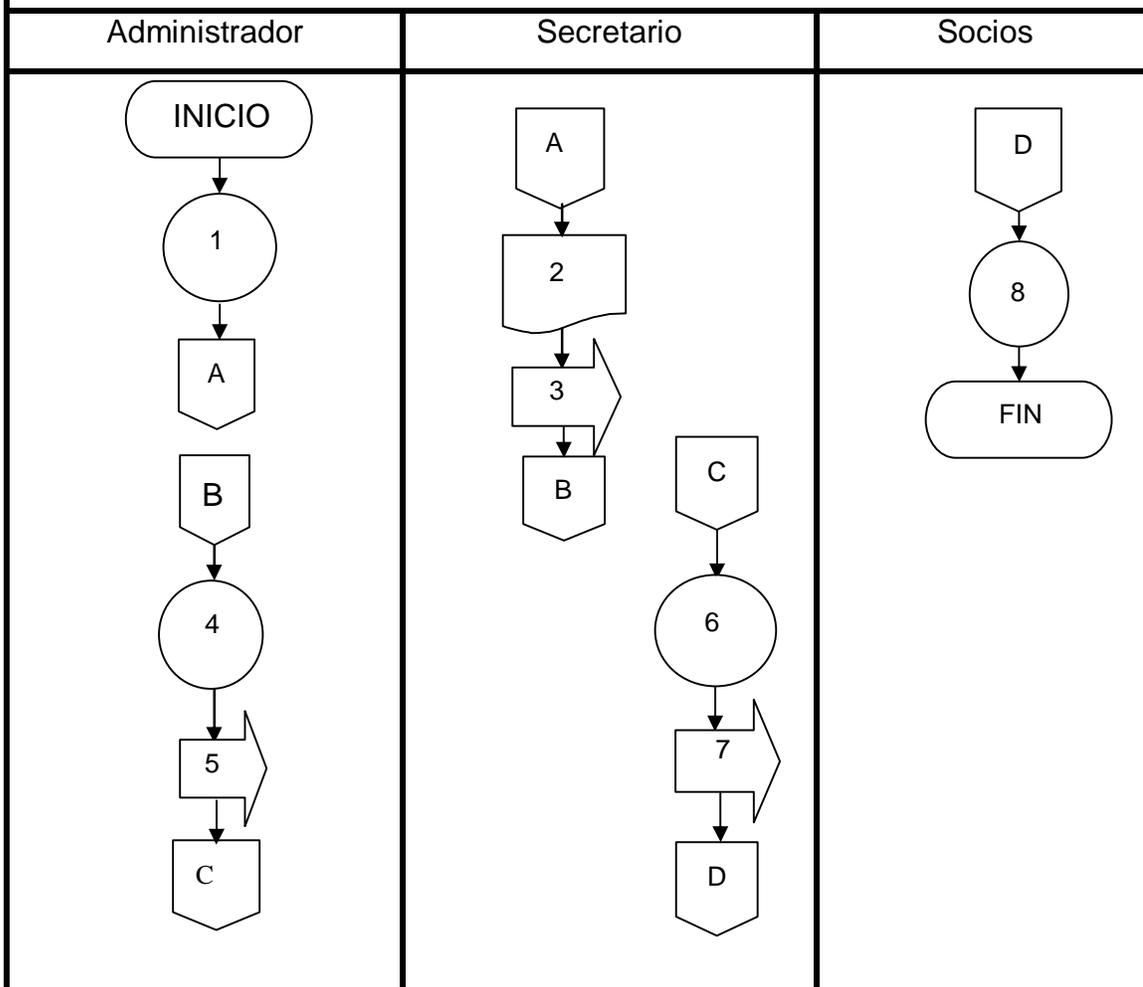
No. de pasos: 8

Hoja No. 3 de 3

Inicia: Administrador de la Cooperativa

Finaliza: socios de la Cooperativa

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO





Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Procedimiento No. 4

Autorizado por:

Elaborado por:

No. de pasos: 18

Fecha:

Omer Itiel Morales Herrera

Nombre del procedimiento: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Inicia: Administrador

Termina: Consejo de Administración

Objetivos:

Proveer de un instrumento administrativo para evaluar los avances de lo planificado y lo ejecutado, con relación a los ingresos y egresos en un período determinado, para tomar las decisiones pertinentes.

Normas:

1. Cada unidad administrativa debe realizar un proyecto de presupuesto que indique los objetivos, metas y actividades a ejecutar durante el periodo que se estime.
2. El presupuesto de ingresos y egresos deberá ser aprobado por la Asamblea General.
3. El Administrador, juntamente con el encargado de finanzas se encargarán de recopilar los proyectos de presupuesto de cada una de las unidades administrativas y elaborar el informe de presupuesto.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS		Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Procedimiento No. 4 No. de pasos: 18		Hoja No.: 2 de 5
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Administrador	01	Elabora formulario de proyecto de presupuesto.
	02	Envía formulario al Consejo de Administración para su aprobación.
Consejo de Administración	03	Recibe formulario para su aprobación.
	04	Aprueba formulario.
	05	Envía formulario al Administrador.
Administrador	06	Distribuye formularios a las unidades administrativas.
Unidades administrativas	07	Reciben los formularios de presupuestos.
	08	Llenan los formularios de acuerdo con las normas establecidas.
	09	Envían los formularios al Administrador.
Administrador	10	Recibe los formularios.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS		Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Procedimiento No. 4 No. de pasos: 18		Hoja No.: 3 de 5
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Administrador	11	Elabora informe del proyecto de presupuesto de la Cooperativa.
	12	Envía el informe al Consejo de Administración.
Consejo de Administración	13	Recibe informe para el visto bueno
	14	Traslada informe a la Asamblea General para su aprobación.
Asamblea General	15	Recibe el informe de presupuesto y lo somete a discusión.
	16	Aprueba el informe de presupuesto.
	17	Envía el informe al Consejo de Administración.
Consejo de Administración	18	Recibe informe de presupuesto para su ejecución y control.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Procedimiento No. 4

Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera

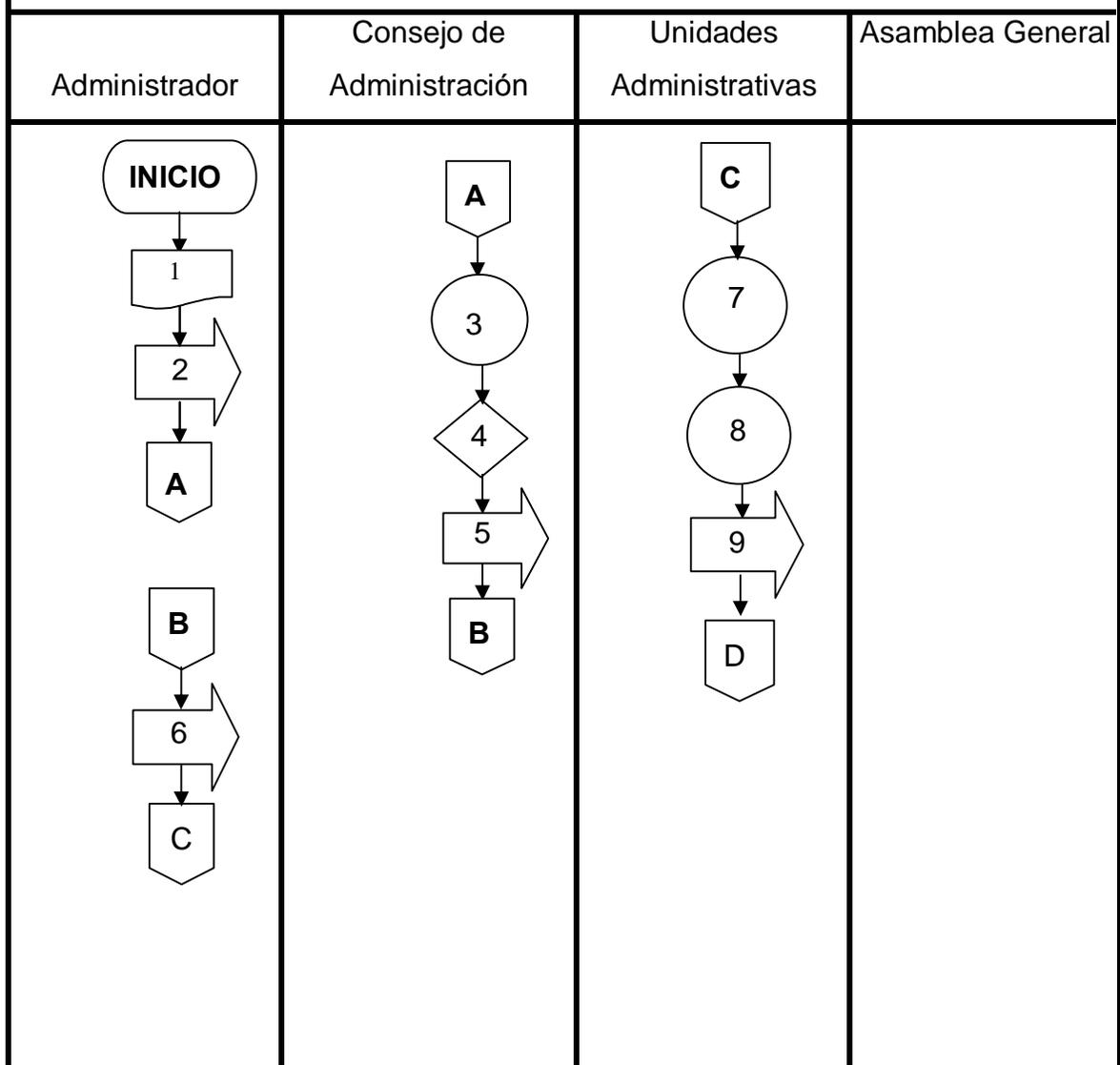
No. de pasos: 18

Hoja No. 4 de 5

Inicia: Administrador

Finaliza: Consejo de Administración

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO





Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

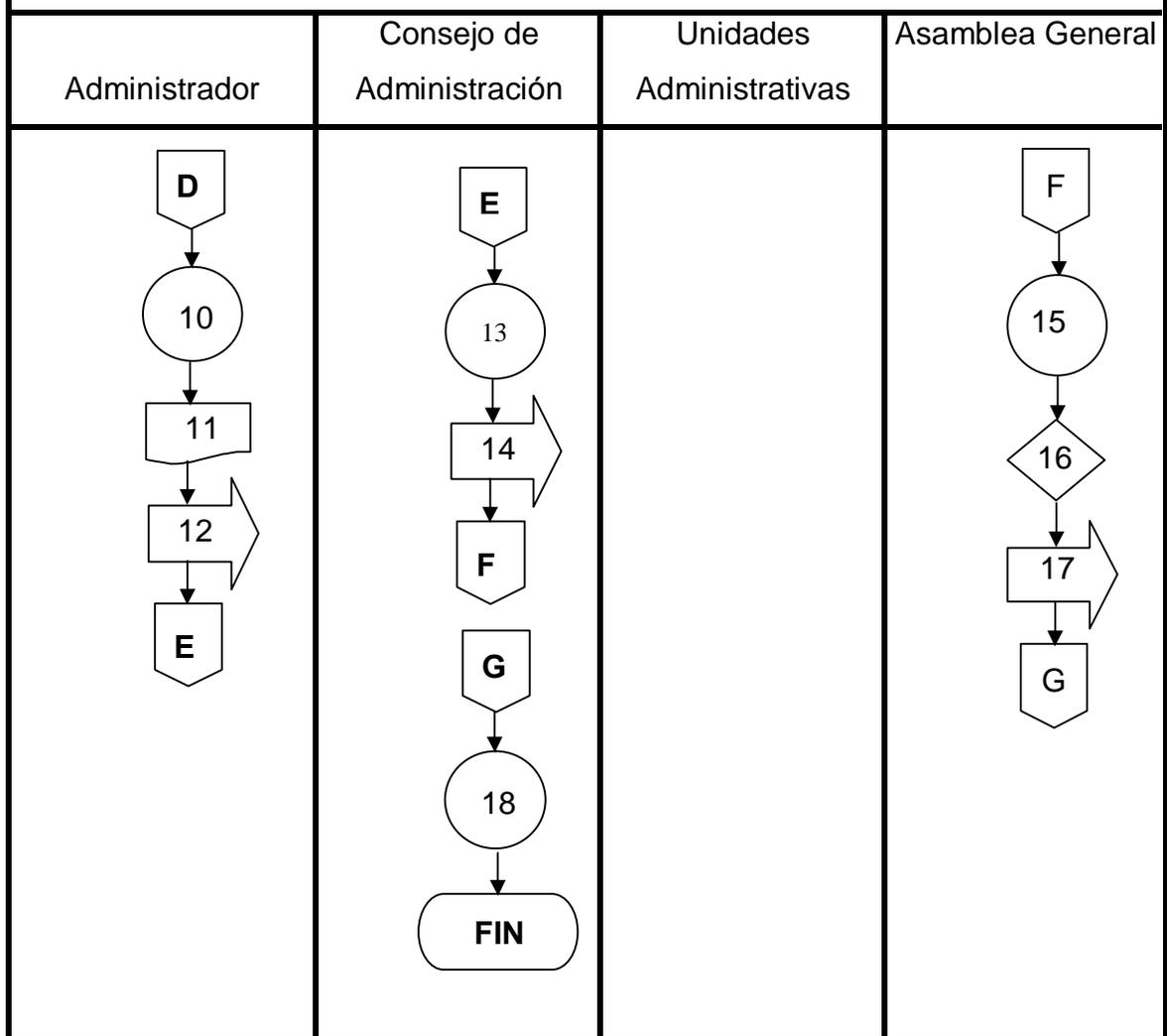
Procedimiento No. 4
No. de pasos: 18

Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Hoja No. 5 de 5

Inicia: Administrador

Finaliza: Consejo de Administración

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO





Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Procedimiento No. 5	Autorizado por:	Elaborado por:
No. de pasos: 9	Fecha:	Omer Itiel Morales Herrera

Nombre del procedimiento: COMPRA DE INSUMOS

Inicia: Encargado de Compras

Termina:

Objetivos:

1. Realizar las compras de insumos para llevar a cabo el proceso productivo.

Normas:

1. Antes de realizar la compra de insumos, deberán realizarse cotizaciones.

El departamento de compras es la única unidad autorizada para realizar las compras de insumos.

Deberá comprarse únicamente lo requerido por el departamento de producción, para evitar pérdidas.

El Administrador será quien apruebe o desaprobe los estados financieros.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán

Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: COMPRA DE INSUMOS		Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Procedimiento No. 5 No. de pasos: 9		Hoja No.: 2 de 3
DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de producción	01	Elabora el requerimiento de insumos necesarios para la producción.
	02	Envía solicitud al departamento de compras.
Encargado compras	03	Realiza las cotizaciones necesarias.
	04	Solicita autorización a Administración para la compra.
Administrador	05	Autoriza la compra.
Encargado de compras	06	Realiza la compra de insumos.
	07	Envía los insumos al departamento de producción.
Encargado de producción	08	Recibe insumos
	09	Almacena los insumos para su posterior uso.



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.
Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



Nombre del Procedimiento: COMPRA DE INSUMOS

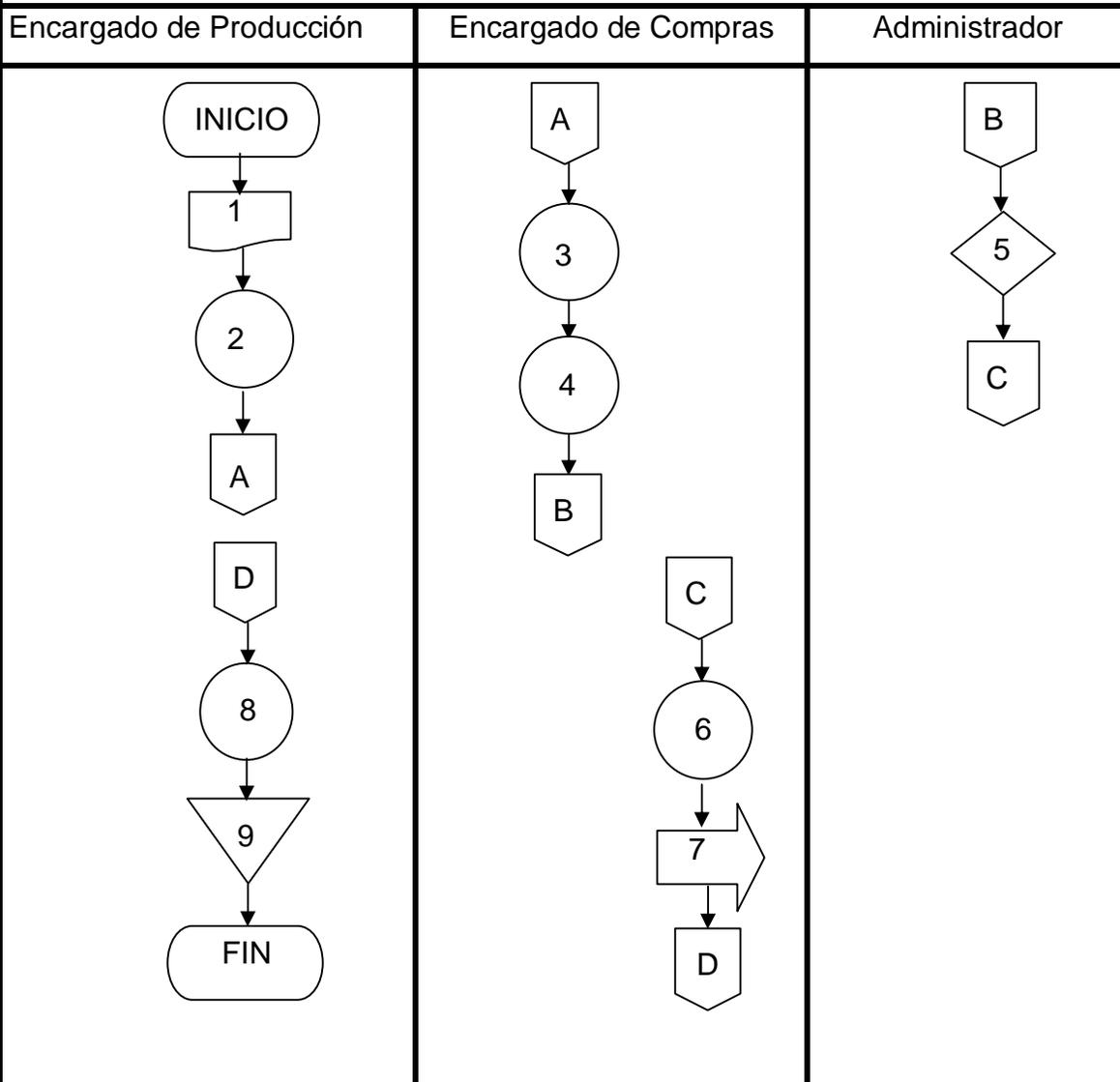
Procedimiento No. 5
No. de pasos: 9

Elaborado por: Omer Itiel Morales Herrera
Hoja No. 3 de 3

Inicia: Encargado de Producción

Finaliza: Encargado de Producción

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO



ANEXO 3



Cooperativa Agrícola San Miguel R.L.

Generando desarrollo en Zapotitlán
Zapotitlancito, San Luis Ilopango, Zapotitlán



REQUISICIÓN DE COMPRAS

Departamento: _____ No. _____
Fecha: _____
Usuario: _____ Fecha requerida: _____

	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCION DETALLADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

OBSERVACIONES: _____

AUTORIZACIONES

DEPTO. DE COMPRAS

ADMINISTRADOR

ANEXO 4

OPERACIONES REALIZADAS PARA DETERMINAR LAS PROYECCIONES DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CHILE PIMIENTO

FÓRMULA: $Y_c = a + bx$

Donde

a = suma de la producción nacional dividido entre el número de años
($a = \sum Y/n$)

b = suma de X por Y dividido entre la suma de X² ($b = \sum(x * y) / \sum x^2$)

x = cantida de años a proyectar (3, 4, 5, 6, 7, 8, 9)

n	Año	Producción Nacional	x	X ²	x * y
1	1997	78.06	-2	4	(156.12)
2	1998	79.71	-1	1	(79.71)
3	1999	82.02	0	0	-
4	2000	84.33	1	1	84.33
5	2001	86.64	2	4	173.28
		<u>410.76</u>		<u>10</u>	<u>21.78</u>

Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	3	=	88.69
Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	4	=	90.86
Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	5	=	93.04
Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	6	=	95.22
Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	7	=	97.40
Yc =	410.76	/	5	+	21.78	/	10	*	8	=	99.58

n	Año	Importaciones	x	X ²	x * y
1	1997	0.17	-2	4	(0.34)
2	1998	0.69	-1	1	(0.69)
3	1999	0.80	0	0	-
4	2000	0.91	1	1	0.91
5	2001	1.02	2	4	2.04
		<u>3.59</u>		<u>10</u>	<u>1.92</u>

$$\begin{aligned}
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 3 = 1.29 \\
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 4 = 1.49 \\
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 5 = 1.68 \\
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 6 = 1.87 \\
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 7 = 2.06 \\
 Y_c &= 3.59 / 5 + 1.92 / 10 * 8 = 2.25
 \end{aligned}$$

n	Año	Exportaciones	x	x ²	x * y
1	1997	9.66	-2	4	(19.32)
2	1998	10.88	-1	1	(10.88)
3	1999	13.65	0	0	-
4	2000	16.41	1	1	16.41
5	2001	19.17	2	4	38.34
		69.77		10	24.55

$$\begin{aligned}
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 3 = 21.32 \\
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 4 = 23.77 \\
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 5 = 26.23 \\
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 6 = 28.68 \\
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 7 = 31.14 \\
 Y_c &= 69.77 / 5 + 24.55 / 10 * 8 = 33.59
 \end{aligned}$$

ANEXO 5

**FÓRMULAS UTILIZADAS EN EL CAPÍTULO II Y III
CAPÍTULO II**

COSTO ANUAL DE MANTENIMIENTO DE GANADO BOVINO MICROFINCAS

	Costos Según Encuesta	=	Costos Imputados	=	Variación Absoluta
Costo anual de explotación	<u>30,480.00</u>		<u>55,548.04</u>		188.48
Existencias finales ajustadas	133		133		

**COSTO ANUAL DE MANTENIMIENTO DE GANADO BOVINO FINCAS
SUBFAMILIARES**

	Costos Según Encuesta	=	Costos Imputados	=	Variación Absoluta
Costo anual de explotación	<u>53,829.20</u>		<u>67,347.23</u>		127.53
Existencias finales ajustadas	106		106		

RENTABILIDAD POR CABEZA DE GANADO MICROFINCAS

Volumen de Ventas	- Costo de lo Vendido	=	Ganancia	Rentabilidad S/ventas	Rentabilidad S/costo
86,000.00	82,023.65		3,976.35	4.62%	4.85%

RENTABILIDAD POR CABEZA DE GANADO FINCAS SUBFAMILIARES

Volumen de Ventas	- Costo de lo vendido	= Ganancia	Rentabilidad Sobre Ventas	Rentabilidad Sobre Costos
81,800.00	73,260.50	8,539.50	10.44%	11.66%

CAPÍTULO III

TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Descripción		Simbología
Inversión total	=	IT
Utilidad	=	UT
Amortización préstamo	=	AP
Depreciaciones	=	DP
Amortizaciones	=	AM
Intereses	=	IN
Ganancia marginal	=	GM
% Ganancia marginal	=	%GM
Gastos fijos	=	GF

$$\text{Tiempo de recuperación de la inversión} = \frac{IT}{UT - AP + DP + AM}$$

TASA DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

$$\text{Tasa de recuperación de la inversión} = \frac{UT - AP + DP + AM}{IT}$$

RETORNO DE CAPITAL

$$\text{Retorno del capital} = \text{UT} - \text{AP} + \text{IN} + \text{DP} + \text{AM}$$

$$\text{Tasa de retorno del capital} = \text{TRC} = \frac{\text{UT} - \text{AP} + \text{IN} + \text{DP} + \text{AM}}{\text{IT}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio en valores

$$\text{Fórmula P.E.Q.} \frac{\text{Gastos fijos}}{\% \text{ de Ganancia marginal}}$$

$$\text{P.E.Q.} = \frac{5,300.00}{0.64499708} = \text{Q } 8,217.09$$

Punto de equilibrio en unidades

$$\text{Fórmula P.E.U.} \frac{\text{P.E.Q.}}{\text{Precio de venta unitario}} = \frac{8,217.09}{80} = 103$$

VALOR ACTUAL NETO

$$\text{FA} = \frac{1}{(1+r)^n}$$

Donde,

FA= factor de actualización que ayuda a determinar el valor actual de una unidad monetaria.

R = Es el porcentaje que iguala una suma de dinero a recibir en el futuro.

n = Cantidad en años que durará el proyecto

RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

Fórmula: $RB/C = \frac{\text{Van ingresos brutos}}{\text{Van costos/gastos brutos}}$

TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR = R + (R2 - R1) \left[\frac{VAN +}{(VAN +) - (VAN -)} \right]$$

Donde,

R = Tasa Inicial de descuento.

R1 = Tasa de descuento que origina el VAN (+).

R2 = Tasa de descuento que origina el VAN (-).

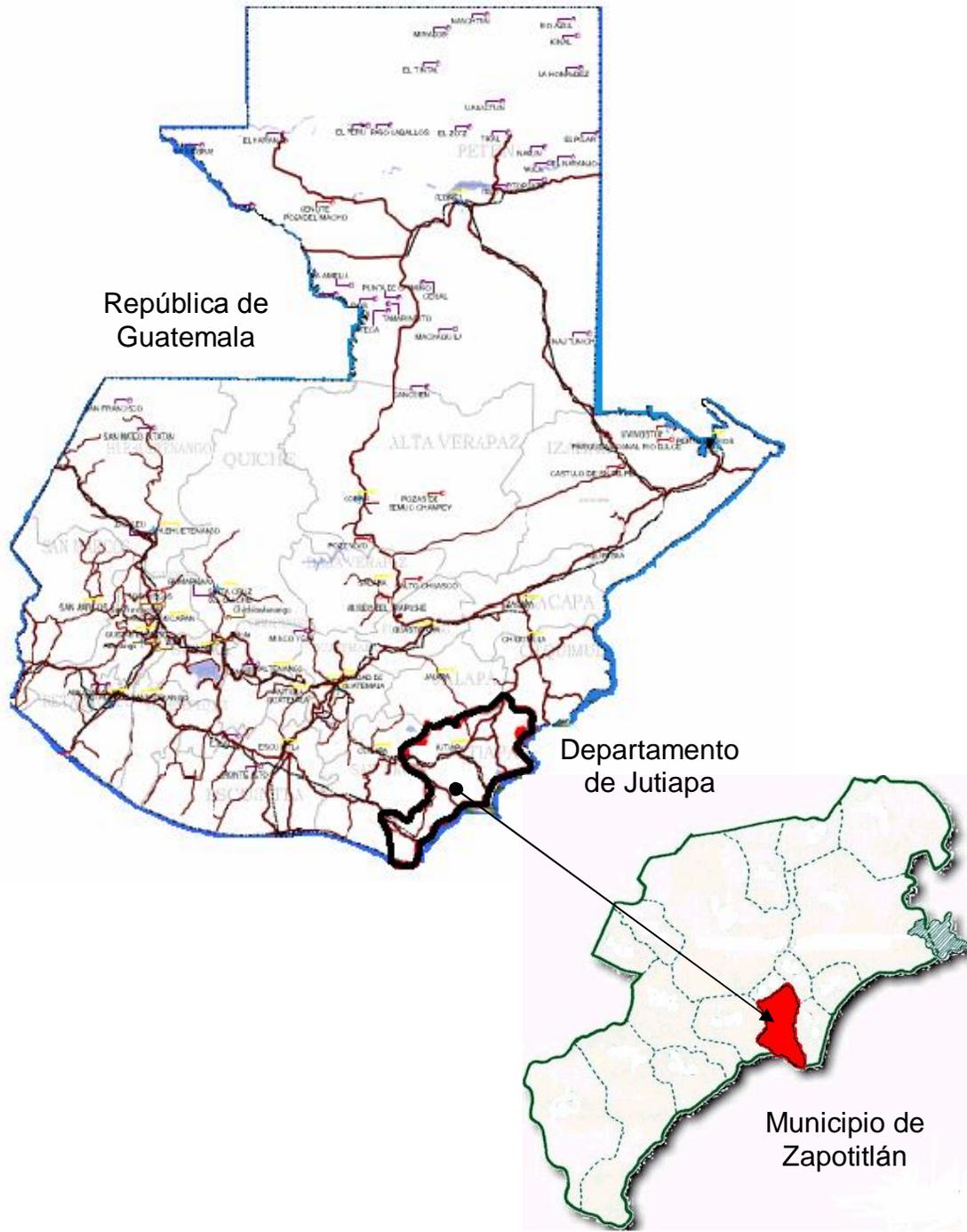
(VAN -) = Valor actual neto negativo de fondos, con la tasa mayor de descuento.

(VAN +) = Valor actual neto positivo de fondos, con la tasa menor de descuento.

(VAN +) - (VAN -) = Diferencia absoluta de los valores actuales.

ANEXO 6

Anexo 6
Municipio de Zapotitlán - Jutiapa
Localización Geográfica



Fuente: Instituto Geográfico Nacional -IGN-