

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

INFORME INDIVIDUAL

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

MUNICIPIO DE AGUA BLANCA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

ABANINDRA ANATRINA PALMA MORALES

Primer Semestre de 2,002

DOCENTE SUPERVISOR:

Lic. Luis Eduardo García-Granados Reyes  
AREA DE ADMINISTRACIÓN

MUNICIPIO DE AGUA BLANCA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

ABANINDRA ANATRINA PALMA MORALES

TEMA GENERAL

“DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES  
PRODUCTIVAS Y PROPUESTAS DE INVERSIÓN”

MUNICIPIO DE AGUA BLANCA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

TEMA INDIVIDUAL

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

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

2,004

( c )

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

AGUA BLANCA – VOLUMEN

2-52-75-AE-2,004

Impreso en Guatemala, C.A.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)”

MUNICIPIO DE AGUA BLANCA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de  
la Facultad de Ciencias Económicas

por

ABANINDRA ANATRINA PALMA MORALES

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

Guatemala, noviembre de 2,004.

**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. Alvaro 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 Viver
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 Ángel 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 5.3.37 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de "ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)", municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa.

Presentó **ABANINDRA ANATRINA PALMA MORALES DE DE LEON**


Para su graduación profesional como: **ADMINISTRADORA 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 ZE TÑA GUERRA  
SECRETARIO ACADEMICO



Smp.

  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

## ÍNDICE

### Página

INTRODUCCIÓN

## CAPÍTULO I

### CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO

1.1	ANTECEDENTES HISTÓRICOS	1
1.2	LOCALIZACIÓN	1
1.2.1	Coordenadas	1
1.2.2	Colidancias	1
1.2.3	Extensión territorial	2
1.2.4	Distancia	2
1.2.5	Altitud	2
1.3	CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS	2
1.4	OROGRAFÍA	2
1.5	RECURSOS NATURALES	3
1.5.1	Bosques	3
1.5.2	Ríos	3
1.5.3	Suelos	3
1.6	DIVISIÓN POLITICA Y ADMINISTRATIVA	3
1.6.1	División política al año 1994	4
1.6.2	División política al año 2002	4
1.6.3	División administrativa	5
1.7	VÍAS DE COMUNICACIÓN	6
1.8	SERVICIOS	7
1.8.1	Estatales	7
1.8.1.1	Salud	7
1.8.1.2	Educación	8



1.8.2	Servicios municipales	10
1.8.2.1	Agua potable	10
1.8.2.2	Drenajes	11
1.8.2.3	Mercado	11
1.8.2.4	Otros servicios	11
1.8.3	Servicios privados	11
1.8.3.1	Transporte público	12
1.8.3.2	Energía eléctrica	12
1.8.3.3	Correos	13
1.8.3.4	Bancos	13
1.8.3.5	Comercios	13
1.8.3.6	Educación privada	13
1.9	POBLACIÓN	13
1.9.1	Población total por edad y sexo	13
1.9.2	Población económicamente activa (PEA)	14
1.9.3	Empleo, subempleo y desempleo	15
1.9.4	Ingresos y egresos familiares	16
1.9.5	Niveles de pobreza	16
1.9.6	Migración e inmigración	16
1.10	INFRAESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	17
1.10.1	Organizaciones comunitarias	17
1.10.2	Organizaciones productivas	19
1.10.3	Organizaciones de apoyo	19
1.11	ESTRUCTURA AGRARIA	19
1.11.1	Tenencia de la tierra	19
1.11.2	Concentración de la tierra	21
1.11.3	Uso de la tierra	22
1.12	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	24
1.12.1	Producción agrícola	24
1.12.2	Producción pecuaria	25
1.12.3	Producción artesanal	26
1.12.4	Remesas familiares	26

## **CAPÍTULO II**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA CRIANZA Y ENGORDE DEL GANADO BOVINO**

2.1	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	27
2.1.1	Descripción genérica del ganado bovino	27
2.1.2	Variedades	27
2.1.3	Características y usos	27
2.1.3.1	Ganado productor de carne	28
2.1.3.2	Ganado productor de leche	29
2.1.3.3	Ganado de doble propósito	30
2.2	PRODUCCIÓN	30
2.2.1	Volumen, valor y superficie	31
2.2.2	Proceso Productivo	32
2.2.3	Destino	33
2.3	TECNOLOGÍA	34
2.4	COSTOS Y RENTABILIDAD	34
2.4.1	Costo de ventas	37
2.4.2	Estado de Resultados	38
2.4.3	Rentabilidad de ganado bovino	39
2.5	FINANCIAMIENTO	39
2.5.1	Tipos	40
2.5.2	Fuentes	40
2.6	COMERCIALIZACION	40
2.6.1	Proceso de comercialización	40
2.6.2	Análisis de Comercialización	41
2.6.3	Operaciones de comercialización	43
2.6.3.1	Canales de Comercialización	43
2.6.3.2	Márgenes de comercialización	44
2.6.3.3	Factores de Diferenciación	45
2.7	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	46

2.8	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA	47
2.9	PROPUESTA DE SOLUCIÓN	47

### **CAPÍTULO III**

#### **PROYECTO: PRODUCCIÓN DE SANDÍA**

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	50
3.1.1	Presentación del producto	50
3.1.2	Producción anual	50
3.1.3	Mercado meta	50
3.2	JUSTIFICACIÓN	50
3.3	OBJETIVOS	51
3.3.1	General	51
3.3.2	Específico	51
3.4	ASPECTOS DE MERCADO	51
3.4.1	Descripción del producto	51
3.4.2	Demanda	52
3.4.2.1	Demanda insatisfecha	53
3.4.2.2	Consumo aparente	54
3.4.3	Oferta	54
3.4.4	Precio	55
3.4.5	Comercialización	56
3.4.5.1	Proceso de comercialización	56
3.4.5.2	Funciones de la comercialización	56
3.4.5.3	Instituciones de comercialización	58
3.4.5.4	Estructura de la producción	59
3.4.5.5	Operaciones de comercialización	60
3.4.5.6	Volumen de la producción	62
3.5	ESTUDIO TECNICO	63
3.5.1	Localización	63
3.5.1.1	Macro-localización	63
3.5.1.2	Micro-localización	63
3.5.2	Tamaño	64

3.5.3	Programa	64
3.5.4	Tecnología	64
3.5.5	Recursos	65
3.5.5.1	Recursos humanos	65
3.5.5.2	Recursos físicos	65
3.5.5.3	Recursos financieros	65
3.5.6	Producción	66
3.5.6.1	Proceso de producción	66
3.5.7	Distribución en Planta	69
3.6	ASPECTOS FINANCIEROS	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	71
3.6.1.4	Estados Financieros	72
3.6.2	Costos directo de producción	72
3.6.2.1	Estado de resultados	73
3.6.3	Financiamiento	74
3.6.3.1	Fuentes internas	74
3.6.3.2	Fuentes externas	74
3.7	EVALUACIÓN FINANCIERA	75
3.7.1	Tasa de recuperación de la inversión	75
3.7.2	Tiempo de recuperación de la inversión	75
3.7.3	Retorno al capital	76
3.7.4	Tasa de retorno al capital	76
3.7.5	Punto de equilibrio	76
3.7.6	Porcentaje margen de seguridad	77

## **CAPÍTULO IV**

### **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

4.1	SITUACIÓN ACTUAL	78
4.2	ORGANIZACIÓN PROPUESTA	78
4.2.1	Tipo y denominación	78
4.2.2	Localización	79

4.2.3	Justificación	79
4.2.4	Marco Jurídico	79
4.2.4.1	Interno	79
4.2.4.2	Externo	79
4.2.5	Objetivos	80
4.2.5.1	Objetivo general	80
4.2.5.2	Objetivos específicos	80
4.2.6	Funciones generales	80
4.2.7	Estructura Organizacional	81
4.2.7.1	Diseño organizacional	81
4.2.7.2	Sistemas de organización	82
4.2.7.3	Funciones básicas de unidades administrativas	83
4.3	RECURSO	85
4.3.1	Recursos humanos	85
4.3.2	Recursos físicos	85
4.3.3	Recursos financieros	85
4.4	PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	85
4.4.1	Social	85
4.4.2	Económica	85
4.4.3	Cultural	86
4.5	APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	86
4.5.1	Planeación	86
4.5.2	Organización	87
4.5.3	Integración	88
4.5.4	Dirección	89
4.5.5	Control	90

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO		Página
1	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa cobertura y déficit del Servicio de Telecomunicaciones según área	6
2	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Centros educativos por Sector según nivel	8
3	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Población por escolaridad y área	9
4	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Población por sexo y área según grupos de edad	14
5	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Población económicamente activa por área, según sector productivo	15
6	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Comité registrados en la Gobernación departamental	17
7	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Unidades económicas y extensión en manzanas, año 2002	20
8	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Unidades económicas y extensión en manzanas, año 1979	20
9	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Uso de la tierra por estratos en manzanas, año 2002	23
10	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Uso de la tierra por estratos en manzanas, año 1979	23
11	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Volumen y valor anual de la producción de Ganado Bovino, Finca Subfamiliar año 2002	31
12	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Costo de explotación anual de Ganado Bovino, Finca	35

Subfamiliar año 2002

13	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Costo de Ventas según encuesta, Finca Subfamiliar	37
14	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Costos de Ventas Imputado, Finca Subfamiliar	38
15	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Estado de Resultados, Finca Subfamiliar	39
16	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Márgenes de Comercialización Venta en Pie de Ganado Bovino, Finca Subfamiliar	44
17	República de Guatemala, Demanda Potencial Histórica y Proyectada, Años 1997 – 2006.	52
18	República de Guatemala, Estimación de la Demanda Insatisfecha, Años 1997 – 2006.	53
19	República de Guatemala, Consumo Aparente de Sandía, Años 1997 – 2006.	54
20	República de Guatemala, Oferta Total Histórica y Proyectada, Proyecto: Producción de Sandía Años 1997 – 2006.	55
21	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía, Márgenes de Comercialización, Año 2002.	61
22	Republica de Guatemala, Proyecto: Producción de Sandía, Programa de Producción Proyectado, Años 1997 – 2006.	64
23	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía Distribución en planta de la Asociación de productores, Año 2002.	69
24	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa	70

	Proyecto: Producción de Sandía, Inversión Fija, Nivel Tecnológico III.	
25	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía Extensión de 10 manzanas, 4 cosechas al año, Nivel Tecnológico III Inversión de Capital de Trabajo.	71
26	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía, Inversión Total.	72
27	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de la Sandía, Extensión 10 Manzanas, 4 cosechas al año, Nivel Tecnológico II Costo Directo, del 1 de julio 2002 al 30 junio 2003.	73
28	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía, Estado de Resultados Del 1 de julio 2002 al 30 de junio 2003, Extensión de 10 Manzanas, 4 Cosechas al Año, Nivel Tecnológico III	74



## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>GRÁFICA</b>		<b>Página</b>
1	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Flujograma del Proceso Productivo del Ganado Bovino	33
2	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Canales de Comercialización, Venta en Pie de Ganado Bovino, Finca Subfamiliar	43
3	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Estructura Organizacional, Crianza y Engorde de Ganado Bovino	46
4	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Estructura Organizacional, propuesta Asociación de Ganaderos	48
5	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Canal de Comercialización, Proyecto: Producción de Sandía.	60
6	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía, Flujograma del Proceso Productivo.	68
7	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Proyecto: Producción de Sandía, Estructura Organizacional Propuesta, Asociación Productores de Sandía	82

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA</b>		<b>Página</b>
1	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Clasificación de fincas.	22
2	Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa Existencia final ajustada imputada de Ganado Bovino Finca Subfamiliar	36

## INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala por medio de la Facultad de Ciencias Económicas tiene como forma de evaluación final, el Ejercicio Profesional Supervisado -EPS-, previo a optar al título en el grado académico de licenciado en las carreras de: Administración de Empresas, Economía y Contaduría Pública y Auditoría, a través de este método, la Universidad busca contribuir a resolver parte de la problemática económico-social que confrontan las comunidades del país.

El proceso de investigación se inició con el seminario general cuyo fin es adquirir el conocimiento de los conceptos básicos de economía y la teoría relacionada a la investigación científica. Luego se desarrolló el seminario de preparación en el área específica de cada disciplina.

El trabajo de campo se llevó a cabo del 01 al 30 de junio del 2002 y para su ejecución se encontraron diferentes limitantes como: deterioro de las vías de acceso así como la falta de transporte hacia algunas comunidades.

El tema a desarrollar es "Organización Empresarial de la Crianza y Engorde de Ganado Bovino", el cual forma parte del estudio "Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Propuestas de Inversión", efectuado en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa.

Durante el estudio se utilizó el método científico en sus tres fases: indagatoria, demostrativa y expositiva. La indagatoria se llevó a cabo en el momento de encuestar 562 hogares y la realización de entrevistas; la demostrativa confronta la teoría con los resultados de la investigación de campo y finalmente la expositiva que consiste en la divulgación de los resultados obtenidos. Las

técnicas e instrumentos utilizados fueron: muestreo, observación, entrevista, encuesta e investigación bibliográfica.

Los objetivos de la investigación son: General; proveer información útil a personas individuales, instituciones públicas o privadas, nacionales o internacionales, interesadas en ayudar al progreso del municipio de Agua Blanca y el objetivo específico es poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio.

Por la colaboración brindada durante la elaboración y el éxito de este trabajo, se agradece al alcalde Municipal y a toda la población en general.

El presente informe consta de cuatro capítulos, como se detallan a continuación: En el capítulo I se describen las características generales de Municipio, tales como: Antecedentes históricos, condiciones climatológicas, orografía, vías de comunicación, población, educación, infraestructura organizacional, tenencia de la tierra, actividades productivas y otros.

En el capítulo II se puede observar todo lo relacionado a la crianza y engorde de ganado bovino, variedades, características, volumen de producción, costos, tecnología utilizada, financiamientos, comercialización y la organización empresarial predominante en el lugar.

El proyecto propuesto, se analiza en el capítulo III. Aquí se estudia todo lo relacionado al cultivo de sandía en la aldea Guayabillas, entre los que se puede mencionar, la producción anual, tecnología, el capital, la inversión necesaria, la comercialización, la organización propuesta y el tipo de financiamiento que se adapte a las necesidades del mismo.

En el capítulo IV, se encuentra la organización actual del Municipio, la organización propuesta, la estructura y el diseño organizacional así como la aplicación del proceso administrativo, que será de mucha utilidad para la población de Agua Blanca.

Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, la bibliografía y como anexo se adjunta el manual de normas y procedimientos, que servirá de base para la ejecución de las actividades de la Asociación de Productores de Sandía.

## **CAPÍTULO I**

### **CARÁCTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO**

#### **1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

Agua Blanca fue fundada como Valle en el año 1810, en 1836 se inscribió como pueblo cuando se hizo la distribución para la administración de justicia por el sistema de jurados en el Código de Livingston decretado el 27 de agosto de 1836, se le inscribió al circuito de Mita del departamento de Chiquimula, después se anexó al departamento de Jutiapa, pero cuando apareció el nuevo departamento de Jalapa, pasó a formar parte de él como la distancia era muy grande, los vecinos solicitaron su jurisdicción nuevamente a Jutiapa, petición que fue concedida y allí pertenece actualmente, según acuerdo gubernativo de fecha 3 de febrero de 1874. Su extensión era de 43 caballerías y 73 hectáreas.

#### **1.2 LOCALIZACIÓN**

El municipio de Agua Blanca, se encuentra localizado en el departamento de Jutiapa.

##### **1.2.1 Coordenadas Cartesianas**

“El municipio de Agua Blanca tiene las siguientes coordenadas geográficas: 14 grados 29’ 43” de latitud norte y 89 grados 38’ 56” de longitud oeste del meridiano de Greenwich”<sup>1</sup>

##### **1.2.2 Colindancias**

“El Municipio colinda al norte con los municipios de Ipala y Concepción Las Minas del departamento de Chiquimula; al sur con la República de El Salvador; al oeste con Asunción Mita y Santa Catarina Mita departamento de Jutiapa y

---

<sup>1</sup> Facultad de Humanidades, Universidad de San Carlos de Guatemala, Seminario Agua Blanca, evaluación Socioeconómica en sus 100 años de historia, Jutiapa, 1988. Pág. 3.

San Manuel Chaparrón del departamento de Jalapa, al este con Concepción Las Minas del departamento de Chiquimula y la República de El Salvador.”<sup>2</sup>

### **1.2.3 Extensión territorial**

La extensión territorial de Agua Blanca es de 340 kilómetros cuadrados.

### **1.2.4 Distancia**

Agua Blanca se encuentra a una distancia de 162 kms de la capital y a 42 kms. de la cabecera municipal.

### **1.2.5 Altitud**

Agua Blanca se encuentra a una altura de 897 metros cuadrados sobre el nivel del mar.

## **1.3 CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS**

En Agua Blanca se manifiestan dos estaciones climatológicas claramente definidas, invierno y verano, su temperatura varía de acuerdo a los meses del año.

## **1.4 OROGRAFÍA**

El Municipio cuenta con los siguientes cerros: Colorado, Montoso, de los Pinos, San Gaspar, Pino Redondo, Chagüitillo, Miocho, Panalvía, Campo Santo, Brujillo, las Piedras, Achiotés, Matasanos, Lencho, Dos Cerros, Los Cerros, La Iguana, Sinaca, Sacarías, Monte Rico.

---

<sup>2</sup> Francis Gall. Diccionario Geográfico de Guatemala. Editorial Tipografía Nacional Edición 1979. Tomo I. Pág. 107.

## **1.5 RECURSOS NATURALES**

Están integrados por los diferentes suelos, bosques que reúnen las distintas variedades de flora y fauna, el conjunto de ríos y quebradas, que irrigan el área geográfica del Municipio.

### **1.5.1 Bosques**

El Municipio cuenta con un bosque húmedo sub-tropical templado, en la laguna de Monte Rico, el cual tiene 15 años de haberse reforestado por los diferentes centros educativos del Municipio y la Dirección General de Bosques, quienes se encargaron de la siembra de diferentes tipos de árboles; la vegetación típica es el roble, encino, pino, cedro, nance, lengua de vaca, guayaba, cinco negritos.

### **1.5.2 Ríos**

El municipio de Agua Blanca es atravesado por cuatro ríos: Platanar, Grande, Angue, Talquetzal y numerosas quebradas, con los siguientes nombres: Los Encuentros, El Tecusiate, El Fierro, El Cantor o Santiago, Piedra Pintada, Grande y Quebradona.

### **1.5.3 Suelos**

En el Municipio los suelos en su mayoría son pedregosos, áridos faltos de agua y franco arcillosos, de topografía regular, aunque existen áreas significativas que cuentan con terreno regular, plano y la tierra es fértil, propia para la agricultura, siendo los principales cultivos el maíz, frijol, maicillo, arroz.

## **1.6 DIVISION POLITICA Y ADMINISTRATIVA**

La división política y administrativa del municipio de Agua Blanca se encuentra de la siguiente manera:

### **1.6.1 División Política al año 1994**



El Municipio al año 1994 estaba conformado por 1 pueblo denominado Agua Blanca, dividido en los siguientes barrios: El Llano, El Centro, Federal, Tecuán, La Felicidad, Valle Arriba, El Altillo y las Casitas, 1 finca llamada Agua Caliente.

El área rural está conformada por 14 aldeas y 68 caseríos, siendo estos:

Aldea La Tuna, aldea Monte Rico, aldea El Tempisque, aldea Talquezal, aldea El Chile, aldea Obrajuelo, aldea Papalhuapa, aldea Piñuelas, aldea El Platanar, aldea Santa Gertrudis, aldea El Carrizal, aldea Las Cañas, aldea La Lagunilla, aldea Quequexque.

Caseríos:

Arrayanas, Cayetano, Calderas, Carbonera, Cañas Abajo, Cerrón, Cerro Gordo, Cercadito, La Laguna, Laurelón, El Chagüite, San Miguel El Piñal, Las Marías, Palma Santa Anita, El Carrizo, El Llano, Tobón, La Palma, El Jobo, Estación Papalhuapa, Encuentros, El Tabloncito, El Morral, Hacienda Santiago, La Parada, La Torera, La Soledad, Los Pozos, Lajas, Lomitas, Laguna Seca, La Peña, Llano de Santiago, Llano Grande, Majadas, Monterriquito, Ojo de Agua, Panalvía, El Platillo, Rincón Grande, Rancho de Cuero, Santa Cruz, Santa Teresa, San Patricio, Santa Victoria, Santa Anita, Santa Bárbara, El Sinaca, Tierra Colorada o Cumbre, Tecusiate, Tablón de Mesa, Valle Arriba, La Cima, Dorador, Espinalito, La Rodajas, Las Majaditas, Carrisalillo, Llano Hondo, El Salitre, Chichitor, Guayabillas, Palo Grande, Chinchilla, El Aguaje, Tres Ceibas.

### **1.6.2 División Política al año 2002**

Actualmente en el área urbana, no ha existido ningún cambio, por lo que se mantienen los mismos barrios; en relación con el área rural ha cambiado, porque la finca Agua Caliente ya no existe como tal, si no como caseríos; así como los caseríos, Cercadito, Las Marías, Las Tres Ceibas y Monterriquito, cuyos pobladores se trasladaron en su mayoría a Santa Gertrudis por la falta de

servicios básicos, como lo es, energía eléctrica, agua potable y otros emigraron a El Salvador y Estados Unidos de América.

Aunque Agua Blanca por razones naturales tiene su división política claramente definida, la Municipalidad no cuenta con un plan de ordenamiento territorial en el ámbito de todo el lugar, ni un reglamento de construcción, a pesar que la Cabecera Municipal está claramente delineada no cuenta con nomenclatura que facilite la localización de las viviendas.

### **1.6.3 División Administrativa**

La división administrativa en el Municipio la conforma la Municipalidad, quien tiene presencia en las comunidades, a través de los diferentes Comités que se encuentran organizados, dichas organizaciones se encargan de detectar las necesidades prioritarias de las comunidades, y se las hacen saber al alcalde en las constantes reuniones que se realizan, además con los mismos mantiene una relación de solidaridad y mutuo apoyo.

La Municipalidad para poder cumplir con sus funciones cuenta con el personal administrativo siguiente:

Un tesorero, un auxiliar de tesorería, un oficial de tesorería, un secretario, dos oficiales de secretaría, una bibliotecaria, dos fontaneros, un vocero municipal, dos choferes, un bodeguero, dos albañiles.

Actualmente, gracias al apoyo de la Cooperación Española, la Municipalidad de Agua Blanca cuenta con una Unidad Técnica Municipal encargada de elaborar la propuesta y ejecución de proyectos a realizarse tanto en el casco urbano como en el área rural.

Dentro de los principales problemas que afronta la Municipalidad, están sus limitados ingresos económicos, debido a que los arbitrios que se perciben son muy bajos. La principal fuente de ingresos de la Municipalidad de Agua Blanca, es el 13% constitucional incluido el Iva-Paz, además de los ingresos propios que percibe la Municipalidad por la prestación de los servicios básicos a los habitantes que asciende a una mínima cantidad de Q 12,000.00.

## 1.7 VÍAS DE COMUNICACIÓN

En Agua Blanca existen diferentes vías de comunicación entre las que se encuentran: correos, telégrafos y teléfonos comunitarios.

En el área urbana existen tres teléfonos comunitarios, los que fueron instalados en el año de 1982.

**Cuadro 01**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Cobertura y Déficit del Servicio de Telecomunicaciones Según Área**  
**Año 2002**

Área	Cobertura	%	Déficit	%
Urbana	16	15	118	26
Rural	93	85	335	74
Total	109	100	453	100

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

Según la investigación realizada se estableció que la cobertura del servicio telefónico tanto para el área urbana y rural es deficiente, de los 562 hogares, solamente 109 cuentan con el servicio, consistente básicamente en líneas residenciales celulares, con un costo elevado. El área rural se cubre con teléfonos comunitarios.

En el segundo semestre del 2002 queda implementado un proyecto de cableado telefónico de 450 líneas para el área urbana y 350 para el área rural .

El precio de la línea telefónica es de Q. 2800.00 al contado o el plan de Q.662.00 de enganche y 5 pagos de Q.459.00.

## **1.8 SERVICIOS**

Agua Blanca cuenta con diferentes servicios básicos tales como: energía eléctrica, agua potable, educación, salud, drenajes, letrinas, extracción de basura, tratamiento de desechos sólidos y aguas servidas.

### **1.8.1 Estatales**

Entre los servicios estatales con que cuenta el Municipio están: salud y educación.

#### **1.8.1.1 Salud**

El Municipio cuenta con diferentes centros de salud, de convergencia y puestos de salud que atienden a toda la población.

En el área rural existen construcciones en algunas aldeas que poseen centros de convergencia, a ellos llegan los médicos una vez al mes o cada quince días, pero existen algunas de las aldeas que no tienen asignado médico para que atiendan en estas instituciones.

Las aldeas y caseríos que cuentan con esta modalidad de puestos de convergencia son : Caserío Santa Teresita, aldea La tuna ,aldea El Chile, aldea Monte Rico, aldea Talquetzal, Caserío la Parada, aldea El platanar, caserío Llano Santiago, Caserío Cerro gordo, Caserío Rincón Grande, Caserío Santa Bárbara, Aldea el Carrizal, Aldea El Quequexque.

La intención de los centros de convergencia es que toda la población de un lugar pueda converger a este lugar para obtener servicio de salud sin tener que movilizarse hasta el área urbana.

### 1.8.1.2 Educación

La educación a nivel pre primario, primario y básico es otorgada en su totalidad por el estado, el nivel diversificado es atendido por un colegio por cooperativa y un colegio privado.

En el cuadro siguiente se muestra la cobertura de educación que existentes en el municipio de Agua Blanca.

**Cuadro 2**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Centros Educativos por Sector Según Nivel**  
**Año 2002**

<b>Nivel</b>	<b>Público</b>	<b>%</b>	<b>Privado</b>	<b>%</b>	<b>Cooperativa</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Total	48	100	1	100	1	100	50	100
Preprimaria	7	15	-	-	-	-	7	14
Primaria	36	75	-	-	-	-	36	72
Medio	5	10	1	100	1	100	7	14
Ciclo básico	5	10	-	-	-	-	5	10
Ciclo diversificado	-	-	1	100	1	100	2	4

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

En el Municipio no existe extensión universitaria de ninguna universidad, por lo que la población que desea obtener una carrera universitaria debe trasladarse a la Cabecera Departamental o movilizarse para el Progreso, donde existe extensión de una universidad privada.

En las escuelas primarias existe un promedio de un maestro(a) por cada dos grados, debido a que en la escuela no se llega a un número mayor de alumnos según investigación asiste un promedio de 35 a 45 niños, por lo que no amerita la contratación de recurso que puede ser útil en otra comunidad.

La refacción escolar consistente en atol y galleta escolar, la que es proporcionada por el Ministerio de Educación y traslada a las comunidades

mediante un maestro o la junta escolar de padres, así mismo los textos oficiales para la educación primaria también son otorgados por el Ministerio.

El Municipio cuenta con un programa denominado “becas para la paz” que consiste en el otorgamiento de 10 becas para el nivel primario y 10 para el nivel básico. Dicho programa consiste en un aporte económico para los alumnos, porque dentro de los requisitos para ser otorgadas se encuentra que el alumno sea un estudiante destacado y de escasos recursos. El programa forma parte del acuerdo sobre aspectos socioeconómicos de los acuerdos de paz en lo referente al apoyo financiero a la educación y capacitación que promueve desarrollar programas de becas que posibiliten la continuidad de la formación educativa de estudiantes necesitados.

Según la investigación de campo realizada y las entrevistas efectuadas a la supervisión de educación, se pudo constatar que en el Municipio existe un total de 50 centros educativos, 7 se encuentran en el área urbana y 43 en el área rural.

**Cuadro 3**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Población por Escolaridad y área**  
**Año 2002**

<b>Escolaridad</b>	<b>Total</b>	<b>Urbano</b>	<b>%</b>	<b>Rural</b>	<b>%</b>
<b>Pre primaria</b>	21	15	4.12	6	0.47
<b>Primaria</b>	1,367	223	61.26	1,144	88.82
<b>Media</b>	242	109	29.95	133	10.33
<b>Superior</b>	22	17	4.67	5	0.39
<b>Total</b>	1,652	364	100	1,288	100

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

En general el nivel de escolaridad de la población es bajo porque el 42% del mismo no ha cursado ningún grado de educación y solo el 58% ha cursado algún grado de educación primaria. Las principales causas por las que el nivel

educativo es deficiente, son las siguientes: bajos recursos económicos, falta de alimentación adecuada y desinterés. Un aspecto a tomar en cuenta dentro de este análisis es que hasta hace una generación fueron instaladas estas escuelas, lo que implica que la mayoría de los padres de familia, no son alfabetas.

## **1.8.2 Servicios municipales**

Entre los servicios municipales que posee el Municipio están: Agua potable, drenajes, mercado y rastro.

### **1.8.2.1 Agua potable**

La Municipalidad es la empresa encargada de brindar el servicio, en el casco urbano se cuenta con un pozo mecánico perforado en 1994 y un nacimiento se encuentra ubicado en las afueras del casco urbano, este fue sellado para evitar que las personas se abastecieran individualmente, logrando así que se dedicara al abastecimiento de toda la población por medio de la infraestructura instalada que suministra a la población del lugar. Cuentan con una bomba que trabaja durante las 24 horas del día.

Una de las fuentes de distribución de agua dentro del sector rural es la laguna de Ipala, dándole el servicio a la aldea Monte Rico. Lo que repercutió en la baja del nivel de agua de la laguna, así como la tala inmoderada de árboles coadyuvó a dicho fenómeno. Para prevenirlo se buscó desarrollar proyectos forestales para propiciar un sistema de lluvias y mantener el nivel del agua en el año, los cuales no fueron efectivos. A esta laguna se le conoce como laguna de Ipala (por el lado de Chiquimula) y de Monte Rico, por el área de Agua Blanca.

Dentro de la problemática detectada es la falta de potabilización de agua, falta de infraestructura en cuanto a drenajes de agua potable. Aunado a la falta de agua que el Municipio.

### **1.8.2.2 Drenajes**

El Municipio cuenta con una red de drenajes, los que se encuentran ubicados en las principales calles y avenidas del área urbana. Pero en área rural no existe este servicio.

#### **1.8.2.3 Mercado**

Los días de mercado o plaza para Agua Blanca son los martes por la mañana, ese día vienen personas de todas las aldeas y caseríos para hacer sus compras. En la actualidad existe un pequeño mercado permanente, que se encuentra ubicado frente al parque central.

En dicho mercado se ubican seis puestos donde se pueden encontrar un buen número de productos de consumo básico en misceláneas, ventas de productos plásticos, productos de jarcia, y alrededor de la infraestructura se localizan carnicerías, correos, cremerías, venta de ropa, artículos fotográficos, un comedor y tiendas varias.

#### **1.8.2.4 Otros servicios**

El municipio de Agua Blanca cuenta con varios servicios extras como: salón de usos múltiples, cementerio, Seguridad, Instalaciones deportivas, servicio de extracción de basura y un juzgado de paz.

### **1.8.3 Servicios privados**

El Municipio posee diferentes servicios privados entre los que se encuentran: el transporte público, la energía eléctrica, servicio de courier, bancos, comercio, educación, etc.

#### **1.8.3.1 Transporte Público**



Existen diferentes empresas privadas que prestan el servicio de transporte tanto dentro del Municipio, como con la ciudad capital, la Cabecera Municipal y diferentes municipios aledaños, entre éstas empresas se encuentra: transportes San Luiseña, transportes Dorita, transportes Lorenita, Fuentes del Norte, transportes Jumay, transportes Pequeñita, la mini San Luiseña, transportes Montoya y los transportes particulares que conducen de Agua Blanca hacia las diferentes aldeas.

### **1.8.3.2 Energía Eléctrica**

“El servicio de energía eléctrica en el Municipio fue inaugurado por el Instituto Nacional de Electrificación –INDE- el 9 de marzo de 1973, para una población total de 12127 habitantes.”<sup>3</sup>

Actualmente la energía eléctrica es distribuida por Distribuidora de Energía Eléctrica S.A. DEORSA, antes la energía la proveía el Instituto Nacional de Electrificación –INDE-. El valor por kilovatio es de Q.0.59448. El Municipio cuenta con tres sectores para su distribución y prestación del servicio por la accesibilidad que alimentan a toda el área urbana, siendo Jalapa, Chiquimula y Asunción Mita.

Uno de los principales problemas es la irregularidad en el servicio, debido a condiciones climatológicas del lugar, donde existen muchas tormentas eléctricas, y la red eléctrica existente atrae fenómenos atmosféricos y provocan la interrupción del servicio. En ocasiones el suministro de energía es regulado hasta 12 horas posteriores por dicho problema.

### **1.8.3.3 Correos**

---

<sup>3</sup>Facultad de Humanidades, Universidad de San Carlos de Guatemala, Seminario Agua Blanca, evaluación socioeconómica de sus 100 años de historia. Jutiapa, 1988. Pág. 3.

El Municipio cuenta con servicio privado de courier, por las remesas familiares que la población recibe en un buen porcentaje. Entre las empresas que prestan el servicio se encuentran, King Express, Cargo Express y Western Unión.

#### **1.8.3.4 Bancos**

Agua Blanca únicamente cuenta con una agencia bancaria de BANRURAL, la que se encuentra localizada frente al parque.

#### **1.8.3.5 Comercios**

A diferencia del servicio bancario, Agua Blanca cuenta con varios comercios, entre los que se encuentran: Molinos, Hoteles, TV por cable, salones de belleza, barberías, librerías, cafeterías, clínicas médicas, Funeraria, cantinas, veterinarias, venta de gas propano, academias de mecanografía y computación, almacenes, gasolinera, car wash, etc.

#### **1.8.3.6 Educación privada**

En Agua Blanca existe un solo Colegio Privado, el resto de establecimientos educativos son estatales.

### **1.9 POBLACIÓN**

Actualmente se estima una población de 16,732 personas que habitan el municipio de Agua Blanca de los que menos del 1% son indígenas.

#### **1.9.1 Población total por edad y sexo**

Para el año 2002, de acuerdo a la encuesta realizada, en el área urbana del Municipio se encuentra ubicada el 24% del total de la población, la cual es integrada por 49% de hombres y 51% que pertenecen al sexo femenino, lo anterior se aprecia en el cuadro siguiente:

#### Cuadro 4

#### Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa

#### Población por Sexo y Área Según Grupos de Edad

Año 2002

Rango de Edad	Población Total			Urbana			Rural		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
00-06	259	139	120	40	25	15	219	114	105
07-14	646	334	312	139	70	69	507	264	243
15-49	1,410	672	738	348	163	185	1,062	509	553
50-64	293	145	148	61	26	35	232	119	113
65 y más	163	88	75	39	22	17	124	66	58
Total	2,771	1,378	1,393	627	306	321	2,144	1,072	1,072

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

Es importante hacer notar que a pesar de que la población femenina es del 50%, no existen programas específicos dirigidos a su desarrollo integral, tal y como lo plantean los Acuerdos de Paz.

Las estimaciones del Instituto Nacional de Estadística -INE- para el año 2002 tienen una proyección de 16,732 habitantes. Para el quinquenio 2000-2005, se estima una tasa de crecimiento anual del 0.8% la cual se considera baja con relación a la tasa en el ámbito nacional que es del 2.6%.

#### 1.9.2 Población Económicamente activa (PEA)

La población económicamente activa la conforman hombres y mujeres del Municipio en edad de trabajar.

Para el año 1994 se estableció una PEA de 3542 hombres y 186 mujeres, representando 27% del total de la población.

Según la encuesta realizada durante la visita de campo en el Municipio, se puede establecer el tipo de actividad económica a la que se dedica la población económicamente activa, como puede verse en el cuadro siguiente:

**Cuadro 5**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Población Económicamente Activa por Área Según Sector Productivo**  
**Año 2002**  
**(Datos de la Muestra)**

Sector	Total	%	Área			
			Urbana	%	Rural	%
Agrícola	388	80	57	53	331	88
Comercio y Servicios	66	14	38	35	28	7
Pecuario	19	4	6	6	13	4
Artisanal	9	2	6	6	3	1
Totales	482	100	107	100	375	100

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

Los resultados muestran, que las actividades agrícolas y pecuarias, absorben el 59% de la PEA.

La mayor parte de la población se dedica a la actividad agrícola, especialmente al cultivo de maíz y frijol.

### **1.9.3 Empleo, subempleo y desempleo**

En el casco urbano se concentran las unidades generadoras de empleo formal, especialmente las entidades estatales y municipales.

En la actividad agrícola, que es realizada por cuenta propia, se orienta fundamentalmente al cultivo de productos tradicionales, en la que además de hacer uso de mano de obra familiar, se contrata jornaleros para las diversas actividades que requiere el cultivo del maíz y frijol. Dicho trabajo es eventual, porque se contrata solamente durante el periodo que perdura la actividad.

Los bajos salarios, el decaimiento de la actividad agrícola, no representan amplios márgenes de rentabilidad para el agricultor, y la ausencia de inversión

que genere nuevas fuentes de empleo, son factores que inciden en el desempleo.

#### **1.9.4 Ingresos y egresos familiares**

El ingreso familiar promedio de la muestra encuestada en el Municipio es de Q1,145.67, teniendo el 11% de la población un ingreso de Q.2,401.00 y más.

Los gastos están orientados a la alimentación, educación y la salud.

#### **1.9.5 Niveles de pobreza**

De acuerdo al nivel de ingresos promedio de la población se establece que esta se ubica en pobreza no extrema porque el valor Q.2,162.40 por persona anual cubren el consumo alimenticio, pero no alcanza a cubrir otros gastos como: la educación, la salud, la vivienda, el vestido, etc.

#### **1.9.6 Migración e inmigración**

En base a la investigación se determinó que la corriente migratoria es originada básicamente por la búsqueda de fuentes de trabajo que mejoren el nivel de ingresos significativamente, mejorando la calidad de vida de las familias. La corriente migratoria se da especialmente hacia los Estados Unidos de Norteamérica, y son mayormente personas del sexo masculino. Esto conlleva la modificación en la estructura del hogar, asumiendo el papel de jefe de hogar la mujer, ocasionando una dependencia mayormente de las remesas familiares. Otro efecto de la migración laboral es la desintegración familiar puesto que la figura del padre desaparece. La mayor parte de las personas que emigran, lo realizan de manera ilegal y a un alto costo que oscila entre treinta y cinco mil y cuarenta y cinco mil quetzales por persona. El ingreso de remesas familiares es un aspecto vital en la economía actual del Municipio, pues han otorgado a las personas la capacidad de mejorar su nivel de consumo, ahorro e inversión.

## 1.10 INFRAESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El municipio de Agua Blanca cuenta con diferentes organizaciones tanto comunitarias como productivas y de apoyo.

### 1.10.1 Organizaciones Comunitarias

Son las que agrupan los esfuerzos y recursos de la comunidad para lograr objetivo de beneficio colectivo.

**Cuadro 6**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Comités registrados en la Gobernación departamental**  
**Año 2002**

Comité	Cantidad de Comités
Pro-mejoramiento	84
Pro-mantenimiento agua potable	5
Pro-construcción	2
Mini riego	2
<b>Total</b>	<b>93</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos a información proporcionada por la Gobernación Departamental de Jutiapa año 2002.

Entre las organizaciones sociales que existen en el Municipio se encuentran:

- **Comité de Pro-mejoramiento**

Conjunto de personas que unifican esfuerzos para realizar proyectos de interés común.

El municipio de Agua Blanca cuenta con comités pro-mejoramiento que se encuentran organizados por Barrios, Caseríos y Aldeas, y se encargan de detectar las necesidades prioritarias de las comunidades y se lo hacen saber al Alcalde en las reuniones que realizan.

- **Comité Pro-Mantenimiento de agua potable**

Dichos comités están regulados por el Acuerdo Gubernativo Número 293-82 del 30 de Septiembre de 1,982, el que dice que es conveniente asegurar el buen funcionamiento de los sistemas como el de agua potable de las comunidades

rurales del país, en salvaguardar la salud de los habitantes de las respectivas áreas, quienes por su propio interés son los llamados a hacerse cargo del servicio por medio de comités organizados con tal propósito.

El Comité de agua potable, es el único que cuenta con un reglamento formal de fundación, allí se encuentran bien definidas las funciones y manejo de fondos.

- **Comité Pro-Construcción**

Son comités que únicamente se reúnen con la finalidad de llevar a cabo una construcción definida, y al concluirla posteriormente se disuelven.

Los requisitos para la organización de un comité son:

- Solicitud dirigida al Señor Gobernador Departamental, solicitándole la autorización para reorganizar el comité.
- Certificación del acta que levantaron en la comunidad donde eligieron a los nuevos integrantes del comité, anotando en la misma nombres completos, tomando en cuenta que no haya parentesco entre el presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y que puedan leer y escribir.

Carta de honorabilidad extendida por el señor Alcalde Municipal, anotando los nombres completos, número de cédula, especificar que son personas honorables que no les une parentesco alguno y saben leer y escribir.

### **1.10.2 Organizaciones Productivas**

Son las que se integran para lograr un fin productivo de la comunidad.

- **Comité de Mini-Riego**

Se forma con el fin de solicitar financiamiento basado en los requisitos o condiciones del MAGA, para llevar a cabo un proyecto de mini-riego para las distintas actividades agrícolas del Municipio.

- **Asociación de Ganaderos**

Se encarga de los jaripeos por las fiestas de la comunidad, aunque el fin principal debería ser velar por la producción ganadera del lugar.

### **1.10.3 Organizaciones de apoyo**

En Agua Blanca existen algunas organizaciones que apoyan a la comunidad, como: ONG, FIS, entre otros.

## **1.11 ESTRUCTURA AGRARIA**

En las actividades de mayor relevancia en el territorio guatemalteco, se puede notar la importancia de la tierra dentro de las vidas de las diferentes comunidades, Agua Blanca no es la excepción, el factor tierra es determinante para el desarrollo del Municipio.

### **1.11.1 Tenencia de la tierra**

La estructura agraria de Guatemala se identifica por la existencia de latifundios o sea fincas mayores de una caballería (más de 64 manzanas) y de minifundios o sea fincas menores de diez manzanas en donde se encuentra concentrada la mayor parte de la población. Para el caso del municipio de Agua Blanca se da una combinación de ambos aunque en mayor escala el minifundismo.



**Cuadro 7**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento Jutiapa**  
**Unidades económicas y extensión en manzanas**  
**Año 2,002**

Estratos	Unidades		Extensión	
	Económicas	%	Manzanas	%
I	22	7.97	9.5	0.92
II	238	86.23	558.5	53.96
III	15	5.43	397	38.36
IV	1	0.37	70	6.76
V	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>100</b>	<b>1,035.00</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos en III Censo Nacional Agropecuario año 1,979 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

El último censo agropecuario realizado en Guatemala en 1979, hasta la fecha no se cuenta con información actualizada de la situación de la estructura agraria, por lo que la medida de comparación para la presente investigación al año 2002, será el III Censo Nacional Agropecuario de 1979.

**Cuadro 8**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Unidades económicas y extensión en manzanas**  
**Censo 1979**

Estratos	Unidades		Extensión	
	Económicas	%	Manzanas	%
I	55	3.22	26.68	0.14
II	1234	72.38	3,665.33	18.87
III	347	20.35	7,645.99	39.35
IV	69	4.05	8,090.12	41.64
V	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>1,705</b>	<b>100</b>	<b>19,428.12</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con base a datos en III Censo Nacional Agropecuario año 1,979 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Las unidades económicas o números de fincas comprendidas en el estrato I para 1979 era de 3.22% lo que correspondía al 0.14% de las tierras cultivables; para el año 2002 según la muestra el % de fincas de este estrato es del 7.97% y la cantidad de superficie es de 0.92% lo que indica un pequeño incremento.

Al analizar el comportamiento del estrato II se pudo establecer que en el año de 1979 el 72.38% de fincas ocupaban un 18.87% de la extensión y que para el año 2002, el 86.23% de fincas tienen un 53.96% de la extensión, por lo que se puede concluir que la concentración de la tierra en su mayoría se ubica en este estrato.

Para el caso del estrato III según el censo agropecuario de 1979 el 20.35% de fincas tenían una extensión territorial del 39.35%, mientras que la muestra del año 2002 determinó que el número de fincas es el 5.43% y que ocupa el 38.36% de la superficie; por lo que se concluye que aún existen latifundistas en el Municipio, pero no en la proporción que se da en otras regiones del país.

Para el estrato IV en el año de 1979 el 4.05% de fincas tenían un 41.64% de la superficie cultivable y según los datos obtenidos en el año 2002 según la muestra el 0.37% de unidades económicas tienen un 6.76% de tierra, por lo que se puede resumir que este estrato no ha sufrido variación significativa de 1979 a 2002. Con respecto al estrato V no se logró determinar unidades económicas en 2002 según la muestra que coincide con los resultados del censo agropecuario de 1979.

### **1.11.2 Concentración de la tierra**

La posesión de la tierra se encuentra tanto en pequeñas como en grandes extensiones de terreno o fincas, según la clasificación por estratos que se detalla a continuación:

**Tabla 01**  
**Clasificación de Fincas**  
**(En Manzanas)**

<b>Estrato</b>	<b>Nombre</b>	<b>Extensión</b>
I	Microfincas	de 0 a menos de 1
II	Fincas subfamiliares	de 1 a menos de 10
III	Fincas familiares	de 10 a menos de 64
IV	Fincas multifamiliares medianas	de 64 a menos de 640
V	Fincas multifamiliares grandes	de 640 en adelante

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

Según el estudio muestral realizado en el año 2002, la concentración de la tierra en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa es diferente a lo que acontece en el resto del país, porque se logró establecer que un buen número de fincas del estrato número II tienen a su disposición un alto porcentaje de tierra.

En el municipio de Agua Blanca hay poco terrateniente y mucho minifundio, es decir que cada uno tiene su propio terreno para trabajar.

### **1.11.3 Uso de la tierra**

Del estudio muestral realizado en el año 2,002 se estableció que el uso que se le da a la tierra en el municipio de Agua Blanca es en el sector agrícola y en el pecuario, debido a las condiciones físicas que prevalecen en el Municipio y también por patrones culturales de la población, sin embargo, por problemas de sequías o falta de agua, la población se ha tenido que ver en la necesidad de buscar nuevas fuentes de ingreso, que sean como un complemento para los ingresos que actualmente obtienen a través del buen uso de la tierra.

**Cuadro 09**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento Jutiapa**  
**Uso de la Tierra por Estratos en Manzanas**  
**Año 2002**

<i>Estrato</i>	No. de Fincas	Superficie En Mz.	Cultivos Anuales	Cultivos Permanentes	Pastos y Bosques
I	22	9.50	9.00	0.00	0.50
II	447	903.50	868.50	0.00	35.00
III	15	299.00	85.00	0.00	214.00
IV	0	0.00	0.00	0.00	0.00
V	0	0.00	0.00	0.00	0.00
Totales	484	1,212.00	962.50	0.00	249.50

Fuente: Investigación de campo, grupo EPS, 2002

Como se observa, la tierra destinada para actividades agrícolas representa el 79.41% de la superficie total de la muestra que equivale a 962.50 manzanas, utilizadas en su mayoría para cultivos de maíz, frijol, arroz y maicillo que representan los productos principales de la economía del municipio de Agua Blanca.

Para la segunda actividad importante del Municipio se obtuvo que 249.50 manzanas o sea el 20.59% de la muestra se utiliza para la explotación del ganado bovino y por la naturaleza de su crianza utilizan grandes extensiones de tierra para pastos.

**Cuadro 10**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Uso de la Tierra por Estratos en Manzanas**

<b>Censo 1979</b>						
<b>Estrato</b>	<b>No. de Fincas</b>	<b>Superficie En Mz.</b>	<b>Cultivos Anuales</b>	<b>Cultivos Permanentes</b>	<b>Pastos y Bosques</b>	
I	55	26.68	25.44	0.93	0.31	
II	1,234	3,665.33	2,845.18	7.78	812.37	
III	347	7,645.99	1,830.48	3.54	5,811.97	
IV	69	8,090.12	930.06	4.00	7,156.06	
V					0.00	
<b>Totales</b>	<b>1,705</b>	<b>19,428.12</b>	<b>5,631.16</b>	<b>16.25</b>	<b>13,780.71</b>	

Fuente: Elaboración propia con base a datos en III Censo Nacional Agropecuario año 1,979 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Al analizar los datos obtenidos en el censo agropecuario de 1979 y los resultados de la muestra de 2002, se concluye que la actividad principal del último censo agropecuario con relación al uso de la tierra correspondía a la actividad pecuaria, ocupando un 70.94% de la extensión territorial y que actualmente disminuyó considerablemente a un 20.59%. Esta situación ha sido originada entre otros factores a las sequías de la región en épocas de verano, lo que ha obligado el traslado del ganado a otras regiones donde existe pasto para todo el año.

Caso contrario se ha dado en el sector agrícola donde según el censo agropecuario de 1979 solamente el 29.06% de la superficie territorial del Municipio estaba dedicada a la agricultura; para el año 2002 ha alcanzado el 79.41%.

#### **1.12 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

El sector productivo del municipio de Agua Blanca, está integrado por la actividad agrícola, pecuaria, artesanal y de servicios; el estancamiento de la producción de los sectores agrícola y pecuario incide en el ingreso per cápita de los habitantes del Municipio.

La poca diversificación de la producción agrícola contribuye a la contracción del mercado local; en la producción pecuaria los productores de ganado han cambiado la estrategia de producción y comercialización trasladando su inversión a otros departamentos como Escuintla y Peten.

### **1.12.1 Producción agrícola**

Aún cuando el sector más importante de la economía del Municipio lo constituye el agrícola debido a que la mayor parte de la población depende del mismo, pues se dedican al cultivo de diferentes productos, tales como maíz, frijol, arroz, tomate, maicillo. Sin embargo se ha limitado su desarrollo, debido a diferentes factores, entre los que se pueden mencionar:

- Falta de identificación y aprovechamiento sus potencialidades productivas.
- La utilización de métodos tradicionales de producción con cierta orientación a otros niveles.
- Limitada diversificación de la producción.
- Mano de obra no calificada.
- La falta de asesoría técnica.
- Inadecuada utilización del recurso suelo por desconocimiento de métodos de preservación como por ejemplo: la rotación de nuevos cultivos.
- Falta de confianza de los agricultores para solicitar créditos para incrementar su producción.
- Deficiente ayuda estatal en programas de desarrollo agrícola.
- Pérdida de interés en los cultivos por bajos rendimientos.
- Migración de recurso humano, principalmente los hombres.

### **1.12.2 Producción Pecuaria**

La explotación ganadera es el segundo sector productivo en importancia en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa; en donde la principal actividad es la crianza y engorde de ganado bovino aunque existe, en mínima

escala, la crianza de ganado porcino, avícola y equino, los que se alimentan con pasto natural en caminos, veredas, pastos cultivados y en oportunidades adquieren otros complementos alimenticios del ganado para la época seca.

Se evaluaron todos los estratos en los diferentes niveles tecnológicos, por cada actividad productiva encontrada en el sector pecuario, con sus análisis correspondientes, en la actividad pecuaria de crianza y engorde de ganado bovino en el Municipio, se utiliza el nivel tecnológico I, II y III.

### **1.12.3 Artesanal**

En el Municipio los artesanos son considerados como suplidores de productos complementarios de las necesidades del lugar y como medio complementario de la economía de los vecinos.

La actividad artesanal en Agua Blanca, está constituida por panaderías, herrerías, carpintería, zapatería y sastrería, como puede apreciarse son actividades que suministran productos necesarios para la alimentación, vestido y vivienda, necesidades básicas de la población.

En el caso de la panadería el empleo de métodos tradicionales de producción, el uso de diseños comunes y la poca funcionalidad en los procesos de producción han sido reemplazado paulatinamente; a partir del año 1,998 por la incorporación de tecnología a los procesos de producción de pan; este cambio implica la reducción de algunas panaderías que trabajaban con sistemas tradicionales. La modernización trajo como consecuencia que las panaderías que incorporaron nueva maquinaria incrementaran su producción y aumentarían y/o absorbieran los clientes de las panaderías tradicionales que finalmente terminaron cerrando.

La producción de artículos por encargo del consumidor o para el mercado, con sistemas rudimentarios de producción, poca existencia de maquinaria y equipo auxiliar, predominando las relaciones familiares en la producción, sigue caracterizando a la actividad artesanal de herrería, carpintería y zapatería.

#### **1.12.4 Remesas Familiares**

Derivado de la reducción de las actividades agrícolas y pecuarias, la ausencia de fuentes de trabajo formales; el fenómeno de la migración externa se incrementó, lo que genera ingreso de divisas para mantener la economía familiar; como un sustituto de fuentes de trabajo.



## **CAPÍTULO II**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA CRIANZA Y ENGORDE DEL GANADO BOVINO**

#### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

La producción pecuaria es aquella actividad que incluye todo tipo de crianza de animales domésticos destinados al uso y consumo del ser humano.

La explotación ganadera es el segundo sector productivo en importancia en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, en donde la principal actividad es la crianza de ganado bovino de engorde.

##### **2.1.1 Descripción genérica del ganado bovino**

El ganado bovino tiene deferentes descripciones genéricas, dependiendo de cada variedad existente.

##### **2.1.2 Variedades**

Existen diversas variedades de ganado bovino entre las que se pueden mencionar: G y R, Guzera, Indubrasil, Santa Gertrudis, Brahman o Cebú, que son excelentes productoras de carne, asimismo se encuentran las variedades buenas para la producción de leche que son: Holstein, Jersey y la Brown Swiss, además existe una raza apta para la explotación de ganado de doble propósito y es la Barrosa Criolla.

##### **2.1.3 Características y usos**

Las características y usos de la actividad pecuaria se basan en la forma de explotación del ganado, las que son determinadas por diferentes factores como: el clima, el suelo, los recursos naturales, factores sociales y económicos.

En el municipio de Agua Blanca, la explotación del ganado bovino que más prevalece es la crianza y engorde del mismo. A continuación se detallan

algunas de las diversas razas de ganado que se desarrollan en distintas partes del país.

### **2.1.3.1 Ganado productor de carne**

Entre las razas productoras de carne se encuentran:

- **G y R**

“Antigua raza pura de la India, oriunda del sur de la península de Kathiwar en la costa oeste del país. Son vacunos muy peculiares, de conformación compacta propia del animal productor de carne. Su cabeza se caracteriza por su perfil ultraconvexilíneo y enorme desarrollo craneal, orejas largas y pendientes, ojos negros y adormecidos, cuernos largos y gruesos, de forma achatada y dirigidos hacia atrás; cuello breve y grueso en toros y fino en las vacas; cuerpo de amplio tórax, dorso y lomo anchos y horizontales, lo mismo que la grupa y bien musculados; giba de buen tamaño y con forma de riñón; cola fina y larga; miembros moderadamente cortos; piel fina, suelta, suave y grasosa, cubierta de pelos cortos y finos, pelaje de color variable, tanto blanco, bayo o colorado uniforme, como manchado u overo.”<sup>4</sup>

- **Guzera**

“Es de gran tamaño, tiene cabeza con perfil subconcavilíneo, ojos grandes y de expresión mansa, orejas grandes y pendientes y cuernos peculiares, grandes se proyectan hacia arriba con forma de arco o lira; cuello corto, grueso e inclinado, con piel colgante; cuerpo de tórax más profundo y largo que ancho, dorso-lomo-grupa con tendencia a la horizontalidad; giba de buen tamaño y arriñonada, cola larga y miembros de largo mediano, piel negra y el color del pelaje gris o plateado en los machos y blanco en las hembras”.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Producción Ganadera, Enciclopedia Océano, Editorial Océano, México D.F. 2000, Pág.226

<sup>5</sup> Ibid pág. 226

- **Indubrasil**

“Originaria por cruzamientos de Guzerá con Gir, en donde se denota ciertos caracteres, como el gran tamaño y el color del pelaje de la primera, y el perfil cefálico convexo, cuernos y orejas de la segunda. Se formó en el Estado de Minas Gerais, en la región llamada Triángulo Mineiro a partir de 1929”.<sup>6</sup>

- **Santa Gertrudis**

“Cruce de la raza Shorthorn con la Brahman, de joroba reducida y de color rojo cereza”.<sup>7</sup>

- **Brahman o cebú**

Es un animal autóctono de la india, de la especie del bos indicus, su color es gris o rojo y tiene glándulas que expelen los insectos. Además tiene las orejas anchas y colgantes; los cuernos son curvados hacia arriba y vueltos hacia la parte posterior. Tiene joroba muy marcada sobre la parte superior de la espalda y cuello y presenta piel excesiva en garganta y papada.

### **2.1.3.2 Ganado productor de leche**

Entre las razas aptas para la producción de leche se tienen las siguientes:

- **Holstein**

“Originaria de los países bajos. Tiene pecho profundo y amplio así como las costillas, que además están bien arqueadas. El color de fondo es blanco con manchas bien definidas. Es la raza más pesada de las lecheras y se le clasifica de doble propósito porque es altamente productora de leche y por su gran tamaño proporciona grandes cantidades de carne”.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Loc. Cit

<sup>7</sup> Loc. Cit

<sup>8</sup> Loc. Cit

- **Jersey**

“Originaria de la Isla de Jersey, su cuerpo es profundo y lleno, su estructura es refinada, su capa puede presentar una amplia gama de colores; se prefieren las capas uniformes y berrendas. Su color oscila desde el gris claro al cervuno oscuro”.<sup>9</sup>

- **Brown Swiss**

“Raza de origen Suizo, de gran tamaño, fuerte y vigorosa, de piel carmelina y sólida que puede variar del claro al oscuro. Su leche tiene un contenido de grasa de 3 al 4%. A pesar de ser raza lechera su corpulencia y abundante carne la hacen sobresalir de entre otras razas lecheras en la producción de carne; por esta cualidad se le cruza con Brahmán para obtener el típico ganado de doble propósito.”<sup>10</sup>

### **2.1.3.3 Ganado de doble propósito**

Se le llama así a las razas que tienen la capacidad de producir leche, carne y grasa láctea en cantidades aceptables. Dentro de las razas aptas para este tipo de producción se encuentra:

- **Barrosa criolla**

“De perfil rectilíneo cuernos grandes en forma de lira, moño pequeño, de capa barrosa. Debido a su rusticidad se adapta a diversos climas; así como a regiones montañosas de vegetación pobre y pastos escasos. Produce leche un 4% de grasa.”<sup>11</sup>

## **2.2 PRODUCCION**

La producción se divide en volumen, valor, superficie y destino, descritos a continuación.

### **2.2.1 Volumen, valor y superficie**

---

<sup>9</sup> Loc. Cit

<sup>10</sup> Loc. Cit

<sup>11</sup> Loc. Cit

El volumen de producción que se genera en estas fincas tiene como destino abastecer el mercado local. El total de la superficie en el estrato II o finca subfamiliar en 12 unidades económicas, es de 46 manzanas de terreno para la actividad pecuaria, con pasto natural para la alimentación del ganado bovino. El Municipio se caracteriza porque la mayoría de habitantes poseen tierra en extensiones limitadas para cultivos o para pastos.

El siguiente cuadro muestra el volumen y valor de la producción al final del período, del estrato II.

**Cuadro 11**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Volumen y Valor Anual de la Producción de Ganado Bovino**  
**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**  
**Según Encuesta**

**Año 2002**

(Cifras en Quetzales)

Clases	Unidades Existentes	Valor Unidad	Valor Total	% Por Unidad
Toros	14	5,000.00	70,000.00	3.89
Vacas	152	3,778.00	574,256.00	42.22
Novillos	24	3,000.00	72,000.00	6.67
Novillas	58	2,900.00	168,200.00	16.11
Terneros	49	1,500.00	73,500.00	13.61
Terneritas	63	1,500.00	94,500.00	17.50
Totales	360		1,052,456.00	100.00

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

De 12 unidades económicas encontradas, se infiere que el 42.22% del total de ganado prevalecen las hembras en mayor cantidad y valor, esto representa beneficios adicionales a los propietarios produciendo derivados para autoconsumo e incremento del hato.

### **2.2.2 Proceso Productivo**

A continuación se presenta el proceso productivo del ganado bovino.

- **Gestación**

Periodo que se inicia desde la fecundación del óvulo, formación embrionaria y fetal, hasta el nacimiento.

- **Parto**

Las vacas que están próximas al parto deberán ser llevadas a una pastoría cerca del corral principal o donde sean controladas fácilmente y tengan agua suficiente y forraje verde. Inmediatamente al nacer, al ternero se le limpia las secreciones de las vías respiratorias, se desinfecta el ombligo y se les aplica repelente de insectos, efectuando esta operación durante tres días seguidos, evitando así el desarrollo de la enfermedad llamada neumoenterítis. Se procurará que el ternero tome el calostro completo, durante unos 6 días.

- **Castración**

La mejor época para la castración de terneros es durante la lactancia, que es cuando sufren menos stress, la herida es pequeña, por lo que la cicatrización es rápida. La castración nunca debe hacerse inmediatamente antes o después del destete, tampoco se recomienda castrar cuando están en período de engorde, porque bajan de peso, tardan en recuperarse y se dificultan las curaciones.

- **Destete**

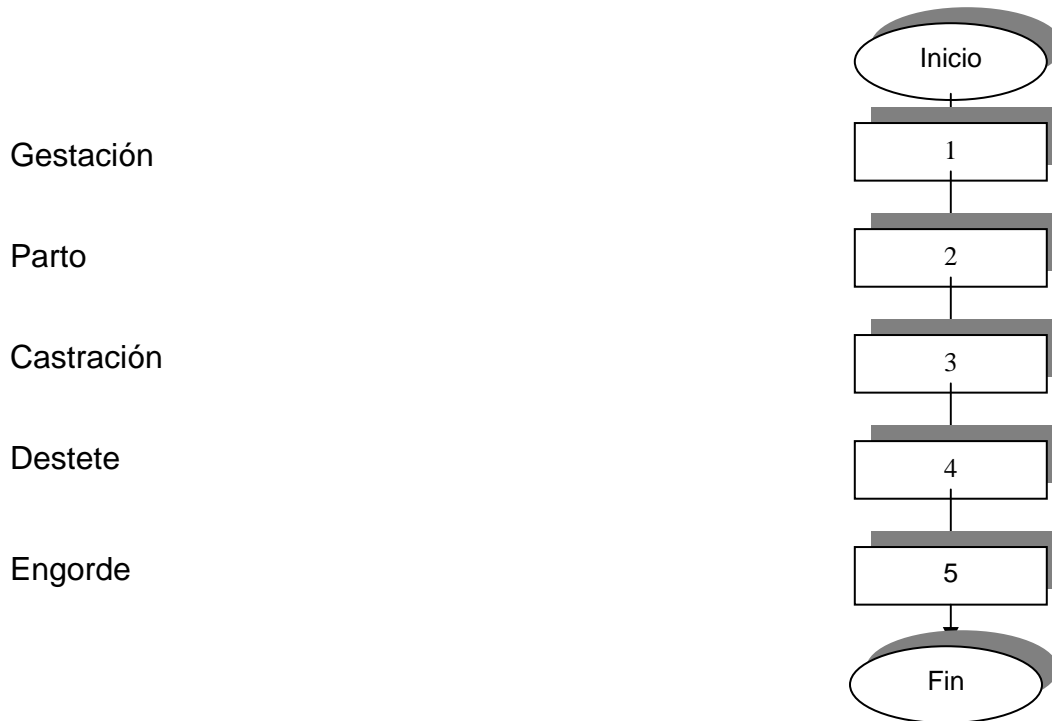
El destete se realiza entre los siete y nueve meses de edad, dependiendo el estado fisiológico de las madres, de los terneros y los forrajes de reserva. Al año de edad los terneros ya están listos para el hato de engorde.

- **Engorde**

Los animales con buena pastura, suficiente agua limpia, medidas sanitarias, consumo de minerales y buen potencial genético, pueden alcanzar fácilmente un

promedio de peso de 800 libras a los dos años de edad, que corresponde a la fecha de venta.

**Gráfica 1**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Flujo grama del Proceso Productivo del Ganado Bovino**



---

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

Es el flujo grama anterior se puede notar el proceso productivo del ganado bovino.

### **2.2.3 Destino**

Según el análisis obtenido durante la investigación de campo se determina que la crianza y engorde del ganado bovino está destinado para el mercado nacional.

### **2.3 TECNOLOGÍA**

El nivel tecnológico tiene influencia directa en el volumen y calidad de la producción pecuaria, según sea el grado o nivel de alcance del lugar en función de diferentes factores como: históricos, culturales, fisiográficos y económicos. La tecnología que más predomina en la crianza y engorde de ganado bovino en el municipio de Agua Blanca es el nivel II, porque tiene influencia directa en el volumen y calidad de la producción pecuaria.

### **2.4 COSTOS Y RENTABILIDAD**

Para determinar los costos anuales de la crianza y engorde de ganado bovino, se tomaron todos los elementos proporcionados por las encuestas realizadas, que reflejan el costo de explotación anual.

El cuadro siguiente muestra el costo de explotación anual comparativo entre encuesta e imputado durante el período de estudio.



**Cuadro 12**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento Jutiapa**  
**Costo de Explotación Anual de Ganado Bovino**  
**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**  
**Año 2002**  
**(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Cantidad	Costo Encuesta	Costo Imputado	Variación
<b>Insumos</b>				
Pasto (mz)	46.00	47,610.00	47,610.00	-
Concentrado (qq)	108.72	7,972.00	7,972.00	-
Sal (qq)	88.88	4,522.00	4,522.00	-
Vacunas (unidad)	1,080.00	31,871.00	31,871.00	-
Vitaminas (unidad)	1,779.00	28,482.00	28,482.00	-
Desparasitantes (unidad)	1,137.00	19,716.00	19,716.00	-
Antibióticos (unidad)	588.00	7,762.00	7,762.00	-
Fumigación	41.72	108.00	108.00	-
Otros (redes tusa)	403.00	2,225.00	2,225.00	-
		150,268.00	150,268.00	
<b>Total insumos</b>				
Mano de obra				
Asalariada (jornales)	313	9,390.00	9,390.00	-
Bonificación incentivo	313	-	2,607.00	(2,607.00)
Séptimo día	52.17	1,565.00	2,000.00	(435.00)
Familiar (jornales)	1,252	-	37,560.00	(37,560.00)
Bonificación incentivo	1,252	-	10,429.00	(10,429.00)
Séptimo día	208.67	-	7,998.00	(7,998.00)
		10,955.00	69,984.00	(59,029.00)
<b>Total mano de obra</b>				
Costos indirectos				
Prestaciones laborales (30.55%)		3,347.00	17,398.00	(14,051.00)
Cuotas Igss e irtra (7.67%)		0.00	4,367.00	(4,367.00)
		3,347.00	21,765.00	(18,418.00)
<b>Total costos indirectos</b>				
<b>Total costo de explotación</b>		164,570.00	242,017.00	(77,447.00)

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

El cuadro anterior indica que las variaciones importantes se reflejan en los costos de mano de obra y costos indirectos no cuantificados por los propietarios del ganado y representan el 24.39% y 7.61% respectivamente del total de costo de explotación anual comparativo entre encuesta e imputado durante el año

2002, los insumos representan el 62.09% del costo total imputado y 91.31% del costo según encuesta; se incluyen el total de 1,252 jornales estimados que invierten los propietarios y sus familias en el cuidado del ganado, más un jornalero que utiliza una unidad económica que cancela el 29.16% en prestaciones laborales, para efecto de costos imputados se incluye la bonificación incentivo en el séptimo día de Q 8.33 las prestaciones laborales se calcularon al 38.22% integrado por el 30.55% prestaciones legales según código de trabajo decreto 1441 y sus reformas, 7.67% IGSS patronal e INTECAP, y el IRTRA no se paga en el Municipio.

La tabla siguiente muestra las existencias finales ajustadas de ganado bovino para engorde.

**Tabla 2**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Existencia Final Ajustada Imputada de Ganado Bovino**

**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**

**Año 2002**

Descripción	Tenera	Novillas	Vacas	Sub-	Ternero	Novillos	Toros	Sub-	Total
	3 Años			Total	2 años		Total	General	
Inventario inicial	42	63	161	266	39	25	15	79	345
Nacimientos	23	-	-	23	12	-	-	12	35
Compras	-	-	3	3	-	-	-	-	3
Defunciones	-	-1	-3	-4	-	-	-	-	-4
Ventas	-2	-4	-9	-15	-2	-1	-1	-4	-19
Sub-total	63	58	152	273	49	24	14	87	360
Inventario inicial ajustado	14	63	161	238	13	25	15	53	291
Nacimientos	3.833	-	-	3.833	2.00	-	-	2.00	5.833
Compras vacas	-	-	1.50	1.50	-	-	-	-	1.50
Defunciones	-	-0.50	-1.50	-2.	-	-	-	-	-2
Novillas, vacas									
Ventas									
Terneras (os)	-0.333	-	-	-0.333	-0.333	-	-	0.33	-0.667
Novillas (os), vacas, toros	-	-2	-4.50	-6.50	-	-0.50	-0.50	-1.00	-7.5
Existencia final ajustada	17.50	60.50	156.50	234.50	14.667	24.50	14.50	53.66	288.17

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

Las existencias finales ajustadas varían en relación a la tabla anterior, que muestra un total de 360 cabezas de ganado bovino para engorde, por los ajustes realizados a terneras, terneros, compras, nacimientos, defunciones y ventas.

Para el cálculo de estas existencias se adoptaron los siguientes criterios:

- Del inventario inicial en unidades se ajustaron las terneras y terneros en relación de tres a uno, lo que significa que tres de ellos consumen lo de un animal adulto.

- Por desconocer la fecha de los nacimientos, ventas y defunciones se optó por aplicar el 50% del costo se asume que estas situaciones se dieron a mitad del período, según versiones de los propietarios del ganado.

#### 2.4.1 Costo de ventas

El cuadro siguiente muestra el costo de las ventas realizadas durante el período de investigación, según encuesta.

**Cuadro 13**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Costo de Ventas Según Encuesta**  
**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**  
**Año 2002**  
**(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Unidades	Valor Inicial	Subtotal	CUAMPC	Costo Total
Toros	1	2,985.00	2,985.00	571.09	3,556.00
Vacas	9	2,598.00	23,382.00	5,139.81	28,517.00
Novillos	1	1,740.00	1,740.00	571.09	2,311.00
Novillas	4	1,938.00	7,752.00	2,284.36	10,034.00
Terneros	2	1,222.00	2,444.00	1,142.18	3,585.00
Terneras	2	1,371.00	2,742.00	1,142.18	3,883.00
Totales	19		41,045.00	10,850.71	51,886.00

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

El costo total de las ventas durante el período de estudio, representa el valor inicial del ganado proporcionado por los propietarios más el costo del CUAMPC según encuesta por el número de unidades vendidas.

El costo de los animales vendidos durante el período de investigación, según imputados, se presenta a continuación:

**Cuadro 14**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Costos de Ventas Imputado**  
**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**  
**Año 2002**

Descripción	Unidades	Valor Inicial	Subtotal CUAMPC		Costo Total
Toros	1	2,985.00	2,985.00	839.85	3,825.00
Vacas	9	2,598.00	23,382.00	8,458.65	31,840.00
Novillos	1	1,740.00	1,740.00	839.85	2,580.00
Novillas	4	1,938.00	7,752.00	3,359.40	11,111.00
Terneros	2	1,222.00	2,444.00	1,679.70	4,124.00
Terneras	2	1,371.00	2,742.00	1,679.70	4,422.00
<b>Totales</b>	<b>19</b>		<b>41,045.00</b>	<b>16,857.00</b>	<b>57,902.00</b>

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

El costo de las ventas durante el período de estudio, constituye el valor inicial del ganado proporcionado por los propietarios más el costo del CUAMPC imputado por el número de unidades vendidas.

#### 2.4.2 Estado de resultados

La finalidad de éste es revelar la utilidad o pérdida generada durante un período determinado.

A continuación el estado de resultados comparativo según encuesta e imputados.

**Cuadro 15**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Estado de Resultados**  
**Finca Subfamiliar, Nivel Tecnológico II**  
**Del 1 de julio 2002 al 30 de junio 2003**  
**(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Encuesta	%	Imputado	%	Variación
Ventas	59,602.00	100.00	59,602.00	100.00	-
Costo de ventas	51,896.00	87.07	57,902.00	97.15	6,006
Utilidad bruta en ventas	7,706.00	12.93	1,700.00	5.06	(6,006)
Impuestos sobre la renta	2,389.00	4.01	527.00	1.57	(1,862)
Utilidad neta	5,317.00	8.92	1,173.00	3.49	(4,144)

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

El estado precedente muestra la utilidad comparativa entre encuesta e imputados, y evidencia disminución de 60.92% la utilidad neta según datos imputados en relación a la encuesta, lo que se comprueba con el incremento en el costo de ventas imputado, al estimar los costos familiares no cuantificados en la encuesta.

### **2.4.3 Rentabilidad de ganado bovino**

Es la herramienta que contribuye con los propietarios del ganado, a comprender el rendimiento de su inversión, de conformidad con el estado de resultados anterior por cada quetzal invertido se obtienen Q0.10 de rentabilidad y Q0.09 sobre cada quetzal de ingresos, en relación a los imputados se obtienen Q0.04 por quetzal de inversión y Q0.03 según ingresos. Esto muestra que se reduce la rentabilidad 5.44 puntos sobre los ingresos y 6.58 puntos según la inversión.

## **2.5 Financiamiento**

A través de la muestra se determinó que las unidades económicas en este estrato, para el cuidado y mantenimiento de la actividad se financian con recursos propios, como el ahorro familiar y venta de bienes. En ocasiones algunas unidades económicas recurren al financiamiento externo, cuando adquieren insumos al crédito a proveedores o cuando solicitan crédito a algún familiar sin que les cobren tasa de interés.

### **2.5.1 Tipos**

Los tipos de financiamiento que utilizan son los siguientes:

- Financiamiento interno
- Financiamiento externo

### **2.5.2 Fuentes**

La fuente interna de financiamiento para la operación de la unidad económica proviene de la prestación de servicio del sector público por parte del propietario,

así como otros ingresos personales los que representan un 75% del capital y el 25% le corresponde al financiamiento externo que se logra a través de los proveedores de insumos que otorgan crédito de 15 a 30 días. El Banco de Desarrollo Rural, S.A. –BANRURAL- otorga financiamientos por medio de préstamos y la forma de pago la condicionan de acuerdo al tipo de actividad, en el caso de la crianza y engorde de ganado bovino, la amortización del crédito se efectúa anualmente, las garantías utilizadas son la prendaria y la fiduciaria.

## **2.6 COMERCIALIZACIÓN**

Comprende una serie de etapas por las que deben pasar los bienes y servicios desde el lugar donde se producen hasta llegar al consumidor final.

### **2.6.1 Proceso de comercialización**

Son las actividades que deben realizarse para facilitar la venta del ganado bovino, ya sea al consumidor final o al mayorista, las que se da en las siguientes etapas:

#### **a. Concentración**

Es la reunión de productos en un punto inicial de la cadena de comercialización, de acuerdo a la investigación realizada se determinó que en las fincas subfamiliares no existe concentración de la producción.

#### **b. Equilibrio**

Es el que trata de igualar la oferta y la demanda de los productos. En las unidades productivas que se dedican a la actividad pecuaria dentro del Municipio, especialmente a la crianza de ganado bovino, existe un nivel de equilibrio entre la oferta y la demanda, porque la producción se mantiene todo el año.

### **c Dispersión**

Consiste en distribuir los productos que se encuentran en los diferentes centros de acopio a los demandantes, en el Municipio no existen centros de acopio, el ganado bovino se vende en pie a los intermediarios, quienes se encargan de llevarlo al consumidor final.

#### **2.6.2 Análisis de la comercialización**

Se realiza por diferentes análisis, en este caso será a través del funcional o por funciones, para un mejor estudio de las actividades de mercadeo del ganado bovino.

##### **a. Análisis funcional**

Se basará en las funciones de intercambio, físicas y auxiliares, las que se citan a continuación.

#### **1. Funciones de intercambio**

Son las que proporcionan al producto la transferencia de propiedad y se encuentran las siguientes:

- **Compra-venta**

En el Municipio la función de compra-venta se determina por la oferta y la demanda del producto, se realiza a través del método de inspección por el acopiador camionero.

- **Determinación de precios**

Son determinados casi siempre por los costos de producción, por mutuo acuerdo entre el comprador y productor, como por el promedio de precios existente en el mercado.



## **2. Funciones físicas**

Son aquellas que se relacionan con la transferencia física y con posibles transformaciones del producto, le dan valor de utilidad de tiempo y de lugar al producto. En la actividad pecuaria las funciones físicas se dan cuando el ganado está listo para la venta, en el caso del ganado bovino es de uno a dos años y medio.

- **Acopio**

Los comercializadores de ganado bovino, no cuentan con un centro de acopio formal, sino que cada quien concentra el ganado en su casa.

- **Clasificación**

La función de clasificación del ganado bovino la realiza el intermediario, quien se encarga de seleccionarlo, cuando lo va a comercializar fuera del Municipio.

- **Transporte**

El comprador del ganado bovino, para transportarlo utiliza camión y pick ups.

## **3. Funciones auxiliares**

Son llamadas también funciones de facilitación, se dan durante el proceso de comercialización de los productos, y se encuentran las siguientes:

- **Información de precios**

El productor conoce los precios promedios del mercado y se fijan de acuerdo a consultas verbales que se efectúan entre los productores.

- **Información de mercados**

El productor con ayuda y a través del intermediario obtiene información necesaria de posibles mercados para la venta de su producto.

- **Aceptación de riesgos**

Tanto los productores, como los mayoristas y detallistas, corren riesgos, porque en el Municipio no se cuenta con la asesoría veterinaria básica, en el tratamiento de vacunación y desparasitación del ganado, por tal razón están propensos a contraer enfermedades.

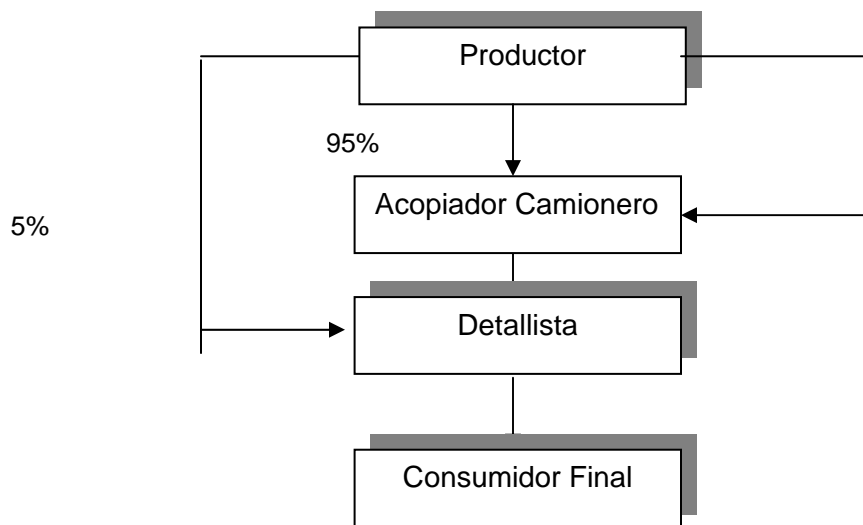
### 2.6.3 Operaciones de comercialización

Las operaciones de comercialización a realizar para la venta del ganado bovino son las siguientes:

#### 2.6.3.1 Canales de comercialización

De acuerdo a la investigación realizada, la estructura del canal de comercialización que se utiliza para hacer llegar el producto al consumidor final es el que se presenta en la gráfica siguiente:

**Gráfica 2**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Canales de Comercialización**  
**Venta en Pie de Ganado Bovino**  
**Año 2002**



FUENTE: Investigación de capo Grupo EPS, primer semestre 2002.

En el canal de comercialización utilizado para la venta en pie de ganado bovino intervienen productor, acopiador camionero y detallista, quienes se encargan de comprar el ganado bovino en las diferentes fincas del Municipio; el detallista lo conforman las carnicerías, que venden el producto en el mercado local.

### 2.6.3.2 Márgenes de comercialización

Éstos tienen por objetivo sufragar los costos, riesgos de mercadeo y generar un beneficio a los participantes en el proceso de distribución.

A continuación se presentan los costos y márgenes de comercialización de la venta en pie de ganado bovino, en canal de nivel uno.

**Cuadro 16**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Márgenes de Comercialización**  
**Venta en Pie de Ganado Bovino**  
**Finca Subfamiliar**

**Año 2002**  
**(Cifras en Quetzales)**

Institución	Precio Venta	Margen Bruto	Costo de Mercadeo	Margen Neto	Rendimiento S/Inversión	Participación
Productor	4,800.00					
Acopiador camionero	5,000.00	200.00	26.50	173.50	4%	96%
Transporte			25.00			
Impuesto			1.50			
Detallista	5,100.00	100.00	26.50	73.50	1.5%	98%
Transporte			25.00			
Impuesto			1.50			

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

En el cuadro anterior se observa el margen de comercialización que obtiene el productor, acopiador camionero y detallista por su participación de la venta en

pie del ganado bovino en el Municipio, se puede observar que el mayor margen de comercialización lo posee el detallista, ya que por cada quetzal que paga el consumidor final recibe Q0.98 y el productor únicamente obtiene Q 0.96.

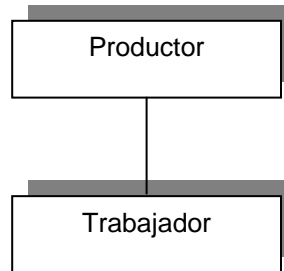
### **2.6.3.3 Factores de diferenciación**

Tienen como objetivo la obtención de mejores precios en el mercado, es importante considerar el tipo de producto, calidad y forma de presentación, en el Municipio no existe una crianza homogénea de razas, las utilizadas son: criollas, cruzadas o puras. En cuanto al factor calidad del ganado a los productores les interesa únicamente un peso promedio de 800 a 900 libras para venderlo, sin tomar en cuenta la cantidad de grasa que éste incluya. La presentación del ganado se efectúa en forma natural debido a que no requiere de ningún proceso agregado.

## **2.7 ORGANIZACION EMPRESARIAL**

La organización empresarial que predomina en la producción pecuaria es de tipo familiar por el bajo volumen de la producción, el nivel tecnológico utilizado es el tradicional, su capital de trabajo es mínimo y utiliza mano de obra asalariada si se requiriese, pero en mínima escala, casi siempre es algún miembro de la familia quien ayuda en la producción y cuidado del ganado. El sistema organizacional utilizado es el lineal, a continuación se muestra la estructura de la organización del Municipio.

**Gráfica 3**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Estructura Organizacional**  
**Crianza y Engorde de Ganado Bovino**  
**Finca Subfamiliar**  
**Año 2002**



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

Cabe mencionar que en el Municipio, existe una asociación de ganaderos, pero su función principal es hacer los preparativos para jaripeos de la feria patronal del lugar; no tienen una sede específica para sus reuniones, por lo que para analizar los temas relacionados con la actividad pecuaria se reúnen en la casa de cualquier asociado.

Este sistema de organización, es el mejor aceptado por la comunidad, por que se ajusta a sus necesidades y a los conocimientos de organización que poseen.

## **2.8 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA EN LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO**

Durante la investigación de campo realizada en el mes de junio del 2002, en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, se detectó que uno de los problemas más fuertes por los que pasa dicho Municipio es la falta de agua.

La sequía que se vive durante el verano es fuerte y las bombas de agua que se han construido no son suficientes para abastecer todas las necesidades de la población, entre las que se encuentra la crianza y engorde de ganado bovino.

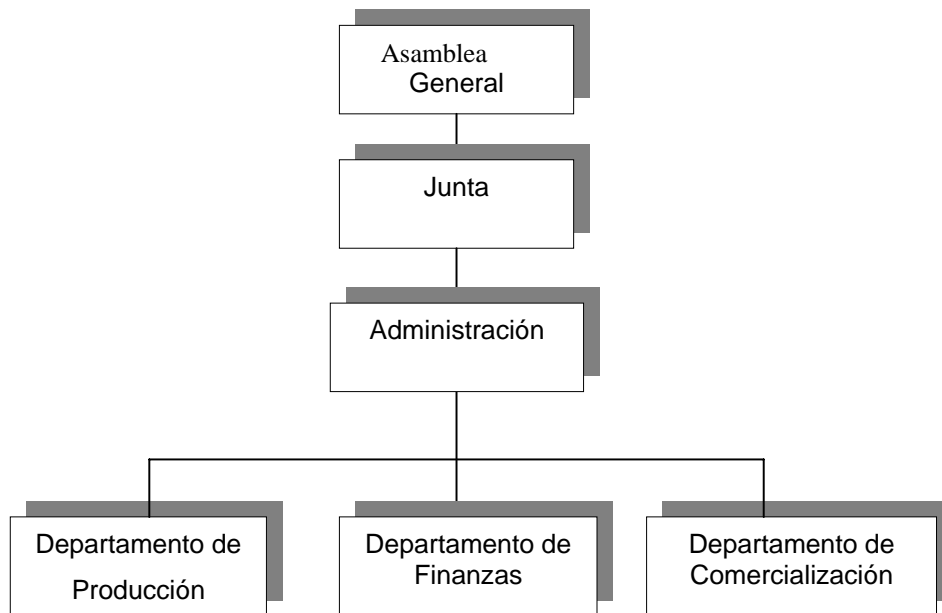
Por lo anterior los pobladores del Municipio se han visto en la necesidad de emigrar a otros países y de que Agua Blanca sea considerada únicamente como área para ganado de paso, es decir que crían al ganado hasta cierta edad y luego lo llevan a otros departamentos como: Peten, Chiquimula y Escuintla.

## **2.9 PROPUESTA DE SOLUCIÓN**

Buscando diferentes soluciones al problema, los pobladores han recibido apoyo de Japón, quienes han ayudado a construir mini riegos para el sector agrícola, otros han contribuido a construir bombas para distribuir agua potable a la población, etc., esto puede servir mucho al sector pecuario, es decir que países fuertes como ellos y otros, podrían contribuir con lo necesario, (de la misma manera como se ha hecho con las bombas de mini riego y de agua potable), de esta forma aperturar pozos y crear áreas para distribuir el agua necesaria para la crianza y engorde del ganado, originando mas ingresos al Municipio, porque evitaría la migración de ganado, que actualmente se da, hacia departamentos como: Peten, Escuintla y otros.

A continuación se propone una estructura organizacional para la Asociación de Ganaderos del Municipio.

**Gráfica 4**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Estructura Organizacional Propuesta**  
**Asociación de Ganaderos**  
**Año 2002**



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

La gráfica anterior muestra como estará estructurada la Asociación de Ganaderos del municipio de Agua Blanca.

### **Asamblea General**

Tendrá como funciones principales las siguientes:

- Elaborar los objetivos y metas de la organización.
- Revisar los informes periódicos y anuales

### **Junta Directiva**

Sus funciones son:

- Son los encargados de la dirección de la asociación
- Elaborar reglamentos y normas internas para el mejor funcionamiento
- Presidir las reuniones con la Asamblea general

### **Administración**

- Organizar al personal de la asociación
- Elaboración y presentación de informes
- Administrar los bienes de la organización

### **Departamento de producción**

Las funciones de este departamento son:

- Planificar la adquisición de herramientas, insumos y lo necesario para la Crianza del ganado.
- Controlar al personal encargado de la producción de ganado.
- Programar las actividades a realizar.

### **Departamento de finanzas**

Entre sus principales funciones están:

- Será el responsable de todos los aspectos financieros, como: manejo de fondos, adquisición de préstamos, etc.
- Recaudará y custodiará los fondos de la Asociación.
- Llevará al día los libros de cuentas.
- Rendirá informe mensual del flujo de efectivo.

### **Departamento de comercialización**

Sus funciones más importantes serán:

- Será el encargado de cumplir con los contratos adquiridos.
- Se encargará de pactar precios de entrega y venta.
- Buscará nuevos mercados.



## **CAPITULO III**

### **PROYECTO: PRODUCCIÓN DE SANDIA**

#### **3.1 DESCRIPCION DEL PROYECTO**

A continuación se presenta una síntesis de la producción y comercialización de sandía, en el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, así como un estudio de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero.

##### **3.1.1 Presentación del producto**

La sandía es una planta que pertenece a la familia de las cucurbitáceas, su nombre científico es *Citrullus lanatus*, es una planta de origen tropical, su fruto es Baya globosa u oblonga en pepónide formada por 3 carpelos fusionados con receptáculo adherido, que dan origen al pericarpio.

##### **3.1.2 Producción anual**

Se tiene estimado una producción de 8,000 unidades cada tres meses, en una extensión de 10 manzanas de terreno las que se espera tengan un incremento durante la propuesta.

##### **3.1.3 Mercado meta**

El mercado meta para la sandía se encuentra ubicado en el municipio de Asunción Mita, departamento de Jutiapa, por ser el mayor demandante del mismo.

#### **3.2 JUSTIFICACION**

De acuerdo a la investigación de campo realizada, se considera que el Municipio cuenta con condiciones adecuadas para el cultivo de sandía, la cual es una excelente opción para diversificar la producción agrícola y así beneficiar con mayores ingresos a los pequeños productores y además generar fuentes de

empleo a la población. Se determinó que el municipio de Agua Blanca cuenta con los recursos naturales, humanos y tecnológicos para la producción de sandía, por lo que se considera que la propuesta del cultivo de sandía traerá consigo beneficios económicos y sociales para los productores y para la comunidad en general.

### **3.3 OBJETIVOS**

Estos expresan en términos generales los resultados a obtener a través del proyecto.

#### **3.3.1 General**

Diversificar la producción agrícola y así alcanzar mayores ingresos para los pequeños productores y mejorar el nivel de vida de la población.

#### **3.3.2 Específico**

Ofrecer una alternativa para la diversificación de la producción agrícola y una mejor explotación de los recursos naturales con que cuenta el Municipio.

Determinar los canales de comercialización adecuados para que obtengan mejores precios de sus productos.

### **3.4 ASPECTOS DE MERCADO**

El estudio de mercado comprende el análisis de la demanda, la oferta, los precios y la comercialización de la producción.

#### **3.4.1 Descripción del Producto**

“Sandía, nombre común de un herbáceo trepador de frutos dulces muy apreciados como alimento que reciben también el nombre de sandía. Las hojas más o menos vellosas, presentan lóbulos profundos y las flores son de color amarillo. Las sandías son originarias del África tropical.”<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, Manual del Cultivo de Sandía. Proyecto Desarrollo de la Fruticultura. 1998. Pág. 10.

Los frutos son muy variables en cuanto a forma, tamaño y manchas de la cáscara; desde 1 hasta 20 Kg. de peso y con cáscara de color verde oscuro o listada con franjas verde claro. La pulpa suele ser roja, muy dulce, crujiente de forma característica y con gran cantidad de agua. Entre las variedades de sandía destacan: reina, fabiola, sugar, baby y panomía.

### 3.4.2 Demanda

Para determinar la demanda de sandía se efectuó un análisis del consumo nacional.

**Cuadro 17**  
**República de Guatemala**  
**Demanda Potencial Histórica y Proyectada**  
**Años 1997 – 2006**  
**(Cifras en Quintales)**

Consumo Anual				
Año	Población Tasa		Per cápita	Demanda
	Crecimiento 2.64%		Quintales *a	Potencial
1997	10.517.448		0,55	5.784.596
1998	10.799.133		0,55	5.939.523
1999	11.088.362		0,55	6.098.599
2000	11.385.339		0,55	6.261.936
2001	11.678.411		0,55	6.423.126
2002	11.986.800	*b	0,55	6.592.740
2003	12.299.888		0,55	6.764.938
2004	12.621.301		0,55	6.941.716
2005	12.951.606		0,55	7.123.383
2006	13.293.528		0,55	7.311.440

Fuente: Elaboración propia con base a datos y proyecciones del Instituto Nacional de Estadística –INE- año 2002, y dietas Instituto de Nutrición para Centro América y Panamá –INCAP- año 1998.

\* Suma Per cápita según INCAP

\* Cifras proyectadas

De acuerdo con el cuadro anterior, el consumo anual per cápita de Sandía en Guatemala es de 0.55, lo que representa una excelente oportunidad de mercado porque es una demanda potencial creciente.

### 3.4.2.1 Demanda insatisfecha

Es la demanda que no está siendo cubierta con los actuales niveles de producción.

En el cuadro siguiente se puede observar que el consumo tiende al alza, por lo que se determina que es un gran beneficio para la propuesta, al ver que cada año las exportaciones están incrementándose.

**Cuadro 18**  
**República de Guatemala**  
**Estimación de la Demanda Insatisfecha de Sandía**  
**Años 1997 – 2006**  
**(Cifras en Unidades)**

<b>Año</b>	<b>Demanda Potencial</b>	<b>-</b>	<b>Consumo Aparente</b>	<b>=</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
1997	5.784.596		2.520.835		3.263.761
1998	5.939.523		2.434.578		3.504.945
1999	6.098.599		2.235.321		3.863.278
2000	6.261.936		2.167.443		4.094.493
2001	6.423.126		1.829.800		4.593.326
2002	6.592.740		1.742.834		4.849.906
2003	6.764.938		1.577.913		5.187.025
2004	6.941.716		1.412.993		5.528.723
2005	7.123.383		1.248.072		5.875.311
2006	7.311.440		1.083.152		6.228.288

Fuente: Elaboración propia con base a cuadros de demanda potencial y consumo aparente del presente estudio.

El cuadro de la demanda insatisfecha, nos ayuda a determinar la importancia de producir sandía para satisfacer todo el mercado.

### 3.4.2.2 Consumo aparente

Es un indicador que determina la cantidad de producto demandada por la población en un período determinado.

**Cuadro 20**  
**República de Guatemala**  
**Consumo Aparente de Sandía**  
**Años 1997 – 2006**  
**(Cifras en Quintales)**

Año	Producción Nacional	+	Importaciones	-	Exportaciones	=	Consumo Aparente
1997	2.640.000		1.719		120.884		2.520.835
1998	2.645.000		3.211		213.633		2.434.578
1999	2.750.000		2.032		516.711		2.235.321
2000	2.790.000		7.581		630.138		2.167.443
2001	2.285.000		15.263		470.463		1.829.800
2002	2.452.500		15.399		725.065		1.742.834
2003	2.396.000		18.544		836.631		1.577.913
2004	2.339.500		21.690		948.197		1.412.993
2005	2.283.000		24.836		1.059.764		1.248.072
2006	2.226.500		27.982		1.171.330		1.083.152

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco de Guatemala, años 1997 al 2001.

En el cuadro anterior se puede observar que el consumo tiende al alza, por lo que se determina que es un gran beneficio para la propuesta, al ver que cada año las exportaciones están incrementándose.

### **3.4.3 Oferta**

De acuerdo a la investigación de campo realizada se determinó una oferta en el Municipio de 320,000 unidades, las cuales no alcanzan a cubrir la demanda existente. El proyecto cubrirá el 21.07% de la demanda insatisfecha total al 2006.

Según el cuadro siguiente se puede observar que la producción nacional tiene leves descensos, lo que puede considerarse como una gran ventaja para la propuesta.

**Cuadro 20**  
**República de Guatemala**  
**Oferta Total Histórica y Proyectada**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Años 1997 – 2006**  
**(Cifras en Unidades)**

<b>Año</b>	<b>Producción Nacional</b>	<b>+</b>	<b>Importaciones</b>	<b>=</b>	<b>Oferta Total</b>
1997	2.640.000		1.719		2.641.719
1998	2.645.000		3.211		2.648.211
1999	2.750.000		2.032		2.752.032
2000	2.790.000		7.581		2.797.581
2001	2.285.000		15.263		2.300.263
2002	2.452.500		15.399		2.467.899
2003	2.396.000		18.544		2.414.544
2004	2.339.500		21.690		2.361.190
2005	2.283.000		24.836		2.307.836
2006	2.226.500		27.982		2.254.482

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco de Guatemala, años 1997-2001.

La oferta que se muestra en el cuadro anterior nos da una mejor visión de la demanda de sandía a satisfacer en el futuro.

#### **3.4.4 Precio**

El precio es un factor de tipo económico que establece en términos monetarios el valor de un producto, el cual es determinado regularmente por el comportamiento de la oferta y la demanda.

De acuerdo al estado de resultados establecido en base a los datos recopilados durante la investigación de campo, indica que el precio de venta por unidad es de Q. 1.75 (una manzana de cosecha cuesta Q. 14,000.00 / 8,000 unidades por manzana), aunque en los meses de marzo y abril su precio se incrementa por la demanda existente en el mercado.

#### **3.4.5 Comercialización**

Se realizará entre el productor y mayorista que visitan el Municipio, los principales comercializadores de este producto se encuentran en el municipio de Asunción Mita, quienes se encargan de recolectar la producción de la región y luego venderla en la central de mayoreo de la ciudad capital.

#### **3.4.5.1 Proceso de comercialización**

Es una serie de actividades que permiten realizar en forma ordenada, la transferencia del producto.

##### **a) Concentración**

La sandía se reunirá en una área determinada, en el lugar donde se cultive, ya que al recoger la cosecha se entregará directamente al comprador, con el objetivo de facilitar su comercialización.

##### **b) Equilibrio**

Es el proceso por medio del cual el abastecimiento de sandía que está lista para la venta se ajusta a la demanda, por ser una producción nueva en el Municipio no se podrá mantener el equilibrio entre la oferta y la totalidad de la demanda.

##### **c) Dispersión**

La sandía que ha sido concentrada en el lugar del cultivo será distribuida a través del departamento de comercialización de la Asociación de Productores de Sandía de Agua Blanca.

#### **3.4.5.2 Funciones de la comercialización**

El proceso de comercialización conlleva las funciones necesarias para el traslado de la sandía del productor al consumidor, dentro de las que se encuentran las siguientes:

##### **a) Funciones de intercambio**

Son las que proporcionan al producto la transferencia de propiedad a lo largo del proceso de comercialización, se detallan a continuación:

- **Compra-venta**

En el Municipio la función de compra-venta se determina por la oferta y la demanda del producto, se realizará a través del método de inspección de la sandía en el lugar de la negociación por el mayorista.

- **Determinación de precios**

La Asociación de Productores de Sandía se encargará de proponer el precio de venta de acuerdo a los costos y márgenes de comercialización establecidos por el promedio de precios existentes en el mercado.

## **b) Funciones físicas**

Son aquellas que se relacionan con la transferencia física y con posibles transformaciones del producto, en el caso de la sandía son las siguientes:

- **Acopio**

Para la producción de la sandía, se pretende reunir toda la producción en el mismo lugar donde se coseche, para comercializarla directamente desde allí.

- **Clasificación**

La clasificación de sandías no la realizará el productor, porque la producción se pretende vender por contrato en su totalidad al mayorista, quien se encargará de clasificarla.

- **Empaque**

Cumple con el objetivo de preservar el producto, los productores de sandía no lo utilizarán, se pretende vender el producto desde lugar donde se cosecha.



- **Transporte**

El comprador se encargará de llevar su propio transporte, al realizar la compra de la producción total de sandía.

**c) Funciones auxiliares**

Son llamadas también funciones de facilitación, se dan durante el proceso de comercialización del producto, las que se detallan a continuación:

- **Información de precios**

El productor conoce los precios promedios del mercado, y los fija de acuerdo a consultas verbales que efectúa con los productores de la región.

- **Información de mercados**

Los productores de sandía se informarán de nuevos mercados, a través de consultas a los productores de la región y a la Central de Mayoreo de la ciudad capital.

- **Aceptación de riesgos**

En el proceso de comercialización tanto productores como comercializadores corren riesgos con la sandía, por el deterioro físico que sufre, así como cambios en los precios.

### **3.4.5.3 Instituciones de la comercialización**

Por medio de este análisis se da a conocer los entes participantes en las funciones de mercadeo y el papel que desempeñan quienes participan directamente en la comercialización, en el caso de la sandía son únicamente el productor y el mayorista.

**a) Productor**

Es el primer participante en el proceso de comercialización y en la propuesta de producción de sandía, participarán seis socios, quienes estarán organizados en una asociación, para el desarrollo de todas las actividades relacionadas con la producción y comercialización.

**b) Mayorista**

Es el participante principal en la comercialización de la sandía, quién se encargará de concentrar la producción y prepararla para la siguiente etapa de distribución, en el tiempo lugar y forma conveniente.

**c) Consumidor final**

Es el último eslabón en el canal de mercadeo, quien adquiere las sandías directamente para consumo final.

**3.4.5.4 Estructura de la comercialización**

Permite conocer las condiciones sobre las cuales está estructurado el mercado, como sus componentes.

**a) Estructura de mercado**

Comprende las relaciones entre compradores y vendedores ya establecidos y los que podrían entrar al mercado, la comercialización de la sandía se dará en forma sencilla del productor al mayorista directamente; ubicado dentro del tipo de mercado conocido como monopsonio, porque hay un solo comprador en el mercado y varios oferentes.

### **b) Conducta de mercado**

Son todos los patrones de comportamiento que adoptan los participantes en relación con las políticas de fijación de precios, sistemas para promover las ventas de la sandía y los pagos únicamente al contado.

### **c) Eficiencia de mercado**

Es el resultado de la ejecución de los patrones de comportamiento, como los canales de comercialización, adoptados por los participantes en las actividades de mercadeo de la sandía.

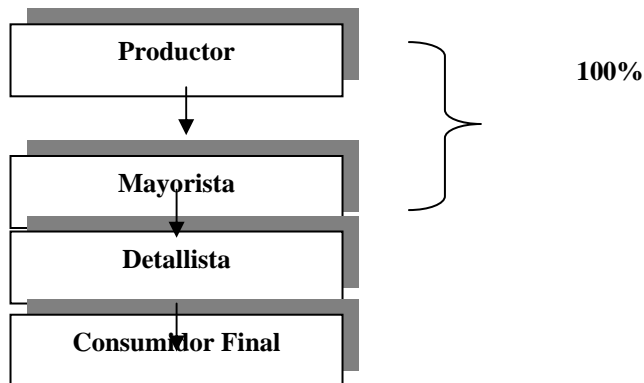
### **3.4.5.5 Operaciones de comercialización**

Es la relación que existe entre cada una de las entidades que participan en el canal de comercialización y el margen de utilidad que cada una de ellas obtiene.

### **a) Canales de comercialización**

Son los medios a través de los cuales llega el producto al consumidor final, a continuación la grafica del canal de comercialización a utilizar.

**Gráfica 5**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Canal de Comercialización**  
**Año 2002**



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

En la gráfica anterior se detalla el canal a utilizar para la comercialización de la producción de sandía en el Municipio, se venderá en su totalidad directamente al mayorista en el lugar de la cosecha.

### **b) Márgenes de comercialización**

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por una sandía y el precio recibido por la persona que la produce.

A continuación se presentan los márgenes de comercialización en que se incurren para la venta de sandía.

**Cuadro 21**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Márgenes de Comercialización**  
**Año 2002**

Institución	Precio de Venta Q	Margen Bruto de Comer.Q	Gastos de Mercad.Q	Margen Neto de Come.Q	% de Inversión	% de Partic.
Productor	3.00					
Mayorista	4.00	1.00	0.01	0.99	33	75
Detallista	6.50	2.50	0.17	2.33	58	62
Consumidor final						

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

El cuadro anterior indica que al comercializar la sandía, el mayorista invertirá Q 0.33 por cada quetzal invertido por el productor y una participación por parte de la asociación de Q 0.75 por quetzal en la inversión del productor que será de Q3.00 por unidad.

Durante el proceso de comercialización del mayorista al detallista, éste obtendrá el 58% de ganancia y su participación será de Q 0.62, por cada quetzal que invirtió el mayorista.

Los gastos de mercadeo de Q 0.01, corresponden al combustible utilizado por la asociación para contactar a los mayoristas, y los Q 0.17 representan los gastos de transportar la sandía por los mayoristas a los detallistas.

### **c) Factores de diferenciación**

Estos factores comprenden las utilidades que poseen los productos o la capacidad de satisfacer las necesidades del productor, para la sandía se encuentran los siguientes:

- **Utilidad de lugar**

Se genera cuando productores o intermediarios transfieren los productos de lugar para hacerlos accesibles a los compradores o consumidores, en la producción de sandía estas características se cumplen, porque el lugar donde se cosechará es accesible para el mayorista.

- **Utilidad de forma**

Es aquella que se da cuando se le cambia la fisonomía a los productos para facilitar su consumo y dar mayor satisfacción; en la comercialización de la sandía en el Municipio no se da, por que se vende directamente al mayorista.

- **Utilidad de tiempo**

Es aquella que se agrega a un bien o producto por conservarlo a través del tiempo, en la producción de sandía la utilidad de tiempo por los productores no se realiza por que la producción se vende inmediatamente después de cosecharla.

- **Utilidad de posesión**

Se agrega valor a un producto por poseerlo con la intención de transferirlo a quien lo necesita, y se cumple en la comercialización de la sandía cuyo principal objetivo es satisfacer las necesidades del consumidor final.

### **3.4.5.6 Volumen de la producción**

La propuesta de inversión corresponde una extensión de 10 manzanas de producción cíclica de sandía en el municipio de Agua Blanca departamento de Jutiapa. La producción anual estimada asciende a 320,000 unidades de sandía valorada en Q.560,000.00. (Ver estado de resultados).

En lo que respecta al programa, se mencionó con anterioridad que la producción es cíclica, es decir en una extensión de 10 manzanas se logran obtener cuatro cosechas consecutivas durante el año

## **3.4 ESTUDIO TECNICO**

Se encarga de analizar el tamaño y la localización del proyecto, el requerimiento de recursos y el proceso del producto de la propuesta de inversión.

### **3.5.1 Localización**

La propuesta de cultivo de sandía se realizará en la aldea Guayavillas, municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, el cual se encuentra a solo 8 kms. del Municipio.

#### **3.5.1.1 Macro-localización**

Comprende la ubicación del proyecto. Agua Blanca se encuentra a 145 Km. de la ciudad capital y 30 Km. de la cabecera departamental de Jutiapa. Es

importante mencionar que buena parte de las vías son de terracería pero son transitables.

### 3.5.1.2 Micro-localización

El proyecto se desarrollará en la aldea Guayabillas, ubicada a 8 Km. del municipio de Agua Blanca y cuenta con excelentes vías de acceso, la carretera que lleva a la Aldea se encuentra asfaltada por encontrarse a orillas del Municipio cuenta con transporte colectivo que pasa cerca del lugar.

### 3.5.2 Tamaño

El proyecto se llevará a cabo en una extensión de 10 manzanas de terreno propiedad de los agricultores, con una producción total de 160,000 quintales de sandía en cinco años que es la duración del proyecto.

### 3.5.3 Programa de Producción

En el siguiente cuadro presenta el programa de producción anual de sandía de 320,000 unidades con un peso de 10 libras cada una, proyectada a cinco años.

**Cuadro 22**  
**República de Guatemala**  
**Proyecto Producción de Sandía**  
**Programa de Producción Proyectado**  
**Años 2002-2006**

<b>Año</b>	<b>Producción en qq</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>% Participación</b>
2002	32,000	4,849,906	0.7
2003	32,000	5,187,025	0.6
2004	32,000	5,528,723	0.6
2005	32,000	5,875,311	0.5
2006	32,000	6,228,288	0.5

Fuente: Elaboración propia con base a datos proporcionados por el Banco de Guatemala años 1997– 2001 y el Manual de Cultivo de Sandía, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- año 1998.

En el cuadro se observa la participación de la producción de sandía en satisfacer la demanda insatisfecha en los próximos cinco años.

#### **3.5.4 Tecnología**

La propuesta del cultivo de sandía se realizará a través de la rotación de cultivos como medida de preservación de los suelos; incorporación de agroquímicos; sistema de riego por goteo; y se solicitará la asistencia técnica al Ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación –MAGA-, con sede en la Cabecera Departamental. El nivel tecnológico a utilizar es el III.

#### **3.5.5 Recursos**

En este apartado se analizan los recursos necesarios con que debe contar el proyecto como: recursos humanos, físicos y financieros.

##### **3.5.5.1 Recursos humanos**

Dados por las personas que intervienen en el proyecto, dentro de los que se pueden mencionar: miembros de la asamblea general, la junta directiva, personal de administración, encargado del departamento de producción, encargado del departamento de finanzas y el encargado del departamento de ventas, así como al personal que sea contratado para el mejor funcionamiento de la Asociación y en si a todas las personas que de una u otra forma intervienen en el proyecto para lograr los objetivos propuestos en la producción de sandia.

##### **3.5.5.2 Recursos físicos**

Dentro de estos recursos se encuentran: La maquinaria y equipo, las instalaciones, las herramientas, etc. que sean utilizados para la ejecución del proyecto.



### **3.5.5.3 Recursos financieros**

Los recursos financieros son todos los recursos monetarios que van a servir para lograr las metas trazadas en el proyecto de cultivo de sandía.

### **3.5.6 Producción**

En el primer año se obtendrán 320,000 sandías, en cuatro cosechas de 80,000 unidades cada una, a partir del segundo año se incrementará la producción en sandías por cada cosecha.

#### **3.5.6.1 Proceso de producción**

Según la investigación de campo realizada, se determinó el proceso agrícola del cultivo de sandía de la manera siguiente:

- **Selección del terreno**

Se elige un terreno que tenga características como: Fácil acceso, terreno de textura adecuada, buen drenaje, etc.

- **Limpia del terreno**

Este proceso se refiere a limpiar la tierra para eliminar residuos de cosechas anteriores.

- **Preparación de la tierra**

Esta actividad se realiza con tractor y es la que sirve para ablandar la tierra, ponerla suave y lista para sembrar el pilón. Esta preparación se puede realizar con tractor, (como en este caso), con animales o a mano.

- **Desinfección del suelo**

En este proceso se aplica al suelo una dosis adecuada de algún desinfectante para eliminar de maleza u otra cosa que pueda interrumpir el buen crecimiento del piloncito de sandía.

- **Siembra de pilones**

Esta actividad es realizada por el agricultor, quien abre un agujero en la tierra con una distancia de 1.5 metros entre cada uno y luego introduce el pilón.

- **Fertilización**

Se realizan diferentes aplicaciones de fertilizantes así: antes de la siembra, un reabono, según su evolución, puede aplicarse otra dosis durante su crecimiento.

- **Riego**

Esta actividad se realizará por goteo, todo dependiendo de la humedad que necesite la tierra, ya sea por el tipo de suelo o por la humedad natural del mismo.

- **Aplicación de insecticidas**

Con el objetivo de obtener una planta sana y un buen fruto, se deberá aplicar la cantidad de insecticidas necesarios durante el crecimiento de la planta, esto se hará con el objeto de prevenir plagas que puedan destruirla.

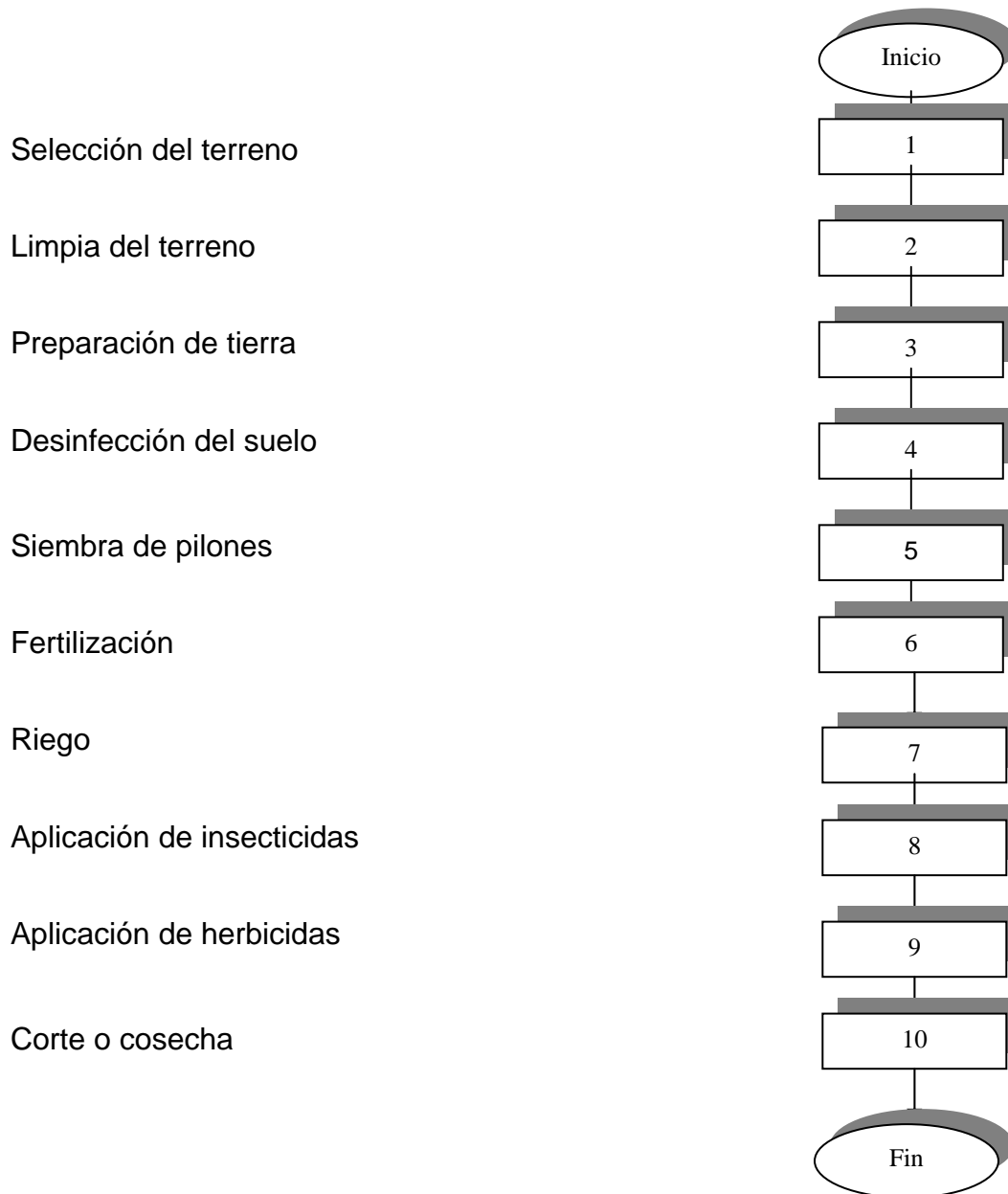
- **Aplicación de herbicidas**

Al igual que con los insecticidas, se aplicarán herbicidas según sea necesario para el mejor desarrollo de la planta.

- **Corte o cosecha**

El corte de la cosecha se realiza cuando la sandía ya ha alcanzado el grado de madurez necesario para su distribución y venta. A continuación se presenta el flujo grama del proceso productivo del cultivo de la sandía.

**Gráfica 6**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Flujo grama del Proceso Productivo**



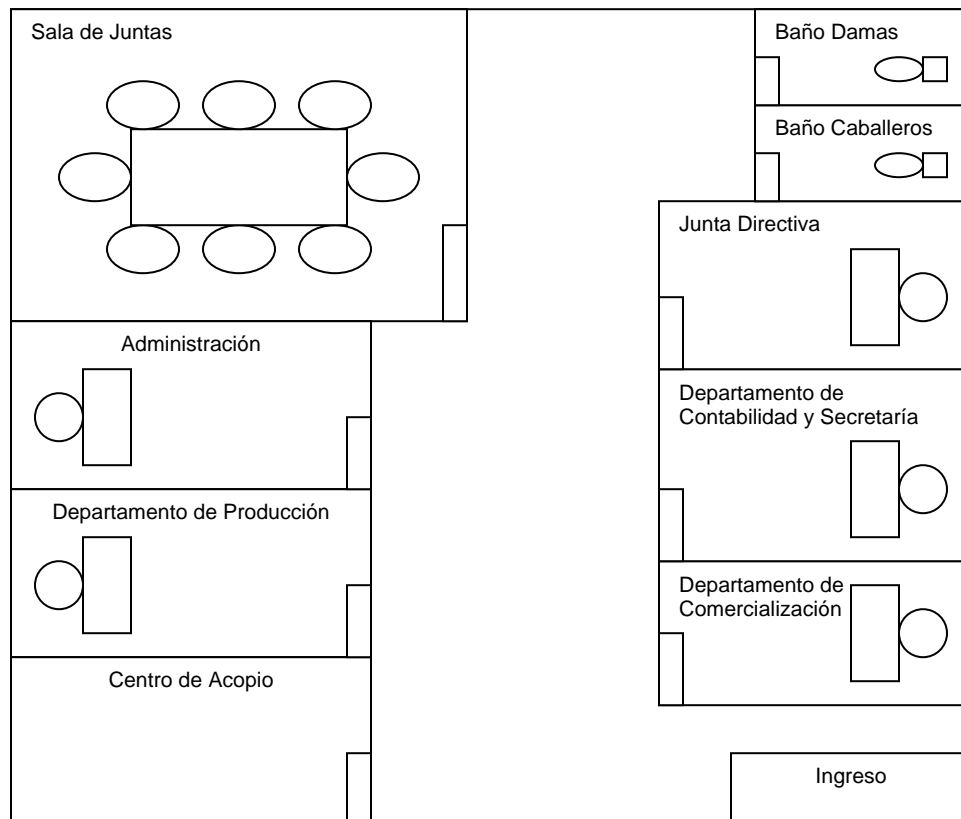
---

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

### 3.5.7 Distribución en planta

A continuación se presenta la idea de como debe ubicarse cada departamento dentro de las instalaciones de la Asociación de Productores de Sandía.

**Cuadro 23**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Distribución en planta de la Asociación de productores**  
**Año 2002**



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

Es importante tener una distribución en planta para tener la mejor ubicación de todas las personas que van a formar la asociación y que laborarán en el lugar.

### 3.6 ASPECTOS FINANCIEROS

Por medio del presente estudio, se establecen todos aquellos recursos necesarios que se requieren para invertir en la ejecución de la propuesta, así como los gastos en que se incurren en el desarrollo de las diferentes actividades y los impuestos que deben pagarse sobre las utilidades que se tendrían en la actividad productiva.

#### 3.6.1 Inversión

Constituye la identificación y aprobación del proyecto, el cual requiere fondos de inversión, provenientes de las fuentes internas y externas para la puesta en marcha y funcionamiento de la actividad.

##### 3.6.1.1 Inversión fija

Está integrada por los bienes tangibles e intangibles del activo fijo, los que deberán ser adquiridos al inicio del proyecto y se destinarán en función a la producción de los bienes y servicios, aunque no forman parte de las operaciones normales de la entidad debido al tiempo de su vida útil, además serán sujetos a depreciaciones y amortizaciones.

#### Cuadro 24

Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa

Proyecto: Producción de Sandía

Inversión Fija

Nivel Tecnológico III

(Cifras en Quetzales)

Concepto	Total
Equipo agrícola	2,000.00
Herramientas	1,980.00
Mobiliario y equipo	6,000.00
Gastos de organización	5,000.00
Total inversión fija	14,980.00

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

### 3.6.1.2 Capital de trabajo

Está representada por el conjunto de recursos indispensables, que serán utilizados en las diferentes actividades de la propuesta durante el proceso productivo; dichos recursos forman parte del activo corriente, debido a la rotación y transformación de los recursos invertidos en cada ciclo productivo.

En seguida se presenta el cuadro que contiene los rubros que conforman el capital de trabajo.

**Cuadro 25**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Extensión de 10 manzanas, 4 Cosechas al Año**  
**Nivel Tecnológico III**  
**Inversión en Capital de Trabajo**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Concepto</b>	<b>Total</b>
Insumos	22,740.00
Mano de obra	10,874.00
Costos indirectos variables	35,916.00
Gastos de operación	16,242.00
Capital de trabajo	85,772.00

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

### 3.6.1.3 Inversión total

Es el total de la inversión fija más el capital de trabajo, para poder llevar a cabo la ejecución de la propuesta de inversión. En virtud de lo anterior, en el siguiente cuadro se muestra la integración de las cuentas que conforman la inversión total.

**Cuadro 26**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Inversión Total**  
**Nivel Tecnológico III**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Concepto</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Inversión fija	14,980.00	15
Inversión en capital de trabajo	85,772.00	85
<b>Inversión total</b>	<b>100,752.00</b>	<b>100</b>

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

El cuadro anterior indica el monto de los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo la propuesta, la inversión fija representa el 15% de la inversión total y el resto le corresponde al capital de trabajo en un 85%, siendo éste el mayor porcentaje ya que adiciona valor agregado al producto en el proceso productivo.

#### **3.6.1.4 Estados financieros**

Sirven de base para conocer la situación financiera de un negocio, es decir su rentabilidad y las políticas establecidas por la administración, durante un período de tiempo determinado.

#### **3.6.2 Costos**

Constituye todos los gastos que se realizan para la elaboración de un producto o prestación de un servicio, con el propósito de establecer el costo de cada una de las unidades producidas, a efecto de fijar el precio de comercialización.

**Cuadro 27**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Costo Directo de Producción**  
**Del 1 de julio 2002 al 30 de junio 2003**  
**Extensión de 10 Manzanas, 4 Cosechas al Año**  
**Nivel Tecnológico III**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Concepto</b>	<b>Primera Cosecha</b>	<b>Segunda Cosecha</b>	<b>Tercera Cosecha</b>	<b>Cuarta Cosecha</b>	<b>Total Anual</b>
Insumos	22,740.00	22,740.00	22,740.00	22,740.00	90,960.00
Mano de obra	20,067.00	20,067.00	20,067.00	20,067.00	80,268.00
Costos indirectos var.	38,731.00	38,731.00	38,731.00	38,731.00	154,924.00
Costo de producción	81,538.00	81,538.00	81,538.00	81,538.00	326,152.00

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

Por medio del costo de producción que figura en el cuadro anterior, se logra determinar el costo de una sandía y el volumen estimado de producción en unidades anuales de 10 manzanas 4 cosechas en el año (Q326,152/320,000 unidades). El cálculo nos indica que el costo de producción de una sandía es de Q1.02 en cada cosecha trimestral.

### **3.6.2.1 Estado de resultados**

Es un estado financiero, que muestra los ingresos generados por las ventas de bienes y servicios de una entidad o proyecto de inversión durante un año, los costos y gastos incurridos para generar los ingresos.

A continuación se presenta el estado que contiene el resultado de las operaciones de la propuesta de inversión durante un año.



**Cuadro 28**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Estado de Resultados**  
**del 1 de Julio 2002 al 30 de Junio 2003**  
**Extensión de 10 Manzanas, 4 Cosechas al Año**  
**Nivel Tecnológico III**

<b>Descripción</b>	<b>Primera Cosecha</b>	<b>Segunda Cosecha</b>	<b>Tercera Cosecha</b>	<b>Cuarta Cosecha</b>	<b>Total Anual</b>
Ventas	140,000.00	140,000.00	140,000.00	140,000.00	560,000.00
(-) Costo de producción	81,538.00	81,538.00	81,538.00	81,538.00	326,152.00
Ganancia marginal	58,462.00	58,462.00	58,462.00	58,462.00	233,848.00
(-) Gastos fijos de operación	25,097.00	24,637.00	24,116.00	23,689.00	97,539.00
Ganancia antes del I.S.R.	33,365.00	33,825.00	34,346.00	34,773.00	136,309.00
I.S.R. 31%	10,343.00	10,486.00	10,647.00	10,780.00	42,256.00
Ganancia Neta	23,022.00	23,339.00	23,699.00	23,993.00	94,053.00

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

### **3.6.3 Financiamiento**

Constituyen los diferentes medios en que se recurren, con el fin de agenciarse de los recursos financieros necesarios en una propuesta de inversión.

#### **3.6.3.1 Fuentes internas**

Son todos los recursos financieros propios de los socios constituidos en aportación, al momento de formalizarse la organización. En este caso estarán integrados por 6 socios que aportarán cada uno la cantidad de Q. 4,292.00, lo cual hace un total de Q. 25,752.00.

#### **3.6.3.2 Fuentes externas**

Se originan de las instituciones bancarias, sociedades financieras nacionales o extranjeras, con la finalidad de proveer a los interesados los recursos financieros necesarios.

Con el afán de complementar la inversión total que se requiere en el desarrollo de la propuesta de inversión, es necesario obtener un préstamo financiado por el

Banco de Desarrollo Rural S.A., por un monto de Q75,000.00 a una tasa de interés de 19.5% anual, pagadero trimestralmente durante dos años.

### **3.7 EVALUACIÓN FINANCIERA**

Con herramientas simples de análisis, se logra establecer la conveniencia y seguridad para los socios sobre la viabilidad en la ejecución de la propuesta de inversión, la cual consta de cinco instrumentos de evaluación: tasa de recuperación de la inversión, tiempo de recuperación, retorno al capital, tasa de retorno al capital, punto de equilibrio y porcentaje del margen de seguridad.

#### **3.7.1 Tasa de recuperación de la inversión**

Se conoce como el porcentaje de recuperación que la empresa obtiene durante el primer año de operaciones sobre la inversión realizada en el inicio del proyecto.

$(\text{Ganancia Neta} - \text{Amort. Prest.} / \text{Inversión total}) \times 100$

$(\text{Q } 94,053 - \text{Q } 37,500 / \text{Q } 100,752) \times 100 = 56\%$

El porcentaje indica que el primer año de operación se recupera el 56% de rentabilidad de la propuesta de inversión, la cual es mayor que la tasa de mercado de cualquier institución financiera.

#### **3.7.2 Tiempo de recuperación de la inversión**

Por medio del índice se conoce el tiempo que transcurre un proyecto para recuperar su inversión realizada durante el inicio de la producción.

$\text{Inversión Total} / \text{Ganancia Neta} - \text{Amort. Prest.} + \text{Deprec. y Amort.}$

$\text{Q } 100,752 / \text{Q } 94,053 - \text{Q } 37,500 + \text{Q } 3,096 = 1 \text{ año } 8 \text{ meses.}$

El índice implica que la inversión se logra recuperar a mediano plazo, es decir durante un tiempo de un año y ocho meses.

### 3.7.3 Retorno al capital

Indicador financiero que muestra la cantidad monetaria que retorna al capital concerniente a la inversión realizada.

Ganancia Neta – Amort. Prest. + Intereses + Deprec. y Amortizaciones

$$Q\ 94,053 - Q\ 37,500 + Q\ 11,895 + Q\ 3,096 = Q\ 71,544$$

La cantidad anterior indica el monto anual que retornará al capital invertido en la propuesta.

### 3.7.4 Tasa de retorno al capital

Mide la rentabilidad que genera un proyecto durante un tiempo determinado.

(Retorno al Capital / Inversión Total) x100

$$Q\ 71,544 / Q\ 100,752 \times 100 = 71\%$$

El índice representa la tasa de retorno en el primer año sobre el capital invertido, y el 29% se recuperará en el segundo año.

### 3.7.5 Punto de equilibrio

Es aquella cifra que indica cuanto se tiene que vender para no perder ni ganar.

	<u>Gastos Fijos</u>	<u>97,539.00</u>	
PEV	1- <u>Gastos Variable</u>	<u>1- 326,152.00</u>	Q. 233,578.00
	Ventas	560,000.00	

El resultado indica la cantidad de ventas a realizarse para poder cubrir los gastos fijos de operación, es decir la entidad no gana ni pierde en las operaciones anuales.

### **3.7.6 Porcentaje de margen de seguridad**

Determina el porcentaje de seguridad que tiene un proyecto, en donde la empresa establece la viabilidad para desarrollarlo.

Gastos Fijos / Ganancia Marginal

$$Q 97,539 / Q 233,848 = 0.42$$

$$\text{Ventas } 1.00 - 0.42 = 0.58$$

El resultado es el margen que puede disponer el inversionista para aumentar o disminuir sus gastos fijos.

## **CAPITULO IV**

### **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

#### **4.1 SITUACION ACTUAL**

En el municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, actualmente existen diferentes organizaciones, pero las que mas predominan son los Comités o Asociaciones.

Al realizar la investigación de campo, se determinó que no existe producción de sandía y por ende no existe ninguna organización que apoye a la explotación de dicho fruto y diversificar así la agricultura del Municipio.

#### **4.2 ORGANIZACIÓN PROPUESTA**

La organización empresarial que se propone es basada en las necesidades de los pequeños productores de la región, se determina que la organización que mejor se adapta a sus necesidades es una Asociación de Agricultores de Sandía. Dicha asociación estará formada por personas que sean propietarios o arrendatarios de terrenos de cinco manzanas o más.

Las asociaciones constituyen la forma más sencilla de organización y basados en la encuesta realizada durante la visita de campo, los habitantes del municipio de Agua Blanca, tienen experiencia para trabajar por asociaciones o comités.

##### **4.2.1 Tipo y denominación**

Según las necesidades organizacionales a satisfacer en el Municipio, se determina que el tipo de organización que más se adapta a ellos es la formación de una Asociación Agrícola, cuyo nombre será: Asociación de Productores de Sandía.

Asociación es el conjunto de individuos escogidos por una asamblea para encargarse de un negocio o actividad en beneficio de la comunidad.

#### **4.2.2 Localización**

La organización de productores de sandía se localizará en la aldea Guayabillas, municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa.

#### **4.2.3 Justificación**

Con la investigación de campo realizada en el Municipio, se determinó que la agricultura es la actividad principal, pero también se detectó que no existe una organización formal que se encargue de coordinar las actividades relacionadas con la producción agrícola. Los agricultores realizan sus labores de forma individual lo que no les permite obtener los beneficios deseados. La asociación propuesta presentará ventajas económicas en lo referente a: adquisición de créditos, reducción de costos, mejor comercialización y obtención de asistencia técnica.

#### **4.2.4 Marco jurídico**

El marco jurídico lo comprenden las leyes que rigen una organización, puede ser interno y externo.

##### **4.2.4.1 Interno**

El marco jurídico interno está basado en el manual de organización y otras normas necesarias para el éxito de la Asociación.

##### **4.2.4.2 Externo**

La base legal que sustenta la Asociación o Comité son los artículos 18 y 19 del Código Municipal, decreto 12-2002, del Congreso de la República de Guatemala.

Existen diferentes requisitos para la inscripción de una asociación siendo las más generales las siguientes: nombre, sede y duración de la asociación, establecer claramente sus fines, objetivos, ámbito de acción, forma de

organización, identificación fehaciente de las personas que la integran y designación de quien o quienes ejercerán su representación legal.

#### **4.2.5 Objetivos**

Con la formación de la Asociación se pretende alcanzar los objetivos siguientes:

##### **4.2.5.1 Objetivo general**

- Organizar a los pequeños y medianos productores interesados en producir sandía, de tal manera que puedan obtener beneficios en generar fuentes de trabajo como: asistencia técnica, financiera, etc. para mejorar las condiciones de vida de los habitantes del lugar.

##### **4.2.5.2 Objetivos específicos**

- Estimular la producción de sandía en el Municipio, para diversificar los cultivos.
- Buscar el ingreso a nuevos mercados, para obtener mejores beneficios.
- Tener acceso en instituciones financieras, para obtener créditos y así lograr mejores oportunidades de inversión.
- Tecnificar la mano de obra a través de programas de capacitación y mejorar con ello el nivel de vida de la población.

Buscar la eficiencia en la producción de sandía, a través de un adecuado control fitosanitario, para obtener cosechas abundantes, de buen tamaño y calidad.

#### **4.2.6 Funciones generales**

Para poder alcanzar eficientemente los objetivos y las metas propuestas la Asociación debe tener las siguientes funciones:

- Planificar las actividades a realizar.
- Agrupar a los productores de sandía en una asociación legal.
- Adquirir personería jurídica para tener reconocimiento legal.

- Ser el medio formal y legal para adquirir financiamientos.
- Controlar los recursos humanos, financieros y materiales.

#### **4.2.7 Estructura organizacional**

En esta estructura se muestran los niveles jerárquicos, funciones existentes y su relación además indica las diferentes cadenas de mando y los canales de comunicación.

Para una efectiva administración y control de sus actividades, se contará con los siguientes órganos y unidades administrativas: Asamblea General, Junta Directiva, Administrador, Secretaria, Encargados de los Departamentos de Producción, de Finanzas y de Comercialización.

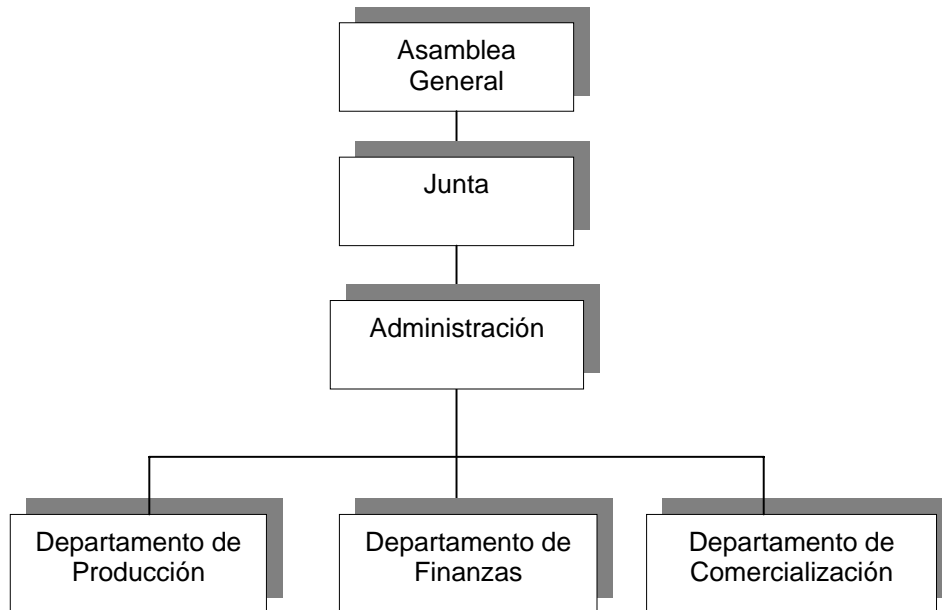
##### **4.2.7.1 Diseño organizacional**

A continuación se muestra la gráfica del diseño organizacional propuesto para el cultivo de sandía.

**Gráfica 7**  
**Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa**  
**Proyecto: Producción de Sandía**  
**Estructura Organizacional Propuesta**



### **Asociación Productores de Sandía Año 2002**



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

La gráfica anterior muestra como estará estructurada la Asociación de los Productores de Sandía en el Municipio.

#### **4.2.7.2 Sistemas de organización**

Según el tipo de organización propuesto, se utilizará el sistema de organización Lineal o Militar, aquí se transmite la autoridad en una sola línea, significa que cada individuo tiene un solo jefe o encargado de quien recibe órdenes y a quien le reporta. Se considera el más adecuado para la Asociación, porque se pueden observar claramente los niveles jerárquicos existentes, así como la autoridad y responsabilidad de cada puesto.

#### **4.2.7.3 Funciones básicas de las Unidades Administrativas**

Las funciones básicas serán realizadas por los mismos miembros de la Asociación, como sigue:

### **a) Asamblea General**

Tendrá como funciones principales las siguientes:

- Elaborar los objetivos y metas de la organización.
- Elegir a los miembros de la junta directiva
- Revisar los informes periódicos y anuales
- Revisar y aprobar el presupuesto

### **b) Junta Directiva**

Sus funciones son:

- Son los encargados de la dirección de la asociación
- Elaborar reglamentos y normas internas para el mejor funcionamiento
- Presidir las reuniones con la Asamblea general
- Dar seguimiento para el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas

### **c) Administración**

- Organizar al personal de la asociación
- Elaboración y presentación de informes
- Administrar los bienes de la organización
- Supervisar a los encargados de los departamentos
- Elaboración de programas de actividades diarias

### **d) Departamento de producción**

Las funciones de este departamento son:

- Planificar la adquisición de herramientas, insumos y lo necesario para la producción.
- Velar para que se cumpla el programa de producción y controlar la calidad del producto.
- Controlar al personal encargado de la producción.

- Programar las actividades a realizar.

#### **e) Departamento de finanzas**

Entre sus principales funciones están:

- Será el responsable de todos los aspectos financieros, como: manejo de fondos, adquisición de préstamos, etc.
- Recaudará y custodiará los fondos de la Asociación.
- Llevará al día los libros de cuentas.
- Rendirá informe mensual del flujo de efectivo.
- Elaborará y mantendrá actualizado un inventario de los bienes de la Asociación.

#### **f) Departamento de comercialización**

Sus funciones más importantes serán:

- Será el encargado de cumplir con los contratos adquiridos.
- Se encargará de pactar precios de entrega y venta.
- Buscará nuevos mercados.
- Supervisará la entrega final del producto.

### **4.3 RECURSO**

En este apartado se analizan los recursos necesarios con que debe contar la propuesta como: recursos humanos, físicos y financieros.

#### **4.3.1 Recursos humanos**

Los recursos humanos están formados por las personas que intervienen en determinado proceso. En la Asociación, dentro de los que se pueden mencionar: miembros de la asamblea general, la junta directiva, personal de administración, encargados de departamentos: producción, finanzas y ventas, (todos ellos formados por los mismos socios). Así como todas las personas que

de una u otra forma luchan por lograr los objetivos propuestos en la producción de sandía.

#### **4.3.2 Recursos físicos**

Dentro de los recursos físicos se encuentran: la maquinaria y equipo, las instalaciones, las herramientas, etc. que sean utilizados para la ejecución del proyecto.

#### **4.3.3 Recursos financieros**

Los recursos financieros son todos los recursos monetarios que van a servir para lograr las metas trazadas en la producción de sandía.

### **4.4 PROYECCION DE LA ORGANIZACION**

La Asociación propuesta deberá a contribuir con los asociados y con la comunidad en general, en los aspectos sociales, económicos y culturales.

#### **4.4.1 Social**

Dentro de los principios sociales de la Asociación están: Contribuir a la solución de problemas que afectan a la comunidad, como: desempleo, emigración, etc. así como procurar el mejoramiento social y económico de los miembros de la Asociación mediante un esfuerzo común.

#### **4.4.2 Económica**

La proyección económica es la principal actividad, por que a través de la comercialización de los productos, se obtendrá mejores precios de venta y menores precios en la compra de insumos.

La Asociación promoverá un sistema que permita descubrir nuevos mercados locales, regionales y nacionales para generar nuevas fuentes de trabajo para la población.

### **4.4.3 Cultural**

Como proyección cultural, la Asociación brindará asesoría constante a sus asociados, para desarrollar el nivel cognoscitivo y cultural de los mismos.

## **4.5 APLICACION DEL PROCESO ADMINISTRATIVO**

El proceso administrativo será analizado en sus diferentes etapas, como se describen a continuación

### **4.5.1 Planeación**

Consiste en fijar el curso de acción que ha de seguirse. Actualmente, los productores de sandía del Municipio planifican sus actividades en forma empírica, su registro diario basado en su experiencia, pero no de forma ordenada y concreta, sin dejar memoria de lo realizado.

Para tener una planeación eficaz los agricultores deben tomar en cuenta los puntos siguientes:

#### **4.5.1.1 Objetivos**

Los agricultores, por medio de la Asociación fijarán los objetivos necesarios para obtener los resultados deseados. Para ello deben establecerlos por escrito, estar claros de la diferencia entre objetivo y medio para alcanzarlo. Para elaborar objetivos eficaces deben clasificarse según área y tiempo.

#### **4.5.1.2 Políticas**

Los asociados deben poseer políticas que los orienten para tomar las mejores decisiones. Estas son las guías a seguir, pero debe tomarse en cuenta que

para que sean operantes y se cumplan deben fijarse por escrito, redactarse claramente, revisarse periódicamente, razonable y factible, además que este acorde a los objetivos trazados.

#### **4.5.1.3 Estrategias**

Para que la Asociación de Agricultores de Sandía sea todo un éxito debe contar con las estrategias necesarias para lograrlo, éstas son los cursos de acción que muestran la dirección a seguir, los recursos y esfuerzos de toda la organización.

#### **4.5.1.4 Presupuesto**

Así como toda organización formal y seria, la Asociación debe contar con el presupuesto necesario para cumplir con sus objetivos y metas trazados. Estos permiten al administrador ver claramente cual es el estado financiero de la asociación y con que cuenta para invertir y seguir trabajando. Los presupuestos además de ser instrumentos de planeación, son también instrumentos de control.

### **4.5.2 Organización**

La organización es la coordinación de todas las actividades de los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo aprovechamiento de sus recursos.

Según la investigación de campo realizada en el municipio de Agua Blanca, se determinó que no existe ningún tipo de organización que esté enfocada en la producción de sandía, porque los productores trabajan en forma independiente, aunque su forma de organización es de tipo familiar.

#### **4.5.2.1 División del trabajo**

Es la separación de tareas específicas de cada individuo que forme parte de la Asociación, de manera que cada persona tendrá sus propias responsabilidades y tareas a realizar.

#### **4.5.2.2 Estructura organizacional**

La estructura organizacional es el número de personas que intervienen en la formación de la Asociación de Productores de Sandía del Municipio.

#### **4.5.2.3 Jerarquización**

La jerarquización es ordenar a las personas por rango, es decir por niveles operativos y responsabilidades según los integrantes de la organización.

#### **4.5.2.4 Funciones**

Es el conjunto de responsabilidades delegadas a un puesto administrativo. En cuanto a la Asociación se darán funciones específicas a cada persona que forma parte de dicha organización para obtener los resultados deseados.

#### **4.5.2.5 Departamentalización**

Es un método adecuado de arreglar las actividades y comprende la división de las funciones. La departamentalización en la asociación podrá realizarse de forma numérica, por tiempo, por funciones, por clientes, etc.

#### **4.5.3 Integración**

Es la función que el administrador utiliza para elegir los recursos necesarios y ejecutar los planes previamente establecidos.

En el caso del Municipio objeto de estudio, actualmente la integración de los recursos humanos, materiales y financieros es deficiente, ya que lo realizan de forma empírica, cuando la mejor opción de los agricultores es agruparse para tener mejores oportunidades dentro del mercado.

#### **4.5.4 Dirección**

La dirección es el elemento de la administración que logra la realización efectiva de todo lo planeado.

La dirección de la Asociación de Productores de Sandía estará a cargo del Administrador, quien tendrá a su cargo la toma de decisiones y de dar lineamientos a los demás miembros.

#### **4.5.4.1 Liderazgo**

El liderazgo de la Asociación estará a cargo del Administrador, por ser él la autoridad máxima de la organización.

#### **4.5.4.2 Comunicación**

Es el proceso por medio del cual se transmite y percibe un mensaje. Los tipos de comunicación que se utilizarán son: formal, oral, escrito etc.

#### **4.5.4.3 Supervisión**

Consiste en guiar al personal para que las actividades se realicen adecuadamente. A través de la supervisión se conducen los recursos humanos a la realización de los objetivos.

#### **4.5.4.4 Motivación**

Esta es la labor mas importante de la dirección, a la vez que es la más compleja, pues a través de ella se pueden lograr todos los objetivos y metas propuestos. En la Asociación la motivación se realizara a través del pago de incentivos así como en la repartición de ganancias.

#### **4.5.5 Control**

El proceso del control lo lleva a cabo el Productor de una manera informal. No existe un control por escrito de las actividades planeadas, aunque si realizan un control con respecto a las selección de las semillas hasta la cosecha, pero todo lo realizan únicamente basados en su experiencia.



#### **4.5.5.1 Control de calidad**

Siendo el control de calidad una de los principales controles en la producción de la industria moderna, se deberá tomar muy en cuenta para la producción de sandía y lograr así ser competitivos en el mercado.

#### **4.5.5.2 Control Administrativo**

Es de suma importancia implementar un control dentro de la administración de la Asociación, en todos los departamentos y áreas para que puedan lograrse de manera eficiente los objetivos trazados.

#### **4.5.5.3 Control Financiero**

Uno de los controles de mucha importancia es el control financiero. Los directivos de la Asociación de Productores de Sandía deberán llevar un estricto control financiero para lograr sus metas y obtener los ganancias proyectadas, así como gastar únicamente lo presupuestado.

## CONCLUSIONES

Según la investigación de campo realizada en el municipio de Agua Blanca, Jutiapa, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Según datos obtenidos en la investigación de campo, se determinó que el municipio de Agua Blanca, es apto para la crianza y engorde de ganado bovino, por su ubicación geográfica.
2. Según datos recopilados en el Municipio, se concluye que uno de los problemas más fuertes por los que esta pasando el lugar, es la falta de agua potable, por no poseer la tecnología y la ayuda necesaria, por lo que la crianza y engorde de ganado bovino se hace difícil de realizar.
3. El municipio de Agua Blanca cuenta con las condiciones adecuadas para el cultivo de sandía, por lo que se propone realizar un proyecto de Producción de sandía.
4. Al realizar la investigación de campo, se determinó que no existe producción de sandía y por ende no existe ninguna organización empresarial que planifique, organice, dirija, supervise y controle la explotación de dicho fruto.

## RECOMENDACIONES

A continuación se presentan las recomendaciones necesarias como una posible solución a los problemas detectados durante la investigación.

1. Que la Asociación de ganaderos del Municipio, solicite ayuda al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación para que por medio de sus programas de desarrollo agrícola brinden asesoría sobre el uso y manejo de la producción y venta de ganado bovino, así como sugerir la tecnología adecuada para el aprovechamiento de los recursos naturales que poseen.
2. Que los productores se organicen y por medio de la Municipalidad soliciten a países como Japón, quienes colaboran con proyectos de mini riego, para que contribuyan en la construcción de pozos y dotación de bombas de agua.
3. Que los agricultores diversifiquen la producción agrícola del Municipio, a través de formar grupos de productores que estén interesados en diversificar su producción de maíz a sandía, obteniendo así nuevos y mejores ingresos.
4. Que los agricultores, agrupados en una Asociación de Productores, implementen el proyecto de producción de sandía, mejorando sus técnicas y así obtengan mejores resultados en su cosecha.

**ANEXO**

## **INTRODUCCIÓN**

A continuación se presenta el Manual de Organización, donde se detallan los distintos puestos que van a formar parte de la Asociación de Productores de Sandía en la aldea Guayabillas, municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa.

## **ANTECEDENTES**

El Manual de Organización es una innovación en el municipio de Agua Blanca, puesto que no existe ninguna organización que se dedique a la producción de sandía como fuente productiva generadora de trabajo e ingresos para la población.

## **PROPOSITOS Y CONTENIDO DEL MANUAL**

El propósito fundamental es proveer un instrumento administrativo eficaz, que ayuda a la mejor organización de los agricultores de sandía, para obtener mejores ingresos de su actividad productiva.

## **PRESENTACION A FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS**

El manual de organización constituye uno de los instrumentos administrativos de mucha utilidad para la mejor administración de cualquier empresa, así como para todo el personal.

## **VIGENCIA DEL MANUAL DE ORGANIZACIÓN**

El presente manual tiene vigencia a partir del 01 de enero 2004 al 31 de diciembre 2009.

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Cargo de Presidente</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 03/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del cargo:                      Presidente</p> <p>Ubicación Administrativa:            Junta Directiva</p> <p>Inmediato Superior:                   Asamblea General</p> <p>Subalternos:                            Encargados de departamentos</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza:                            Representa la posición de máxima jerarquía dentro de la Asociación, de cuyo desempeño depende el logro de los objetivos propuesto.</p> <p>Atribuciones:                           Representar legalmente a la Asociación. Elegir y nombrar al administrador. Aprobar los planes de administración.</p> <p>Relaciones de Trabajo:               Asamblea general, miembros de la junta directiva, Administrador y departamentos de comercialización, ventas y producción.</p> <p>Autoridad:                               Autoridad sobre el administrador, los departamentos y representantes de distintas comisiones.</p> <p>Responsabilidad:                       Cumplir y hacer cumplir los derechos, obligaciones de cada integrante de la organización, los planes, metas y objetivos trazados para lograr el éxito de la Asociación.</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación:                               Título a nivel medio</p> <p>Experiencia:                             Mínima de un año en puesto similar</p> <p>Habilidades y destrezas:             Habilidad para dirigir personas, acostumbrado a trabajar para</p>		

alcanzar objetivos.

Otros Requisitos:

Conocimientos generales de administración

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Cargo de Vice-presidente</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 05/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del cargo: Vice-presidente</p> <p>Ubicación Administrativa: Junta Directiva</p> <p>Inmediato Superior: Asamblea General</p> <p>Subalternos: Administrador y encargados de departamentos</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Asistente de la máxima jerarquía dentro de la Asociación</p> <p>Atribuciones: Asistir y sustituir en su ausencia al presidente de la junta</p> <p>Relaciones de trabajo: Con los miembros de la Junta Directiva, Asamblea general, encargados de los departamentos y producción, comercialización y contabilidad</p> <p>Autoridad: Toma de decisiones en la ausencia del presidente</p> <p>Responsabilidad: Apoyar al presidente en las diferentes actividades que se realicen en la Asociación</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación: Título a nivel medio</p> <p>Experiencia: Mínimo un año de experiencia en puesto similar</p> <p>Habilidades y Destrezas: Habilidad para dirigir personal y toma de decisiones</p> <p>Otros requisitos: Conocimientos de administración</p>		



<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Cargo de Vocal</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 06/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del cargo:                   Vocal</p> <p>Ubicación Administrativa:       Junta Directiva</p> <p>Inmediato Superior:               Asamblea General</p> <p>Subalternos:                       ninguno</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza:                         Forma parte de la junta directiva de la Asociación</p> <p>Atribuciones:                       Asistir y sustituir a cualquier puesto cuando sea necesario</p> <p>Relaciones de Trabajo:            Con los miembros de la Asamblea general, con el presidente el vicepresidente, el secretario y con los encargados de cada departamento</p> <p>Autoridad:                         La que la junta directiva quiera otorgarle</p> <p>Responsabilidad:                    Es responsable por apoyar en el cumplimiento de las metas y objetivos trazados por la presidencia</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación:                         Título a nivel medio</p> <p>Experiencia:                        Minímo un año de experiencia en puesto similar</p> <p>Habilidades y destrezas:         Habilidad para dirigir y para la toma de decisiones</p> <p>Otros requisitos:                    Conocimientos generales de una Asociación</p>		

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Puesto de Administrador</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 08/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del puesto: Administrador</p> <p>Ubicación Administrativa: Administración</p> <p>Inmediato Superior: Junta Directiva</p> <p>Subalternos: Encargados de los departamentos de producción, contabilidad y comercialización</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Representa un puesto administrativo de nivel superior</p> <p>Atribuciones: Apoyar directamente a la junta directiva. Presentar informes de las actividades realizadas. Administrar todos los bienes de la Asociación. Elaborar el programa de las actividades a realizar. Supervisa y dirige a los encargados de los departamentos</p> <p>Relaciones de trabajo: Con la Junta Directiva, con el personal de los departamentos</p> <p>Autoridad: Para la toma de decisiones en beneficio de la Asociación y coordinar actividades varias con los encargados de los departamento de producción, contabilidad y comercialización</p> <p>Responsabilidad: Organizar al personal de la Asociación para la mejor realización de las actividades y el cumplimiento de las metas</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación: 3er. Año en Administración de empresas</p> <p>Experiencia: Mínimo un año de experiencia de puesto similar</p>		

Habilidades y destrezas:      Habilidad para el trabajo en equipo y toma de decisiones

Otros requisitos:                Conocimientos en contabilidad, computación y agricultura

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Puesto de Encargado de Producción</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 10/12
<p><b><u>I. Identificación</u></b></p> <p>Titulo del puesto: Encargado de Producción</p> <p>Ubicación Administrativa: Departamento de Producción</p> <p>Inmediato Superior: Administrador</p> <p>Subalternos: Ninguno</p>		
<p><b><u>II. Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Es un puesto que apoya a la administración en el control de la producción de sandía</p> <p>Atribuciones: Supervisar y controlar la producción</p> <p>Relaciones de trabajo: Con el administrador, los encargados de los otros departamentos y los agricultores</p> <p>Autoridad: La que la Administración le otorgue</p> <p>Responsabilidad: Supervisar la producción</p>		
<p><b><u>III. Especificación</u></b></p> <p>Educación: 3o. Básico</p> <p>Experiencia: Mínima un año en cultivo, supervisión y/o control de sandía</p> <p>Habilidades y destrezas: Don de mando, destreza para tratar con agricultores</p> <p>Otros requisitos: Amplio conocimiento en el cultivo de sandía</p>		

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Puesto de Contabilidad</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 11/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del puesto: Contador</p> <p>Ubicación Administrativa: Departamento de Finanzas</p> <p>Inmediato Superior: Administrador</p> <p>Subalternos: Ninguno</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Es un puesto de apoyo a la administración, con los datos contables necesarios para la correcta toma de decisiones</p> <p>Atribuciones: Manjeo de fondos, (caja chica, emisión de cheques). Llevar libros contables, contabilización diaria de los movimientos de la asociación. Pago a proveedores. Recepción de pagos de clientes</p> <p>Relaciones de trabajo: Administrador, encargados de los departamentos de producción, comercialización y proveedores</p> <p>Autoridad: Según la otorgada por el administrador</p> <p>Responsabilidad: Llevar el control financiero y contable de la asociación</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación: Título de Perito Contador</p> <p>Experiencia: Mínima de un año en puesto similar</p> <p>Habilidades y destrezas: Conocimientos de leyes fiscales y habilidad numérica</p> <p>Otros requisitos: Conocimientos excel</p>		

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Cargo de Secretario</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 07/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p><b>Título del puesto:</b> Secretario</p> <p>Ubicación Administrativa: Junta Directiva</p> <p>Inmediato Superior: Asamblea General</p> <p>Subalternos: Ninguno</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Es un puesto de apoyo a la Junta Directiva</p> <p>Atribuciones: Levantar actas de las reuniones de la Junta Directiva</p> <p>Relaciones de trabajo: Presidente, Vicepresidente y vocals</p> <p>Autoridad: La que la Junta directiva le otorgue</p> <p>Responsabilidad: Llevar el control de las reuniones y los temas tratados en las mismas</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación: 3o. Básico</p> <p>Experiencia: No indispensable</p> <p>Habilidades y destrezas: Habilidad ortográfica, destreza para escribir a máquina</p> <p>Otros requisitos: Conocimientos en computación</p>		

<b>Asociación Productores de Sandía</b>	<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción Técnica del Puesto de encargado de comercialización</b>
<b>Elaborado por:</b> Abanindra de De León	<b>Fecha:</b> 31-Oct-02	<b>Hojas:</b> 12/12
<p><b>I. <u>Identificación</u></b></p> <p>Titulo del puesto: Encargado de comercialización</p> <p>Ubicación Administrativa: Departamento de Finanzas</p> <p>Inmediato Superior: Administrador</p> <p>Subalternos: Ninguno</p>		
<p><b>II. <u>Descripción</u></b></p> <p>Naturaleza: Puesto de apoyo a la administración en la comercialización de la sandía</p> <p>Atribuciones: Encargado de pactar los mejores precios con los compradores del cultivo, así como buscar mercados.</p> <p>Relaciones de trabajo: Con el administrador, con los encargados de los demás departamentos, clientes y supervisar la entrega final al comprador</p> <p>Autoridad: La que el administrador le otorgue</p> <p>Responsabilidad: Apertura mercados y mejores oportunidades para el producto</p>		
<p><b>III. <u>Especificación</u></b></p> <p>Educación: 3o. Básico</p> <p>Experiencia: Mínima un año en puesto similar</p> <p>Habilidades y destrezas: Destreza para las ventas y habilidad para el cierre de las mismas</p> <p>Otros requisitos: Conocimientos en la producción de sandía</p>		

## BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR CATALÁN, JOSÉ ANTONIO, Metodología de la Investigación para los Diagnósticos Socioeconómicos. EPS. Facultad de Ciencias Económicas, USAC. Guatemala 2002. 44 pp.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA. Código De Trabajo. Decreto 1441 reformado por los decretos 1486, 1618 y 64-92 del Congreso de la República de Guatemala, incluye salarios mínimos y otras leyes laborales. Ediciones Legales Comercio e Industria año 2002. 216 pp.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA. Tercer Censo Nacional Agropecuario. Guatemala 1979. Tomo I, 408 pp. Tomo II, 399 pp. Tomo III, 320 pp.

EDITORIAL OCÉANO, ENCICLOPEDIA OCÉANO, Producción Ganadera, México DF. 2002. pp. 226

FACULTAD DE HUMANIDADES, UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA. Seminario Agua Blanca. Evaluación Socioeconómica en sus 100 Años de Historia, Jutiapa 1988, 70 pp.

INSTITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL. Diccionario Geográfico Nacional. Guatemala 1978. Tomo I, 833 pp.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. III Censo Agropecuario 1979; X Censo de Población 1994 y XI Censo de Población 2002, Departamento de Jutiapa. Guatemala. 131 pp.



KOONTZ HAROLD, HEINZ WEIHRICH. Administración. Novena Edición Editorial McGraw-Hill. México, 1990. 753 pp.

MENDOZA, GILBERTO Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2ª. Edición, San José Costa Rica 1995. 43 pp.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN. Manual del Cultivo de Sandía . Guatemala 1998. 176 pp.

SANDOVAL Y SANDOVAL, MARÌA ENMA. Monografía del Municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, Guatemala. 111 pp.

SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO NACIONAL DE PLANIFICACIÓN ECONÒMICA, SEGEPLAN. Elaboración De Proyectos. Guatemala 2001. 194 pp.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Material de Apoyo para el Seminario General de EPS., Acuerdo de Paz. Guatemala 2002. 58 pp.

