

**MUNICIPIO DE COMAPA
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

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

CARLOS ALFREDO ESTRADA QUINTANILLA

TEMA GENERAL

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

**MUNICIPIO DE COMAPA
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

TEMA INDIVIDUAL

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

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2004**

2004

(c)

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

COMAPA – VOLUMEN

2-53-75-AE-2004

Impreso en Guatemala, C.A.

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

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

**MUNICIPIO DE COMAPA
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

CARLOS ALFREDO ESTRADA QUINTANILLA

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

**LICENCIADO
Guatemala, agosto de 2004**

DEDICO ESTE ACTO

- A DIOS:** Por su infinita misericordia y haberme permitido alcanzar esta anhelada meta.
- A MIS PADRES:** Bernabé Estrada Lara y Dorotea Quintanilla Ramos. Agradecimiento infinito por todo el apoyo y confianza que me brindaron en todo momento y por la crianza que me dieron.
- A MI ESPOSA:** Hayda Yolanda Estrada Escobar de Estrada
Por su confianza, comprensión y mucha paciencia en este largo camino.
- A MIS HIJOS:** Carlos Stevenson y Dorothy Graciela
Que mi superación sea un ejemplo en sus vidas.
- A MIS HERMANOS:** Efraín, Roberto, René, Obdulio, Marvin, Sergio Armando, Ana Patricia y Sandra Mariela. Gracias por todo el apoyo.
- A MIS SOBRINOS:** Vanesa, Navi Lourdes, Yosimar, Cindy Juliana, Aldair, Marjory Daniela, Marvin Fernando, Kelly, Cinthya, y Christopher. Con mucho cariño.
- A MIS TIOS:** Agradecimiento infinito
- A TODA MI FAMILIA:** Mi amor y respeto para siempre.
- A MIS AMIGOS:** Melvin Illescas, Rolando Corado, Sergio Orellana, Frank Barrios, Jorge Gómez, Jorge Flores, Enio Gómez y Rogelio Hernández. Gracias por sus consejos y su apoyo.
- A MIS COMPAÑEROS DE TRABAJO:** Agradecimiento infinito por su apoyo incondicional.
- A LA INSTITUCIÓN DONDE TRABAJO:** Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF). Agradecimiento especial.
- A USTED ESPECIALMENTE:** Que Dios lo bendiga.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
CARACTERIZACIÓN DEL MUNICIPIO	
1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS	1
1.2.1 Localización y extensión territorial	2
1.2.2 Condiciones climatológicas	2
1.2.3 Suelos	2
1.2.4 Orografía	5
1.2.5 Hidrografía	5
1.3 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	6
1.3.1 Población y sexo	6
1.3.2 Población urbana y rural	8
1.3.3 Población económicamente activa	9
1.4 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	10
1.4.1 División política	10
1.4.2 División administrativa	11
1.5 INFRAESTRUCTURA	11
1.5.1 Vías de comunicación	12
1.5.1.1 Telecomunicaciones	12
1.5.2 Medios de transporte	12
1.6 SERVICIOS	13
1.6.1 Estatales	13
1.6.1.1 Salud	13
1.6.1.2 Educación	14
1.6.1.3 Seguridad	16
1.6.1.4 Otros	16
1.6.2 Municipales	16
1.6.2.1 Agua	16
1.6.2.2 Drenajes	18
1.6.2.3 Letrinas	18
1.6.2.4 Servicio de extracción de basura	19

1.6.2.5	Mercado	20
1.6.2.6	Estadio municipal	20
1.6.3	Privados	20
1.6.3.1	Energía eléctrica	21
1.6.3.2	Alumbrado público	22
1.6.3.3	Educación privada	23
1.6.3.4	Otros servicios	23
1.7	FACTOR TIERRA	25
1.7.1	Tenencia	25
1.7.2	Concentración	28
1.7.3	Uso actual y potencial	30

CAPÍTULO II

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FRIJOL

2.1.	SITUACIÓN ACTUAL	31
2.1.1	Proceso de comercialización	31
2.1.1.1	Concentración	32
2.1.1.2	Equilibrio	32
2.1.1.3	Dispersión	32
2.1.2	Análisis del proceso de comercialización	33
2.1.2.1	Análisis institucional	33
2.1.2.2	Análisis estructural	34
2.1.2.3	Análisis funcional	36
2.1.3	Operaciones de comercialización	38
2.1.3.1	Canales de comercialización	38
2.1.3.2	Márgenes de comercialización	39
2.1.3.3	Factores de diferenciación	41
2.2	COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA	41
2.2.1	Proceso de comercialización	42
2.2.1.1	Concentración	42
2.2.1.2	Equilibrio	42
2.2.1.3	Dispersión	43
2.2.2	Operaciones de comercialización	43
2.2.2.1	Canales de comercialización	43
2.2.2.2	Márgenes de comercialización	44
2.2.2.3	Factores de diferenciación	45

2.3	ANÁLISIS COMPARATIVO	46
2.4	APLICACION DE LA COMERCIALIZACIÓN	48
2.4.1	Precios	48
2.4.2	Ventas	48
2.4.3	Distribución	49
2.4.4	Cobros	49

CAPÍTULO III

ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FRIJOL

3.1	ORGANIZACIONES EXISTENTES	50
3.1.1	Sociales	50
3.1.2	Productivas	52
3.2	ORGANIZACIÓN PROPUESTA	52
3.2.1	Tipo de organización	53
3.2.2	Justificación	53
3.2.3	Objetivos	53
3.2.4	Funciones	55
3.2.5	Recursos	55
3.2.5.1	Humanos	55
3.2.5.2	Físicos	55
3.2.5.3	Financieros	56
3.3	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	58
3.3.1	Diseño organizacional	58
3.3.2	Sistema de organización	59
3.3.3	Funciones básicas de las unidades administrativas	59
3.4	REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	62
3.4.1	Localización	62
3.4.2	Operación	62
3.4.3	Distribución en planta	63
3.4.4	Relaciones operacionales y contractuales	65
3.5	PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	65
3.5.1	Social	65
3.5.2	Económica	65
3.5.3	Cultural	66
3.6	SOPORTE DE LA ORGANIZACIÓN	66
3.6.1	Legal	66
3.6.2	Mercadológico	67

3.6.3	Técnico	67
3.6.4	Financiero	68
3.6.5	Administrativo	68

CAPÍTULO IV

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HUEVOS

4.1.	IDENTIFICACIÓN	69
4.2	OBJETIVOS	69
4.2.1	General	69
4.2.2	Específicos	70
4.3	JUSTIFICACIÓN	70
4.4	ESTUDIO DE MERCADO	71
4.4.1	Producto	71
4.4.2	Oferta	72
4.4.3	Demanda	73
4.4.4	Precio	77
4.4.5	Comercialización	77
4.5	ESTUDIO TÉCNICO	81
4.5.1	Localización	81
4.5.2	Tamaño	81
4.5.3	Recursos	82
4.5.4	Proceso productivo	82
4.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	83
4.6.1	Organización propuesta	84
4.6.2	Justificación de la propuesta	84
4.6.3	Objetivos de la organización	84
4.6.4	Diseño organizacional	85
4.6.5	Funciones básicas de las unidades administrativas	85
4.7	ESTUDIO FINANCIERO	87
4.7.1	Inversión fija	88
4.7.2	Inversión en capital de trabajo	90
4.7.3	Inversión total	91
4.7.4	Plan de financiamiento	91
4.7.5	Estados financieros proyectados	92
4.8	EVALUACIÓN	105
4.8.1	Evaluación financiera	105

4.8.2 Evaluación Social	108
CONCLUSIONES	109
RECOMENDACIONES	111
ANEXOS	
• Manual de organización	
• Manual de normas y procedimientos	
BIBLIOGRAFÍA	

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1.	Municipio de Comapa - Jutiapa Distribución y proyección de la población por sexo Censo 1994 y encuesta 2002	7
2.	Municipio de Comapa - Jutiapa Distribución de la población por edad. Censo 1994 y Encuesta 2002	8
3.	Municipio de Comapa - Jutiapa Distribución de la población por área urbana y rural Censo 1994 y encuesta 2002	9
4.	Municipio de Comapa – Jutiapa Distribución de la población económicamente activa Censo 1994 y encuesta 2002	10
5.	Municipio de Comapa – Jutiapa Niveles de escolaridad de la población de siete años y más Año: 2002	15
6.	Municipio de Comapa – Jutiapa Cobertura de servicio de agua por área Año: 2002	17
7.	Municipio de Comapa – Jutiapa Cobertura de letrización por centro poblado Año: 2002	19
8.	Municipio de Comapa – Jutiapa Cobertura de servicio de energía eléctrica por área Año: 2002	21
9.	Municipio de Comapa – Jutiapa Tarifa de cobro de energía eléctrica Año: 2002	22
10.	Municipio de Comapa – Jutiapa Unidades empresariales del sector servicios Año: 2002	24

11.	Municipio de Comapa –Jutiapa Distribución de fincas y su extensión por tamaño Censo Año: 1979	26
12.	Municipio de Comapa – Jutiapa Distribución de fincas y su extensión por tamaño Encuesta Año: 2002	26
13.	Municipio de Comapa – Jutiapa Tenencia de la tierra Año: 1979	27
14.	Municipio de Comapa – Jutiapa Tenencia de la tierra Año: 2002	28
15.	Municipio de Comapa – Jutiapa Concentración de la tierra por tamaño de finca Según censo, Año: 1979	29
16.	Municipio de Comapa – Jutiapa Concentración de la tierra por tamaño de finca Según encuesta, Año: 2002	29
17.	Municipio de Comapa – Jutiapa Uso de la tierra por sector productivo Año: 2002	30
18.	Municipio de Comapa – Jutiapa Márgenes de comercialización por quintal de frijol Año: 2002	40
19.	Municipio de Comapa – Jutiapa Márgenes de comercialización propuestos por quintal De frijol Año: 2002	45
20.	Municipio de Comapa – Jutiapa Comparación de márgenes de comercialización Actuales y propuestos producción de frijol Año: 2002	47
21.	Municipio de Comapa – Jutiapa Comités vigentes con acta de constitución Año: 2002	51

22.	Municipio de Comapa – Jutiapa Recursos Financieros Comité agrícola producción de frijol	57
23.	Municipio de Comapa – Jutiapa Oferta histórica y proyectada, Producción de huevos Período 1997 - 2006	72
24.	Municipio de Comapa – Jutiapa Demanda histórica y proyectada Período 1997 - 2006	73
25.	Municipio de Comapa – Jutiapa Consumo aparente Período 1997 - 2006	75
26.	Municipio de Comapa – Jutiapa Demanda insatisfecha Período 1997 - 2006	76
27.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Inversión fija Año: 2002	89
28.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Inversión en capital de trabajo Año: 2002	90
29.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Inversión total Año: 2002	91
30.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Estado de costo directo Año: 2002	93
31.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Estado de costo de producción Proyectado a cinco años Año: 2002	94

32.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Estado de resultados Proyectado a un año Año: 2002	96
33.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Estado de resultados Proyectado a cinco años Año: 2002	98
34.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Presupuesto de caja Primer año, Año: 2002	100
35.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Presupuesto de caja Proyectado a cinco años Año: 2002	102
36.	Municipio de Comapa – Jutiapa Producción de huevos. Balance general Proyectado a cinco años Año: 2002	104

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1.	Municipio de Comapa - Jutiapa Canales de Comercialización, producción de frijol Año: 2002	39
2.	Municipio de Comapa - Jutiapa Canales de Comercialización propuestos Producción de frijol, Año: 2002	44
3.	Municipio de Comapa - Jutiapa Organigrama del comité agrícola Producción de frijol, Año: 2002	58
4.	Municipio de Comapa - Jutiapa Distribución de planta, Comité Agrícola Producción de frijol Año: 2002	64
5.	Municipio de Comapa - Jutiapa Canales de Comercialización propuestos Producción de huevos, Año: 2002	80
6.	Municipio de Comapa – Jutiapa Organigrama propuesto, Cooperativa Avícola Año: 2002	85
7.	Municipio de Comapa – Jutiapa Punto de equilibrio, Cooperativa Avícola Año: 2002	107

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1.	Municipio de Comapa - Jutiapa Agrupamiento de clases agrológicas Año: 2002	4

INTRODUCCIÓN

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, contempla dentro del plan de estudios, la práctica del Ejercicio Profesional Supervisado, -EPS- como método de evaluación final, previo a obtener el título de Administrador de Empresas, Contador Público y Auditor y Economista.

Dicho método de evaluación tiene como propósito que el estudiante proponga alternativas de solución a los diferentes problemas de carácter, contable, financiero y administrativo que afectan al país y contribuir así a uno de los principales fines de la Universidad, como lo es poner a disposición de la comunidad más necesitada, los conocimientos adquiridos en las aulas por los futuros profesionales de las ciencias económicas.

Dentro de este marco, se eligió el tema individual de investigación “Organización Empresarial y Comercialización. (Producción de Frijol)”.

El informe que se presenta se deriva en forma integral del resultado de la investigación que se realizó en el municipio de Comapa departamento de Jutiapa durante el mes de octubre del año 2,002.

Entre los objetivos generales de la investigación están:

- a. Realizar investigaciones directas que permitan el conocimiento real y objetivo de los problemas socioeconómicos del Municipio.
- b. Analizar los tipos de organizaciones existentes así como las formas de comercialización de cultivos agrícolas específicamente del frijol.

Dentro de los objetivos específicos se encuentran:

- a. Conocer la organización utilizada para la producción de frijol así como la forma de comercializar el producto.
- b. Orientar al agricultor en el uso conveniente de la tecnología que requieren los cultivos para un mejor rendimiento en la producción.
- c. Identificar las áreas adecuadas para la siembra de los diferentes cultivos a través de una selección y ponderación de opciones.
- d. Proporcionar la información financiera de costos e ingresos que permita establecer la realidad del proyecto.
- e. Facilitar la información para la obtención de créditos, su forma de pago y las garantías para los mismos.

La metodología utilizada para la elaboración del presente informe se basa en la observación, encuestas y entrevistas para lo cual se llevó a cabo las actividades siguientes:

Un seminario general de preparación a los estudiantes de -EPS-, integración de grupos de trabajo para realizar la investigación de campo y recopilación documental, conferencias impartidas por catedráticos y profesionales invitados, expertos cada uno en temas de mucho interés.

Seminario específico para el área de Administración de Empresas, así como visita preliminar al lugar objeto de estudio, la cual sirvió para determinar los elementos indispensables a tomar en cuenta en la elaboración del Plan de Trabajo y la Boleta de Encuesta. Este consistió en la organización y distribución del trabajo a realizar tanto de campo como de gabinete.

El trabajo de campo se inicia con visita preliminar de cinco días al Municipio asignado con el propósito de conocer costumbres y necesidades de la

población, autoridades civiles, instituciones públicas, privadas y agricultores para así presentar planes de trabajo de posibles proyectos de inversión.

En esta actividad participan estudiantes de los seminarios específicos de Economía, Contaduría Pública y Auditoría y Administración de Empresas.

Posteriormente una estadía en el lugar, donde se realizó el estudio del 1 al 31 de octubre del año 2002, donde se obtuvo información necesaria para analizarla, tabularla y que sirva de base para elaborar el informe General e Individual.

El trabajo de gabinete se inició en el mes siguiente, el cual consistió en la tabulación de datos, análisis crítico de la información recabada y preparación del informe de acuerdo a los conocimientos y herramientas en elaboración de diagnósticos.

El presente informe está estructurado en cuatro capítulos:

El primero comprende: antecedentes, aspectos geográficos, demográficos, división político administrativa, infraestructura, servicios y factor tierra.

El capítulo segundo se refiere a la comercialización de la producción, situación actual, comercialización propuesta, análisis comparativo y aplicación de la comercialización

En el capítulo tercero se da a conocer lo que abarca la organización de la producción de frijol; organizaciones existentes, organización propuesta, estructura administrativa, requerimientos de la organización, proyección de la organización y el soporte de la misma.

El último capítulo gira alrededor de la propuesta de inversión; identificación del producto, sus objetivos, justificación, aspectos como: análisis de mercado, técnicos, financieros, administrativo-legales y su respectiva evaluación.

Además en él se incluyen las conclusiones, recomendaciones y anexos así como la bibliografía consultada para tal fin.

CAPÍTULO I

CARACTERIZACIÓN DEL MUNICIPIO

El contenido de este capítulo da a conocer aspectos históricos, geográficos, poblaciones, infraestructura, servicios, factor tierra, organizaciones productivas, así como las actividades económicas que se realizan en el municipio de Comapa.

1.1 ANTECEDENTES

El nombre de Comapa se deriva del Náhuatl Comalli, que significa comal o bien Comitl que quiere decir olla, Atl agua y pan, que indica lugar, por lo que puede interpretarse como lugar donde se encuentra el comal u olla de agua.

Oficialmente Comapa apareció durante la primera década del siglo XIX, con categoría de pueblo, dependiente del curato de Jutiapa, aunque ya a mediados del siglo XVII se mencionaba al actual pueblo que pertenecía al entonces corregimiento de Guazacapán.

Por decreto del 23 de febrero de 1848 que dividió al departamento de Mita en tres distritos para su mejor administración, Comapa pasó a formar parte del distrito de Jutiapa y conforme al decreto del 8 de mayo de 1,852, este Municipio quedó distribuido político-administrativa en 7 pueblos, 9 aldeas y 46 caseríos.¹

1.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Estos aspectos se refieren a la ubicación, distribución, tamaño, colindancias y características que se manifiestan en la superficie del área objeto de estudio.

¹ Secretaría General de Planificación -SEGEPLAN- Aspectos Territoriales de Jutiapa. Revista año 2000. pág. 11.

1.2.1 Localización y extensión territorial

“Comapa se encuentra situado en la parte sur-este del departamento de Jutiapa. Se localiza en la latitud de 14°06’41” y en la longitud de 89°54’52” del Meridiano de Greenwich.²” Limita al norte con el municipio de Jutiapa, al sur con la República de El Salvador, al este con los municipios de El Adelanto y Zapotitlán y al oeste con el municipio de Jalpatagua. La distancia del Municipio a Cabecera Departamental es de 41 kilómetros y a la ciudad capital de 129 kilómetros.

El Municipio cuenta con una extensión territorial de 132 kilómetros cuadrados y se encuentra a una altura de 1,250 metros sobre el nivel del mar.

1.2.2 Condiciones climatológicas

El clima que prevalece es templado–semifrío, ya que la temperatura es de 22.7° a 32.1° centígrados. El régimen de lluvias es de corta duración, por lo que influye grandemente en la composición y fisonomía de la vegetación. La precipitación pluvial oscila entre 500 a 855 milímetros cúbicos anuales. Este Municipio pertenece a la zona de vida bosques secos tropicales, playas del río Paz, que se encuentran ubicadas en la aldea Estanzuela y río Pululá, en el caserío El Tempisque.

1.2.3 Suelos

“Se ha definido el suelo, como la capa de material mineral y orgánico que cubre la superficie de la Tierra y en donde penetran las raíces de las plantas y toman los alimentos que les son necesarios para su nutrición³”.

² Instituto Nacional de Geografía Diccionario Geográfico Nacional. Tomo I. Págs. 94 y 95.

³ Marco Antonio Curley G., Marco Tulio Urizar M. Recursos Naturales Renovables. Primera edición. Guatemala, Mayo 1980. Editorial José de Pineda Ibarra. Pág. 52.

Los suelos del Municipio son de material madre, de lava máfica, relieve irregular, drenaje interno regular, con suelo de color café oscuro, textura y consistencia arcillosa friable, con un espesor aproximado de 15 a 25 centímetros. Se considera que aproximadamente el 40 por ciento es apto para el cultivo de productos agrícolas y el 60 por ciento restante es de vocación forestal y de pastizales por ser en su mayoría 75 por ciento quebrado, 20 por ciento ondulado y solamente el 5 por ciento es plano.

El subsuelo es de color café rojizo y de consistencia friable, textura arcillosa, con un espesor aproximado de 100 a 150 centímetros.

La siguiente tabla muestra la cuantificación de los suelos del Municipio de acuerdo a la clasificación agrológica:

Tabla 1
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Agrupamiento de clases agrológicas
Año: 2002

Clase	Vocación
III	Tierras cultivables, tienen medianas limitaciones para producción agrícola, aptas para cultivos en riego y cultivos muy rentables, relieve plano a ondulado o suavemente inclinado, productividad mediana con prácticas intensivas de manejo.
IV	Tierras cultivables con severas limitaciones permanentes, con relieve ondulado o inclinado, aptas para pastos y cultivos perennes, productividad de mediana a baja con prácticas intensivas de manejo.
VI	Tierras no cultivables, salvo para algunos cultivos perennes, principalmente para producción forestal. Tiene factores limitantes muy severos: relieve, profundidad y rocosidad, Relieve ondulado fuerte o quebrado y fuerte.
VII	Tierras no cultivables, aptas solamente para fines de producción forestal, relieve quebrado con pendientes muy inclinadas.

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA- Disco Compacto Clasificación de suelos.

Según el mapa productivo se observó que en el Municipio prevalecen los suelos que pertenecen a la clase agrológica VII, que son tierras no cultivables, aptas para fines de uso forestal; a través de la observación se pudo establecer que no existe ninguna clase de bosques.

La topografía del terreno es inclinada y plana; el tipo de suelos es franco arcilloso y pedregoso.

1.2.4 Orografía

“En la totalidad del área del Municipio se localizan varios macizos montañosos, compuestos por diferentes elevaciones que oscilan entre los 1,100 y 1,457 metros de altura sobre el nivel del mar y los que están divididos o separados por valles y cursos de agua. ⁴”

De acuerdo a la investigación, se observó que los bosques no son abundantes, ya que un área significativa de tierra se destina al pastoreo de ganado vacuno y aves de corral, la misma se encuentra cubierta con pasto jaraguá, el cual paulatinamente se ha ido convirtiendo en matorrales.

La fauna existente la integran especies domésticas, entre las que se pueden mencionar: ganado vacuno, porcino, equino y aves de corral entre otras.

Especies silvestres, tales como: conejos, ardillas, tepescuintle, venado cola blanca, tortolitas e iguanas. Algunas de estas especies, se encuentran en peligro de extinción, debido a la deforestación y caza irracional provocada por el hombre, las que en la mayoría de casos se destina para comercializar y en otros para la dieta alimentaria de los pobladores.

1.2.5 Hidrografía

Los ríos que irrigan al Municipio de Comapa son los siguientes: Estanzuela, Paz, Pululá, Sanarate y San Nicolás; y 20 quebradas, entre las principales están Chichón, De Quevedo, El Jute, El Achiotal, así como nacimientos, pozos y manantiales.

Las quebradas tienen un caudal de agua en época de invierno de una aceptación regular o normal, mientras que durante el verano se mantienen secas

⁴ Segeplan op cit p. 12

en su totalidad. Con respecto a los caudales de los ríos en invierno estos crecen considerablemente y en verano éstos disminuyen porque la poca agua que tienen es utilizada para regar los cultivos y pastizales; principalmente en la parte oeste del Municipio, situación que cada año se agudiza debido a la deforestación permanente en la región.

1.3 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

Para octubre del año 2002, según datos proyectados del Instituto Nacional de Estadística -INE-, la población de Comapa tuvo un incremento del 25 por ciento de la población, es decir 6,165 en la totalidad de habitantes, cifra que resulta de sumar los nacimientos y restarle las defunciones según consta en los libros del registro civil municipal periodo 2002.

El análisis de las variables poblacionales es de suma importancia porque el crecimiento demográfico tiene implicaciones directas con la cobertura que se da en los servicios básicos, los que deben crecer en la misma proporción que la población, para brindar con esto una mejor calidad de vida a sus habitantes.

.

1.3.1 Población y sexo

Comapa en la actualidad cuenta con una población de 24,292 habitantes según datos proyectados al año 2,002 por el INE. El recurso humano es el más importante de todos porque desempeña un papel decisivo dentro del proceso productivo, ya que es productor y consumidor a la vez de bienes y servicios que se producen en el Municipio. Comapa presenta la siguiente información demográfica, según el último censo poblacional de 1,994 el cual era de 18,127 habitantes y se considera que si el crecimiento sigue en la misma proporción la población para el año 2,010 será de 29,433 habitantes.

En el siguiente cuadro se aprecia el comportamiento de la población por sexo.

Según datos del INE. X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994, datos proyectados y encuesta realizada en octubre 2,002.

Cuadro 1
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de la Población por Sexo
Años: 1994 - 2002

Sexo	Censo 1994		Censo 2002		Encuesta	
	INE	%	INE	%	2002	%
Hombres	9,027	49	11,564	49	1,146	49
Mujeres	9,100	51	12,151	51	1,176	51
Totales	18,127	100	23,715	100	2,322	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos: X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994 y XI Censo de Población y VI de Habitación año 2,002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- y encuesta 2,002.

Como puede observarse en el cuadro anterior, la relación entre la población masculina y femenina se mantiene sin variación, según censo 1,994 y 2,002 para el año 2,002 según datos proporcionados por el INE aplicando una tasa de crecimiento anual para el departamento de Jutiapa del 1.6 por ciento y la encuesta sí mantiene los porcentajes muy parecidos a los del censo esto debido a que no se toma la totalidad de la población.

En el cuadro siguiente se aprecia la concentración poblacional por rangos de edad entre el censo de 1,994 – 2,002 y encuesta del 2,002:

Cuadro 2
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de la Población por Edad
Año: 1994 - 2002

Rangos de Edad	Censo 1994 INE		Censo 2002 INE		Encuesta 2002	
		%		%		%
00 – 06	4,312	24	5,650	24	347	15
07 – 14	4,273	23	5,578	23	511	22
15 – 64	8,816	49	11,372	49	1,390	60
65 y más	726	4	1,115	4	74	3
Totales	18,127	100	23,715	100	2,322	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos: X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994 y XI Censo de Población y VI de Habitación año 2,002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- y encuesta 2,002.

Como se aprecia el decremento de la población entre 15 y 64 años es del 1 por ciento. El segmento de cero a seis años y de siete a 14 se mantiene las mismas tasas con respecto al año 1,994 y para el segmento de población de 65 años y más se incrementó en uno por ciento, que es el porcentaje que disminuyó en el de 15 a 64 años, por lo que puede indicarse que los cambios de crecimiento de la población por edad en el municipio de Comapa no son significativos durante los últimos ocho años.

1.3.2 Población urbana y rural

Por área urbana se considera a todas aquellas poblaciones que se reconocen oficialmente con categoría de ciudad, villa o pueblo. Se considera área rural a los lugares poblados que se reconocen oficialmente con la categoría de aldeas, caseríos, parajes y fincas.

El cuadro siguiente muestra la concentración poblacional en áreas urbana y rural.

Cuadro 3
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de la Población por Área Urbana y Rural
Año: 1994 - 2002

Área	Censo 1994		Censo 2002		Encuesta
	INE	%	INE	%	2002 %
Urbana	1,299	7	1,446	7	6
Rural	16,828	93	22,269	93	94
Totales	18,127	100	23,715	100	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos: X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994 y XI Censo de Población y VI de Habitación año 2,002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- y encuesta 2,002.

La población que se ubica en el área urbana registra un decremento del 1 por ciento en los últimos 8 años, en tanto en el área rural creció en el porcentaje. Lo que refleja que se da un proceso de migración del área urbana a Municipios vecinos o a la Ciudad Capital en busca de mejores fuentes de trabajo porque en el Municipio no hay donde se puedan superar.

1.3.3 Población económicamente activa

La población económicamente activa -PEA-, o fuerza de trabajo la integran personas en edad y condiciones de trabajar que durante el período de la encuesta ejercían una ocupación o la buscaban activamente. Esta representa la oferta de mano de obra que se incorpora a las diferentes actividades productivas del Municipio. Generalmente está comprendida entre el rango de 15 a 64 años de edad; se excluyen amas de casa y quienes presentan alguna discapacidad.

En el cuadro siguiente se muestra el comportamiento de la PEA.

Cuadro 4
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de la población económicamente activa
Año: 1994 - 2002

Área	Censo 1994		Censo 2002		Encuesta 2002	
	INE	%	INE	%		%
Urbana	391	8	432	7	96	7
Rural	4,581	92	5,484	93	1,293	93
Totales	4,972	100	5,916	100	1,389	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos: X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994 y XI Censo de Población y VI de Habitación año 2,002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- y encuesta 2,002.

De acuerdo a las cifras anteriores y con base al total de la población del Municipio, la PEA representa el 25 por ciento. Luego de analizada la situación económico-social y productiva observada, se llega a la conclusión que el Gobierno, la Municipalidad y la iniciativa privada no tienen la suficiente capacidad para emplear a la totalidad de la PEA, principalmente en el área rural. Por lo que esto tiene como efecto: migraciones, subempleo, desempleo y otros problemas de índole social.

1.4 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

Se refiere a los cambios que se han dado en el Municipio, tanto en la división política como en la función administrativa.

1.4.1 División política

El Municipio está formado por una población urbana y cuenta con ocho Barrios: Los Claveles I y II, Calle del Cementerio, Calle de la Academia, Los Ángeles, Vista Hermosa I, Vista Hermosa II y El Cerrito.

“Las comunidades rurales están conformadas por 9 aldeas, Caparroza, Estanzuela, Escuinapa, El Carrizo, El Melonar, Guachipilín, El Pinal, San

Cristóbal y San José; 2 parajes: El Jícaro y La Joya; así como 6 fincas: Las Pitás, El Coyotío, La Isleta, San Luis, San Rafael Las Pepescas y Las Lecheras; además cuenta con 56 caseríos. Es de indicar que las aldeas más grandes con que cuenta el municipio de Comapa son: Escuinapa, San José y El Carrizo.⁵

Oficialmente la división política de este Municipio se mantiene igual a la reportada por el X Censo Nacional de Población y V de habitación; sin embargo, hay comunidades como El Zapote, que es caserío y los vecinos le adjudican la categoría de aldea; asimismo, la comunidad de Los Ranchos la autodenominan con el nombre de Escuinapa II y la comunidad de Las Iguanas prefieren el nombre de Los Cerritos.

1.4.2 División administrativa

Está gobernada por una alcaldía municipal y 42 alcaldes auxiliares, como entidades representativas de las comunidades, en especial para la toma de decisiones y como vínculo de relación con el gobierno municipal. Los alcaldes auxiliares son nombrados por el alcalde, con base a la designación o elección que hagan las comunidades de acuerdo a los principios, valores, procedimientos y tradiciones de las mismas.

1.5 INFRAESTRUCTURA

Es la totalidad de servicios básicos que un determinado lugar debe tener para el buen funcionamiento y desarrollo de los pobladores. La organización y vigilancia debe estar a cargo del Estado y de las instituciones que tienen presencia en el Municipio.

Entre los servicios básicos con los que cuenta el municipio de Comapa al momento de realizar la investigación se observaron los siguientes: carreteras de

⁵ segeplan op cit p. 36

terracería, caminos rurales, escuelas, viviendas, centro de salud, energía eléctrica, agua entubada, cementerio, letrinas, y mercado. Así como todos aquellos elementos que apoyan el funcionamiento del Gobierno Municipal para mejorar los niveles de vida de los habitantes.

1.5.1 Vías de comunicación

El tipo de carreteras es mixto, ya que cuenta con 29 kilómetros de asfalto y 12 kilómetros de terracería. La infraestructura vial es considerada mala, sobre todo en época de invierno; principalmente la parte de terracería, sin embargo, es transitable todo el año y es considerada su principal vía de acceso. La mayoría de vías de comunicación de la cabecera municipal a los diferentes centros poblados son carreteras de terracería y para las comunidades más distantes son caminos vecinales.

1.5.1.1 Telecomunicaciones

El municipio de Comapa no cuenta con servicio telefónico domiciliario, por lo que se considera que la cobertura es deficiente. El único tipo de teléfono que funciona es celular, que presta servicio de tipo comunitario.

1.5.2 Medios de transporte

El servicio de transporte extraurbano es prestado por la empresa privada denominada Rápidos de Oriente, tiene tres autobuses con servicio de pasajeros de Comapa a Jutiapa y viceversa, con una tarifa de Q.7.00. Asimismo, de la cabecera municipal hacia la ciudad capital de Guatemala y viceversa, cuatro autobuses que tienen una capacidad de 48 pasajeros, cobran una tarifa de Q.14.00.

1.6 SERVICIOS

El sector servicios es un factor importante en la dinámica económica y social de toda comunidad. Los que son prestados por los siguientes entes: El Estado, la Municipalidad, empresas y personas particulares.

1.6.1 Estatales

Son los servicios que el Estado está obligado a brindar por mandato constitucional, para que los habitantes cuenten con lo básico que mejore su calidad de vida y que esto coadyuve al desarrollo económico y social de la población.

1.6.1.1 Salud

El Municipio cuenta con un centro de salud tipo “C”, que es dependencia del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social; tiene edificio propio y el personal que en él labora está conformado por: un médico, una secretaria, una enfermera profesional, cuatro enfermeros auxiliares; una inspectora de saneamiento ambiental y un guardia de seguridad.

La cobertura de los servicios que proporciona el centro de salud, está destinado principalmente a los habitantes del área urbana. Mientras que en el área rural debido a que no cuentan con puestos de salud en las aldeas y caseríos, el servicio se logra a través del médico y personal del centro de salud que visita periódicamente a los mismos. Los pobladores que viven en la cercanía de la frontera con El Salvador se ven obligados a recurrir en busca de ayuda con los médicos salvadoreños quienes brindan un servicio de buena calidad y a un costo menor del que cobran los profesionales guatemaltecos, según información proporcionada por vecinos del lugar.

Los problemas que se atienden con más frecuencia en el centro de salud son: desnutrición infantil, diarrea en niños y adultos, parasitismo, infección intestinal, enfermedad péptica, infección tracto urinario, artritis, enfermedades de la piel, anemia, neuralgia, dengue y enfermedades respiratorias. Todo esto en la mayoría de los casos originados como consecuencia de las condiciones de pobreza extrema en que vive aproximadamente el 75 por ciento de los habitantes de dicha región.

Es importante agregar que en el área rural existe un puesto de salud el que esta en la aldea Estanzuela, el cual al momento de realizado el estudio se encontró en total abandono y no presta ningún tipo de servicio por falta de personal médico y de medicamentos.

1.6.1.2 Educación

En el Municipio la educación es impartida en escuelas nacionales y colegios privados en los niveles: pre-primaria, primaria y secundaria. Para la instrucción vocacional, los padres de familia envían a sus hijos a los centros educativos ubicados en Jalpatagua, Jutiapa y ciudad capital de Guatemala.

También hay en lugar escuelas que pertenecen al Programa Nacional de Autogestión para el Desarrollo Educativo -PRONADE- que promueve la alfabetización en el área rural, a través de alfabetizadores, construcción y ampliación de escuelas para con ello cubrir a la mayoría de población.

Se observó que existen dos causas principales por las cuales los niños en edad escolar no asisten a la escuela; una de ellas es porque residen lejos de los centros educativos y otra es porque ayudan a sus padres en las labores propias de la agricultura, ya que el nivel de ingresos que tiene la unidad familiar es

insuficiente para cubrir los gastos; por esta razón hay mucho ausentismo en las escuelas oficiales, en las que la educación todavía es gratuita.

En el siguiente cuadro se plasma los diferentes niveles de escolaridad en la población.

Cuadro 5
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Niveles de escolaridad de la población de siete años y más
Año: 2002

Nivel Escolar	Hombres	Mujeres	Área Urbana	%	Área Rural	%
Pre-primaria	170	139	47	6	262	8
Primaria	1,824	1,574	404	56	2,294	92
Básico	136	77	213	30	0	0
Diversificado	26	29	55	8	0	0
Totales	2,156	1,819	719	100	3,256	100

Fuente: Supervisión Departamental de Educación -MINEDUC-, Jutiapa año 2,002.

En el Municipio la educación es impartida en escuelas nacionales y en colegios privados en los niveles de pre-primaria, primaria y secundaria. Los establecimientos que imparten pre-primario se encuentran en el área urbana también en área rural existe en aldeas como Estanzuela, Escuinapa, San Miguel, El Carrizo entre otros. El nivel Secundario o básico únicamente en el casco urbano el cual funciona por cooperativa de una manera tripartita: Estado, Municipalidad y Padres de familia.

Como ya se dijo existen establecimientos educativos en la totalidad de los lugares poblados, lo cual es de suma importancia para que en un futuro no muy distante esta sea la base del desarrollo de los habitantes.

1.6.1.3 Seguridad

El Municipio cuenta con una sub-estación catalogada como tipo “C” de la Policía Nacional Civil, que se encuentra ubicada en un lugar estratégico a la entrada y salida de la población porque la misma no cuenta con mas vías de acceso; la misma está conformada de la siguiente forma: Jefe u Oficial, subjefe inspector y 14 agentes, los que cuentan con el equipo indispensable para realizar sus tareas entre los que se mencionan; un pick-up doble cabina marca Toyota; las instalaciones que ocupa la Policía Nacional Civil al momento de realizada la investigación es propiedad de la municipalidad y cuenta con una celda o cárcel preventiva para ser utilizada por hombres y mujeres.

1.6.1.4 Otros

El municipio cuenta con otras instituciones que hacen presencia en el lugar entre las que se pueden mencionar las siguientes: correos y telégrafos, centro de empadronamiento de ciudadanos, juzgado de paz, delegación departamental de educación entre otros.

1.6.2 Municipales

Entre los servicios que la Municipalidad presta se mencionan los siguientes.

1.6.2.1 Agua

El servicio de agua potable se considera prioritario en cualquier comunidad, sin embargo en el municipio de Comapa no se le da ningún tipo de tratamiento al vital líquido. En la actualidad se perforan dos pozos mecánicos con los cuales se espera cubrir a la totalidad de pobladores del casco urbano y de aldeas vecinas con el servicio, así también se realizan trabajos de instalación de tubería en aldeas y caseríos y lograr con ello mejorar la salud de los habitantes.

La cobertura de abastecimiento de agua se describe en el cuadro siguiente:

Cuadro 6
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Cobertura de servicio de agua por área
Año: 2002

Fuente	Urbana	%	Rural	%
Agua entubada	26	79	74	19
Chorro público	1	3	66	17
Pozo	6	18	70	17
Río Manantial	0	0	184	47
Totales	33	100	394	100

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

Como se observa, 81 por ciento de los hogares del área rural no tiene servicio de agua entubada y del porcentaje anterior, el 47 por ciento de hogares se abastecen del vital líquido de ríos y manantiales. Situación que en época de verano agudiza la crisis por falta de agua.

El control del servicio y registro de los cobros lo efectúa la Municipalidad que se encarga del mantenimiento de los tanques de captación, las reparaciones y mantenimiento preventivo indispensables para evitar los desperfectos en las tuberías por donde se canaliza el agua hacia los hogares.

Esto ha obligado a la municipalidad a organizar a los pobladores en comités pro-mejoramiento, que trabajan conjuntamente para mantener el servicio, aunque el vital líquido es escaso tanto en el casco urbano como en el área rural.

El casco urbano dispone de 600 servicios de 15,000 litros de agua y el área rural 420 servicios (1/4 de paja de agua). La municipalidad cobra por canon de agua Q8.00 al mes, en el casco urbano y en la aldea El Guachipilín cobran Q20.00, en

tanto en las aldeas de Santa Bárbara y el Pinal Q13.00; estos centros poblados son los que cuentan con el servicio de agua entubada.

1.6.2.2 Drenajes

Se determinó que únicamente el 57 por ciento de la población del casco urbano cuenta con el servicio de drenajes para canalizar las aguas negras, las cuales desembocan en una fosa séptica. En lo referente al área rural, se observó que la totalidad no cuenta con el servicio, lo cual provoca contaminación del ambiente y daños en la salud de los habitantes.

1.6.2.3 Letrinias

Es una fosa o pozo séptico para la eliminación de excretas y se hace de la siguiente forma: se excava en el suelo y se cubre con madera o plancha de concreto; en el área rural se ubican en las afueras del hogar a una distancia aproximada de 12 a 15 metros para evitar la contaminación y por razones higiénicas.

La cobertura de letrización se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 7
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Cobertura de letrización por centro poblado
Año: 2002

Lugar poblado	No. hogares	Letrinas
Cabecera Municipal	956	856
San José	915	850
El Carrizo	928	800
Escuinapa	713	450
Caparroza	525	300
Guachipilín	486	360
San Cristóbal	496	390
Las Pilas	415	200
Estanzuela	526	350
El Playón	325	180
Totales	6,285	4,736

Fuente: Municipalidad de Comapa, segundo semestre año: 2,002.

En el trabajo de campo se observó que la cobertura de letrización en el Municipio no ha llegado a alcanzar a la totalidad de hogares en la cabecera. Mientras que en el resto del Municipio la cobertura es menor al 50 por ciento esto debido a las costumbres y a la escasez de agua que se agudiza más en la época seca.

1.6.2.4 Servicio de extracción de basura

La totalidad de la población del área urbana cuenta con el servicio de recolección de basura, el cual es proporcionado por la municipalidad a través de

un camión que recolecta los desechos dos veces por semana, dicho servicio tiene un costo de Q8.00 mensuales. El área rural no cuenta con este servicio. La basura es tirada en los sitios que ocupan las viviendas, lo cual representa riesgos para la salud de los habitantes.

1.6.2.5 Mercado

Actualmente el mercado municipal se encuentra en su fase de construcción, tiene un área de 260 metros cuadrados, sus paredes son de block, estructura metálica, piso de cemento y techo de lámina de zinc. Se determinó que la mayoría de locales tendrán una medida de dos por tres metros y se destinarán para las áreas de cocina y comedores, de carnicerías, de verduras, de ropa y calzado, y de piso plaza para personas que llegan a ofrecer sus productos en días de mercado.

1.6.2.6 Estadio municipal

Existe un estadio de fútbol que tiene capacidad para albergar a 1,000 personas, el cual está circulado de block y maya metálica, posee una tribuna que cuenta con graderíos y techada con lámina de zinc, la seguridad y el mantenimiento está a cargo de la Municipalidad, en las instalaciones se realizan diferentes actividades tanto deportivas, así como acontecimientos civiles, culturales y de cualquier otra índole. La administración de las instalaciones deportivas están a cargo de la asociación de fútbol municipal.

1.6.3 Privados

Dentro del Municipio existen servicios privados de índole comercial, desde pequeñas tiendas y abarroterías, farmacias y academias comerciales hasta grandes empresas que prestan servicios como el medio de transporte extraurbano entre otros; que son útiles e indispensables para el desarrollo del lugar.

1.6.3.1 Energía eléctrica

La energía eléctrica es otro servicio importante para el desarrollo socioeconómico de la comunidad, actualmente éste es proporcionado por la empresa Distribuidora de Energía del Oriente, S.A. –DEORSA- y brinda a los habitantes alumbrado público y residencial. La cobertura del servicio eléctrico por áreas, se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 8
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Cobertura de servicio de energía eléctrica por área
Año: 2002

Hogares	Urbana	%	Rural	%
Con servicio	368	100	1,781	40
Sin servicio	0	0	2,710	60
Totales	368	100	4,491	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de Distribuidora de Energía Eléctrica de Oriente, Sociedad Anónima, -DEORSA-.

La cobertura del servicio eléctrico en el perímetro urbano abarca la totalidad de los hogares mientras que en el resto del Municipio solo el 40 por ciento del total cuenta con fluido eléctrico. Esto debido a que los pobladores no cuentan con los recursos económicos suficientes que les permita adquirir el servicio.

De acuerdo a la encuesta, uno de los problemas que afronta la población es que los pagos se realizan en la cabecera departamental, esto les ocasiona los siguientes gastos de transporte, alimentación y tiempo, que sumado al valor del consumo, la burocracia que implica efectuar un reclamo de inconformidad con el servicio y la tarifa, esto hace que el servicio de energía eléctrica tenga un costo oneroso.

De 74 centros poblados que tiene el municipio de Comapa, solamente 19 cuentan con servicio de energía eléctrica, que representan el 26 por ciento del total y en consecuencia el resto todavía carece del servicio.

Las tarifas de cobro para el mes de octubre de 2002, se observan en el cuadro siguiente:

Cuadro 9
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Tarifa de cobro de energía eléctrica
Año: 2002

Kilowats/hora	Tarifa
Cargo de 0 - 10 KWH	7.46
Diferencia de 11 a 300 KWH	0.60

Fuente: Distribuidora de Energía Eléctrica de Oriente, Sociedad Anónima, -DEORSA-.

En el cuadro se muestra el costo por KWH; existe una marcada diferencia de un rango a otro lo que demuestra que esta tarifa beneficia a los empresarios o acaudalados del área. La tarifa varía cada mes por el alza en el precio del combustible y por la variación en el tipo de cambio del Dólar con respecto al Quetzal.

1.6.3.2 Alumbrado público

Es el servicio que presta DEORSA al área urbana y rural, principalmente en las vías públicas y caminos vecinales. Este servicio lo pagan las comunidades por medio de una tasa municipal de Q6.19 mensual y la cantidad de lámparas que se encuentran instaladas son 233 en todo el Municipio.

1.6.3.3 Educación privada

Se observó que existe en el Municipio un número significativo de colegios educativos que imparten conocimientos en los niveles pre-primario, primario básico y diversificado. Así como academias de computación, mecanografía y otras como corte y confección. Las cuales son de vital importancia para el desarrollo del lugar. Estas han surgido recientemente, debido a que hoy en día es indispensable que las personas tengan una mejor preparación académica para poder competir en el mercado laboral que cada día es más exigente.

1.6.3.4 Otros servicios

De acuerdo a la investigación efectuada, en el área urbana, existen 116 unidades empresariales dedicadas a prestar diversidad de servicios; éstas se distribuyen entre varias actividades, que satisfacen las diferentes necesidades de la población y de las distintas unidades productivas.

A continuación se muestra las unidades empresariales que prestan servicios:

Cuadro 10
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Unidades empresariales del sector servicios
Año: 2002

Servicio que se Presta	Cantidad
Tiendas	43
Casetas	7
Cantinas	5
Estudio fotográfico	1
Sastrería	1
Librerías	2
Agro servicios (venta de fertilizantes)	1
Almacenes (venta de ropa)	3
Comedores	6
Mueblerías	2
Barberías	3
Ferreterías	3
Academia de mecanografía	2
Teléfonos comunitarios	2
Farmacias	4
Venta de artículos deportivos	1
Almacenes de ropa (damas)	4
Molino de nixtamal	2
Herrerías	3
Clínica naturista	1
Venta de plásticos	1
Misceláneas	3
Talabartería (venta de hamacas, morrales, redes)	4
Escuela de párvulos	1
Escuela de primaria	1
Instituto de magisterio	1
Colegio Cristiano	1
Panadería	1
Discoteca	1
Expendio de gas	1
Zapatería	1
Laboratorio dental	1
Oficina de correos	1
Carnicerías	2
Funerarias	1

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

En el cuadro anterior se observa la diversidad de negocios con los que cuenta el lugar, los cuales se encuentran en el casco urbano; esto tiene ventajas para los habitantes de la cabecera municipal que no tienen que viajar a otro lugar para agenciarse de lo que necesitan, mientras que los demandantes del área rural tienen que hacer un esfuerzo para llegar al Municipio y proveerse de los bienes y servicios que satisfagan sus necesidades.

1.7 FACTOR TIERRA

La relación de propiedad de la tierra y su concentración, son factores determinantes en la economía de los hogares; a continuación se presenta un análisis del mismo.

1.7.1 Tenencia

Según el Instituto Nacional de Estadística –INE-, de acuerdo a la extensión de tierra, las fincas se clasifican en:

- | | |
|-------------------------|---|
| – Microfincas | una cuerda a menos de una manzana. |
| – Subfamiliares | una manzana a menos de 10 manzanas. |
| – Familiares | 10 manzanas a menos de 64 manzanas. |
| – Multifamiliar mediana | una caballería a menos de 20 caballerías. |
| – Multifamiliar grande | 20 caballería y más. |

En el siguiente cuadro se presenta; distribución, número de fincas y su extensión por tamaño de explotación y tierra cultivada

Cuadro 11
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de fincas y su extensión por tamaño
Año: 1979

Estrato	No. de Fincas	%	Extensión en Mz.	%
Microfincas	324	14	165	1
Subfamiliares	1,789	75	4,632	32
Familiares	250	10	5,413	38
Multifamiliar mediana	32	1	4,126	29
Totales	2,395	100	14,336	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, -INE-, III Censo Nacional Agropecuario año 1,979.

Cuadro 12
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Distribución de fincas y su extensión por tamaño
Año: 2002

Estrato	No. de Fincas	%	Extensión en Mz.	%
Microfincas	66	15.79	25	3.96
Subfamiliares	349	83.49	499	66.98
Familiares	1	0.24	15	2.01
Multifamiliar mediana	2	0.48	206	27.65
Totales	418	100.00	745	100.00

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

Es importante al comparar los cuadros 11 y 12, observar que los porcentajes de Microfincas y fincas Subfamiliares se han incrementado y en las fincas familiares el porcentaje ha disminuido, esto es como consecuencia de la atomización de la tierra, ya que los jefes de hogar se las entregan a los hijos en herencia.

El régimen de tenencia de la tierra repercute grandemente en el desarrollo económico de los hogares, puesto que los beneficios resultantes de la utilización de la tierra dependen de las condiciones que tenga sobre ella el productor.

En el siguiente cuadro se expone la forma de tenencia de la tierra por número de fincas y porcentajes:

Cuadro 13
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Tenencia de la Tierra
Año: 1979

Tenencia de La Tierra	No. de Fincas, Según Censo	%
Propias	1,791	75
Arrendadas	574	24
Comunales	1	0
Colonatos	2	0
Otras formas	27	1
Totales	1,395	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, -INE-, III Censo Nacional Agropecuario año 1,979.

En el año 1979, según Censo Nacional Agropecuario año 1,979, el 75 por ciento de los jefes de familia eran propietarios de los terrenos, este dato no ha sufrido mayor variación puesto que se mantiene de igual manera. El arrendamiento ocupa el segundo lugar con el 24 por ciento y por ultimo otras formas.

La forma de tenencia en colonato no existía según el censo agropecuario de 1979, con base en la investigación de campo se determinó que el uno por ciento que reflejó la información no es significativo.

El cuadro que sigue muestra la forma de tenencia de la tierra en el lugar para el año 2,002.

Cuadro 14
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Tenencia de la Tierra
Año: 2002

Tenencia de La Tierra	No. De Fincas, Según Encuesta	%
Propias	282	68
Arrendadas	133	31
Comunales	0	0
Colonatos	3	1
Otras formas	0	0
Totales	418	100

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

La tenencia de la tierra constituye una limitante para elevar la productividad, debido a que la pequeña extensión que posee el agricultor lo condiciona a no poder producir más y a diversificar los productos. Según encuesta se estableció que en Comapa aun predomina la tierra en propiedad seguido de la modalidad de arrendamiento.

De 416 personas que se encuestaron, 280 respondieron que eran dueños de los terrenos. Esto es el 67 por ciento del total, el 32 por ciento arrendan y el uno por ciento en colonato. El arrendamiento si ha tenido cambios debido al crecimiento de la población con relación al censo del año 1979.

1.7.2 Concentración

Se estableció que existen diferentes formas de concentrar la tierra, entre las que se mencionan: microfincas, subfamiliares, familiares y multifamiliares, de los estratos siguientes las que más predominan en el área son las multifamiliares.

En los siguientes cuadros se da a conocer la concentración de la tierra por tamaño de finca según censo del año 1,979 y encuesta del año 2,002.

Cuadro 15
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Concentración de la tierra por tamaño de finca
Año: 1979

Descripción	Superficie Mz.	Superficie Explotada Mz.	Intensidad de Mz. En Uso %
Microfincas	165	162	98
Sub-familiares	4,632	3,567	77
Familiares	5,413	2,869	53
Multifamiliares	4,126	1,568	38
Totales	14,336	8,166	266

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, -INE-, III Censo Nacional Agropecuario año 1,979.

Cuadro 16
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Concentración de la tierra por tamaño de finca
Año: 2,002

Descripción	Superficie Mz.	Superficie Explotada Mz.	Intensidad de Mz. En Uso %
Microfincas	25	23	92
Sub-familiares	499	466	48
Familiares	15	12	80
Multifamiliares	206	195	94
Totales	745	100.00	314

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

Como se puede observar en los cuadros anteriores, la concentración de la tierra en el municipio de Comapa se presenta con mayor grado en las fincas multifamiliares donde las extensiones alcanzan tamaños de 1,568 manzanas según el censo del año 1,979 y que representan un 38 por ciento del total de extensión explotada. La concentración de la tierra se mantiene tomando en cuenta que no se encuestó a la totalidad.

1.7.3 Uso actual y potencial

De acuerdo al estudio realizado en el municipio de Comapa del departamento de Jutiapa, se determinó que la mayor parte del terreno cultivable es aprovechado para la explotación agrícola.

El uso actual de la tierra se ve influenciado por variables tales como: clima, suelos, topografía y capacidad económica.

Actualmente se explotan los suelos para espacios silvestres y cultivos, dentro de los principales se pueden mencionar los siguientes: maíz, frijol, maicillo, jocote, café y maguey.

En el siguiente cuadro se describe el uso de la tierra por sector productivo, extensión en manzanas y su respectivo porcentaje:

Cuadro 17
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Uso de la tierra por sector productivo
Año: 2002

Actividad	Manzanas	%
Agrícola	1,063	89
Ganadera	123	10
Mixtas y otras	10	1
Totales	1,196	100

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

Como se ve en el cuadro anterior el 89 por ciento de la totalidad de la tierra es utilizada para la actividad agrícola, esto debido a que aproximadamente el 75 por ciento es quebrado y pedregoso y en un porcentaje del 10 por ciento se utiliza para la actividad pecuaria por esta razón se refleja en el cuadro anterior ya que según observación en la investigación de campo solamente en El Tempisque se encuentran terrenos aptos para esta actividad.

CAPÍTULO II

COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

El proceso de la comercialización de la producción de frijol es parte importante en la generación de utilidades para los agricultores, porque de una buena negociación dependen los ingresos al final de cada cosecha.

En la actualidad existen problemas en este proceso, los cuales se detallan a continuación.

2.1 SITUACIÓN ACTUAL

La población del Municipio sustenta su economía sobre la base de la agricultura, por esta razón es importante analizar la situación actual de todo el proceso de comercialización de frijol en los diferentes tamaños de fincas que según el estudio existen en dicho lugar, porque sobre la base de una buena selección y negociación depende que el productor obtenga mejor utilidad. A continuación se detalla el proceso, análisis y operaciones, las cuales presentan características similares en los diferentes tamaños de fincas, además de una propuesta para que los agricultores que se dedican a esta clase de cultivo obtengan mejores ingresos.

2.1.1 Proceso de comercialización

“Es el que se realiza con la finalidad de movilizar los bienes agrícolas, en el espacio y el tiempo necesarios, desde el productor hasta el consumidor final, no simplemente en un sentido físico, sino con la finalidad de satisfacer al máximo las necesidades del cliente”⁶

⁶ Gilberto Mendoza. Compendio de mercadeo de productos agrícolas. Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura. San José, Costa Rica, 1982, pág. 13

Dicho proceso se divide en tres etapas: concentración, equilibrio y dispersión, las cuales a continuación se analizan.

2.1.1.1 Concentración

En el lugar existe un mercado que se dedica a la venta y dos acopiadores rurales de productos agrícolas que se encargan de recolectar en los sitios donde se produce el frijol; este es concentrado primeramente dentro del área de producción en costales, una parte se comercializa en el mismo lugar con los intermediarios para luego ser trasladado a los diferentes puntos de venta y una parte es guardada en la casa de los productores en silos familiares que tienen capacidad de 9, 12 y 18 quintales elaborados con el único propósito que les sirva de alimento familiar en la temporada que no hay cosecha, aproximadamente de 8 meses en el año.

2.1.1.2 Equilibrio

El frijol es un producto que se cultiva una vez al año, por esta razón esta etapa del proceso no aplica para el mismo, debido a que la oferta y demanda no es equitativa durante todo el año, éste se establece cuando existe en el mercado suficiente producción para satisfacer la demanda. En el presente el equilibrio de dicho producto se alcanza a partir de la cosecha nacional, que permite abastecer el consumo interno del país.

2.1.1.3 Dispersión

Es la manera como los productores agrícolas de la localidad desarrollan las actividades para hacer llegar lo producido a los consumidores finales o a los puestos de venta; en la investigación se observó que la dispersión es mínima porque únicamente es trasladado el producto del área donde se produce al mercado local o a los puestos de venta en el mercado de la terminal en la zona 4 capitalina, como ya se citó anteriormente. Para analizar esto es necesario tomar en cuenta los elementos de distribución y demanda.

2.1.2 Análisis del proceso comercialización

Este se refiere a las diferentes etapas o fases en que se incurre para vender o comprar un bien o servicio y ponerlo a disposición de intermediarios y consumidores finales en los lugares adecuados para tal efecto.

2.1.2.1 Análisis institucional

En el Municipio al momento de realizar la investigación de campo no se encontró ninguna entidad pública o privada que se encargue de realizar esta actividad, para que los entes que intervienen en la compraventa se les faciliten realizar su labor. Los que intervienen en el proceso son los que a continuación se abordan.

Productor

Son todos los que en el lugar producen bienes y servicios que son transferidos a los distintos lugares de venta, a través de acopiadores o intermediarios utilizando los medios a su disposición. Los que se dedican a producir frijol lo hacen con doble propósito, para que le sirva de alimento y para la venta; el ingreso obtenido por concepto de la venta de frijol es destinado para la adquisición de otros productos que son necesarios para vivir en condiciones aceptables o dignas.

Intermediarios

Al momento de realizar el estudio se observó que existen personas que sirven de enlace entre los productores y los consumidores, tanto en el ámbito local, regional y nacional.

El producto que en este caso es analizado intervienen los agentes siguientes.

Acopiador rural

Son personas que se encargan de recolectar el frijol en los diferentes sitios donde se produce para luego llevarlo al detallista, que generalmente se

encuentra en la ciudad capital. En menor escala el acopiador distribuye al consumidor final o lo traslada a depósitos propios que se encuentran ubicados en el casco urbano o en la cabecera departamental de Jutiapa.

Detallista

Están integrados por pequeños depósitos y tiendas que operan en el municipio y en la cabecera departamental, quienes distribuyen al consumidor final.

Consumidor final

Es la mayor parte de los habitantes del Municipio, el frijol es el producto de mayor consumo tanto del área rural como urbana. En el presente caso los productores son consumidores a la vez. También se incluyen como consumidores a todos aquellos que adquieren el producto en cualquier parte del país para su dieta alimenticia.

2.1.2.2 Análisis estructural

“El análisis estructural del mercado está determinado por todas las características de organización que existen entre los oferentes y demandantes para comercializar sus productos, que incluyen estrategias de competencias, formación de precios, presentación del producto, etc.”⁷

Este contiene los aspectos siguientes.

Estructura de mercado

“Características, formas o manera en que los elementos cuantitativos del mercado están organizados o reunidos”⁸

⁷ Ibidem

⁸ Ibidem

La estructura de mercado observada en el Municipio en cuanto al frijol está determinada por las técnicas tradicionales de cultivo, la falta de organización y una deficiente comercialización; las relaciones entre vendedores y compradores, generalmente son determinadas por estos últimos, quienes determinan el precio del producto, debido a las pequeñas cantidades que individualmente venden los productores, lo cual no les permite negociar el precio de venta.

Conducta de mercado

“Esta íntimamente relacionada con la estructura de mercado, pues la conducta es la forma de cómo las unidades económicas se adaptan, mantienen y desarrollan en el mercado que participan.”⁹

En el Municipio como se mencionó anteriormente, es el acopiador rural quien determina el precio de compra; el productor tiene como prioridad recuperar el capital invertido, desconociendo métodos de comercialización que le proporcionarían más rentabilidad.

Eficiencia de mercado

Consiste en el flujo de mercancías –para el presente caso productos agrícolas-, del productor al consumidor final, al precio más barato.

Para el caso del frijol, el flujo se ve afectado por una deficiente infraestructura vial, aunado a la carencia de información de precios, políticas de producción y ventas, así como desconocimiento de estrategias para la apertura de mercados alternativos, lo cual hace que el precio de venta al consumidor final, no sea necesariamente el indicado, ya que los intermediarios ajustan a su criterio los gastos en que incurren para el traslado del producto.

⁹ Loc. Cit

2.1.2.3 Análisis funcional

Éste involucra la serie de actividades que se realizan desde el momento en que se levanta la cosecha hasta la entrega del producto al consumidor final; en la comercialización de frijol se da en la siguiente forma, desde donde se produce inicia el paso por lo diferentes intermediarios, hasta que llega a su destino.

Funciones de intercambio

Estas se dan en forma sencilla y tradicional, utilizando métodos como inspección; se estableció en la investigación realizada que el proceso de compra-venta es realizado al mostrar al comprador la cosecha completa, porque no se cuentan con parámetros de calidad establecidos para el envío de una muestra o de acuerdo a una descripción del producto.

Funciones físicas

Al frijol se le realiza la fase de transformación y la de transferencia en donde se involucran a los diferentes agentes de intermediación. Para lo cual a continuación se detalla cada una.

Acopio

Se realiza principalmente por un camionero rural quien pasa por los terrenos comprando los productos para luego llevarlos al mercado. Además en un bajo porcentaje el productor lleva el frijol directamente al detallista o al consumidor final, que generalmente se encuentra dentro del perímetro del municipio.

Almacenamiento

Es realizado por el productor, en casos en que se da, lo hacen en silos familiares en sus casas de habitación, por un tiempo no mayor de seis meses.

Transformación

Al momento de realizar el estudio se pudo establecer que no se realiza transformación alguna; los agricultores únicamente se dedican a producirlo para que les sirva de alimento y para venderlo en los casos en que haya excedente, haciendo la venta en grano. Los entes que se encargan de transformar este producto son las industrias, quienes en algunos casos lo empaacan por quintales o libras para su venta en grano, el cual es previamente limpiado, o lo enlatan para su consumo directo.

Clasificación y normalización

Para el caso del frijol únicamente es colocado en sacos de un quintal porque no se cuentan con ningún tipo de normalización establecida por los productores y compradores.

Empaque y embalaje

El único empaque que se utiliza es costal o saco de polietileno, con un peso aproximado de 100 libras cada uno. Mientras que el embalaje no se realiza porque no lo requiere el producto.

Transporte

Consiste en el traslado del producto desde la zona de producción hasta los centros urbanos, el transporte utilizado por los intermediarios del cultivo de frijol son: camiones, autobuses extraurbanos y en algunos casos, pick-up comerciales y en muy pocas ocasiones vehículos propiedad del camionero o del productor.

Funciones auxiliares

En el caso de los productores de los diferentes tipos de fincas del Municipio, no cuentan con una organización que les permita el acceso a la información sobre los precios del mercado. La aceptación de riesgo financiero y físico es

absorbida por parte de los intermediarios, ya que son éstos los que al momento de una baja de precio en el mercado o por mal manejo del producto sufrirán pérdidas, por lo que su estrategia es comprar barato, en detrimento de los intereses del productor; aunque en algunas ocasiones cuando el producto no ha sido vendido y aún está en propiedad del agricultor, es éste el que corre riesgo de pérdidas, si se da una sobre oferta o tiene problemas con la calidad del frijol.

2.1.3 Operaciones de comercialización

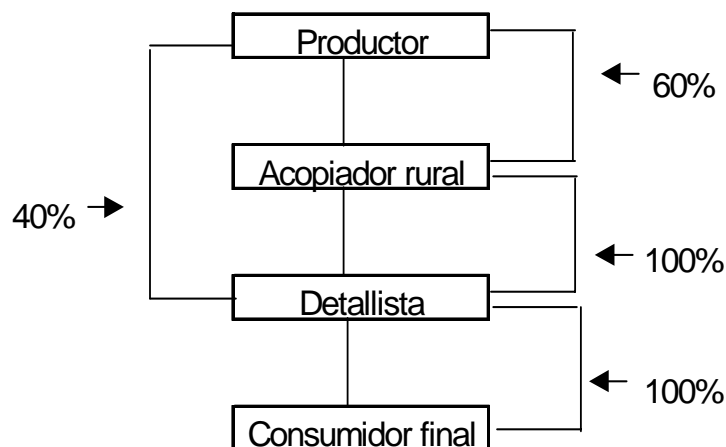
“Comprende las etapas por las cuales deben pasar los bienes en el proceso de transferencia entre el productor y el consumidor final”¹⁰

2.1.3.1 Canales de comercialización

En el proceso de comercialización de frijol, intervienen los productores, acopiador rural, detallista y el consumidor final, de la forma en que se muestra en la gráfica siguiente:

¹⁰ Gilberto Mendoza. Op. Cit. pp.200

Gráfica 1
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Canales de Comercialización
Producción de Frijol
Año: 2002



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

Como se observa en la gráfica anterior para lograr que el frijol llegue del productor al consumidor final es necesario que intervengan diferentes entes o agentes de la comercialización, esto se debe a que los productores generalmente no tienen los medios monetarios suficientes y la organización necesaria para que se lleve el producto a los mercados, por lo que venden al acopiador rural el 60 por ciento y el restante 40 por ciento a través de los detallistas y no existe ninguna relación entre el productor y el consumidor final, este último adquiere el producto en el mercado, abarroterías y tiendas.

2.1.3.2 Márgenes de comercialización

En lo que a comercialización del frijol se refiere en Comapa aun no se le ha dado la importancia que el tema requiere debido al desconocimiento que los productores tienen, que los intermediarios obtienen un alto margen de utilidad en un tiempo que en ocasiones es corto y con una inversión mínima.

En el cuadro siguiente se aprecia, costo de mercadeo y el rendimiento de la inversión que se da durante el proceso de comercialización de frijol.

Cuadro 18
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Márgenes de comercialización por quintal de frijol
(Cifras en quetzales)
Año: 2002

Institución	Precio de Venta	Margen Bruto	Costo de Mercadeo	Margen Neto	Rendimiento s/Inversión %	Participación %
Productor	200.00					67
Acopiador	250.00	50.00	3.50	46.50	23	17
Transporte			2.00			
Empaque			0.50			
Almacenaje			1.00			
Detallista	300.00	50.00	2.00	48.00	19	17
Transporte			1.00			
Almacenaje			1.00			
Totales		100.00	5.50	94.50		100

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

Como se observa en el cuadro anterior el mayor rendimiento sobre la inversión es obtenido por el mayorista o acopiador el cual asciende al 23 por ciento de ganancia, sobre los Q200.00 que ha invertido. Al establecer un margen bruto de Q50.00, indica que por cada quetzal que paga el consumidor final Q0.34 corresponde a la intermediación y Q0.66 corresponde al productor, lo que es importante para el productor porque le permite agenciarse de fondos que serán empleados en las siguientes siembras.

De acuerdo a lo anterior el productor de frijol participa en el 66 por ciento del precio final y la intermediación en el 34 por ciento, porcentajes que para los

productores resultan atractivos y razonables debido a que ellos obtienen la mayor participación en la determinación del precio.

2.1.3.3 Factores de diferenciación

Son las diferentes características de calidad, tiempo y lugar que permiten al productor, la obtención de mejores precios de venta.

Calidad

Está determinada por las cualidades que se observan en un producto, dependiendo de las normas de clasificación que se establezcan; estas características determinan el precio de un producto. La calidad del frijol del municipio de Comapa, en donde se cultiva el frijol negro, de acuerdo a su sabor, consistencia, es decir, calidad de fibra y libre de plagas; Es comparable al mejor frijol cultivado en cualquier parte del país; lo anterior debido al cuidado agrícola que recibe el cultivo.

Tiempo

Las condiciones climatológicas que predominan en la región, es decir, veranos prolongados, falta de agua en ríos y quebradas, limitan la obtención de dos cosechas al año.

Lugar

Por la ubicación geográfica en que se encuentra el Municipio, la comercialización hacia la Cabecera Departamental y la Ciudad Capital es más factible y por otro lado cuenta con un 75 por ciento de carreteras asfaltadas que facilitan el traslado del producto, con lo cual se garantiza al consumidor final la entrega en el momento que lo requiera.

2.2 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

El efecto de la comercialización es dinámico, ya que constituye un proceso que incluye varias operaciones orientadas a que los productores logren la compra-

venta de la mejor forma posible; en virtud de que actualmente la producción de frijol no cuenta con un proceso de comercialización, se propone que dicha actividad se realice por medio de un Comité agrícola. A través del mismo se podrá expandir tanto la producción del cultivo, como su comercialización, a efecto de generar mayor rentabilidad a sus asociados, obtener asesoría técnica y financiamiento mediante la gestión de sus directivos.

A continuación se establece el proceso y operaciones propuestas, con los cuales se pretende que el productor tenga una mayor participación en la determinación del precio final del frijol.

2.2.1 Proceso de comercialización

"Son todas aquellas actividades que se realizan con los productos desde su producción hasta la adquisición de los mismos para su consumo¹¹". A continuación se presentan sus etapas.

2.2.1.1 Concentración

Los productores luego de cosechar el frijol lo deben hacer llegar al Comité por medio del centro de acopio que se creará, para que ellos lo almacenen por un corto tiempo que no exceda de un mes, con el objeto que pase el tiempo necesario a fin de ajustar la oferta a la demanda y lograr con esto utilidad de tiempo y espacio.

2.2.1.2 Equilibrio

Estará regido por los volúmenes de cosechas de los productores asociados o no durante el período de un año; esta actividad será realizada en el centro de acopio mencionado anteriormente y el Comité tomará en cuenta la oferta que en el momento exista, ya que por ser un producto estacional, hay épocas en que

¹¹ Gilberto Mendoza. Op. Cit. pp. 3

no hay producción por lo que deberá ser guardado para éstas y así obtener el mejor rendimiento posible.

2.2.1.3 Dispersión

Será transportado desde el centro de acopio directamente a los depósitos o tiendas del Municipio, en quintales y en el momento requerido (contra pedido). Además los consumidores podrán llegar directamente a éste, a proveerse del producto a un mejor precio. El transporte de la sede del comité hacia los depósitos o bodegas de los detallistas se efectuará en vehículos propiedad de éstos con un costo equivalente a Q2.00 por quintal.

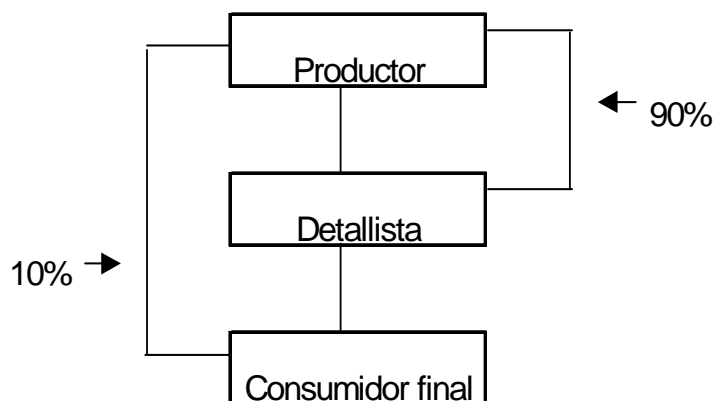
2.2.2 Operaciones de comercialización

Es importante definir los agentes necesarios de intermediación que permitan al productor llevar el frijol a un precio accesible y donde éste obtenga mayores utilidades, por lo que a continuación se proponen los canales y márgenes que se consideran apropiados para esta actividad.

2.2.2.1 Canales de comercialización

En la gráfica siguiente se establecen los agentes o intermediarios necesarios para hacer llegar el frijol al consumidor final.

Gráfica 2
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Canales de Comercialización propuestos
Producción de Frijol
Año: 2002



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

De acuerdo a los canales de comercialización propuestos para la producción de frijol, es importante resaltar que se pretende que el comité funcione como centro de acopio y éste sea el distribuidor principal de este producto, ya que con esto los agricultores tendrán mayores ingresos al obtener utilidades de lugar y de tiempo.

La organización será la encargada de vender al acopiador y de éste hacia el detallista o consumidor final, a este último se pretende llegar directamente en un 30 por ciento, y participar así el productor en un alto porcentaje en la determinación del precio final del producto.

2.2.2.2 Márgenes de comercialización

A continuación se establecen éstos con el fin de determinar la participación de cada uno de los intermediarios en el proceso y realizar el análisis respectivo.

Cuadro 19
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Márgenes de Comercialización Propuestos por Quintal de Frijol
Año: 2002
(Cifras en Quetzales)

Institución	Precio venta	Margen bruto	Costo de mercadeo	Márgen neto	Rendimiento S/Inv. %	Participación %
Productor/Comité	225.00					77.59
Acopiador	250.00	25.00	<u>5.50</u>	19.50	8.67	8.62
Transporte			2.00			
Empaque			1.00			
Almacenaje			1.50			
Carga y descarga			0.50			
Detallista	290.00	40.00	<u>1.00</u>	39.00	15.60	13.79
Transporte			0.50			
Almacenaje			0.00			
Empaque			0.10			
Carga y descarga			0.40			
Totales		65.00	6.50	58.50		100

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

Como se observa en el cuadro anterior, la diferencia entre los márgenes de comercialización entre lo actual y lo propuesto es que el productor asociado al comité incrementará su participación en un 10.92 por ciento, es decir 11 centavos mas por cada quetzal que el consumir final pague por un quintal de frijol.

2.2.2.3 Factores de diferenciación

Al analizar la propuesta, se observan factores de diferenciación importantes que mejoran el sistema productivo existente y el proceso de compraventa del frijol, los cuales se presentan a continuación:

- Todo el frijol vendido por el comité, será de la misma calidad, lo cual facilitará el proceso de compra-venta, al poderse realizar esta actividad por medio de una muestra.
- Al mejorar la calidad del producto, se podrá ofrecer en mercados nuevos y posiblemente internacionales.
- Las características del frijol estarán establecidas por los integrantes del Comité.

2.3 ANÁLISIS COMPARATIVO

Es importante determinar los beneficios que los productores de frijol del Municipio obtendrían al conformar o asociarse a la cooperativa, y los que no se asocian dejan de percibir un mejor precio por el producto. Los productores asociados pueden solicitar créditos para ampliar el área a cultivar y mejorar el nivel tecnológico uno o tradicional con el que al momento de realizada la investigación se producía el frijol y cambiarlo por otro que mejore la cosecha. Como por ejemplo un nivel tecnológico II, en el cual se mejoran semillas, se utilizan riegos artificiales y se abona con químicos de mejor calidad.

Además es necesario comparar los márgenes de comercialización actuales y los propuestos, con lo que se establecerá el beneficio económico y el incremento en la participación del productor en la determinación del precio, como se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 20
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Comparación entre Márgenes de Comercialización Actuales y Propuestos
Producción de Fríjol. Año: 2002

Institución	Precio de Venta		Márgen bruto		Costo de Mercadeo		Márgen Neto		Rendimiento sobre inversión %		Participación %	
	Actual	Prop.	Actual	Prop.	Actual	Prop.	Actual	Prop.	Actual	Prop.	Actual	Prop.
Productor/Comité	200.00	225.00									66.67	77.59
Acopiador	250.00	250.00	50.00	25.00	3.50	5.50	46.50	19.50	23.25	8.67	16.67	8.62
Transporte					2.00	2.00						
Empaque					0.50	1.00						
Almacenaje					1.00	1.50						
Carga y descarga						0.50						
Detallista	300.00	290.00	50.00	40.00	2.00	1.00	48.00	39.00	19.20	15.60	16.66	13.79
Transporte					1.00	0.50						
Almacenaje					1.00	0.00						
Empaque						0.10						
Carga y descarga						0.40						
Totales			100.00	65.00	5.50	6.50	94.50	58.50			100	100

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

Como se establece en el cuadro anterior, para la propuesta desaparece el agente acopiador y se crea un Comité, del cual una de sus funciones es la de ser centro de acopio, por lo que se le vende al mismo precio que al detallista actual.

Además con la propuesta el comité tendrá un costo de mercadeo, el cual involucra publicidad y transporte, pero se incrementa la participación del productor en la determinación del precio, lo cual indica que el productor obtendrá un 11 por ciento más de ingresos.

2.4 APLICACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

Para respaldar el proceso y las operaciones que se proponen, es necesario establecer estrategias y políticas como la determinación del precios, distribución, venta y cobro, los cuales se desarrollan a continuación.

2.4.1 Precios

El precio de venta será establecido por el costo en que se incurra por cada quintal de frijol, más un 35 por ciento que se considera de ganancia, en la actualidad el costo para producir un quintal de frijol es de Q168.34; y lo vende al comité a Q225.00, en este caso el productor obtiene un 35 por ciento de ganancia, lo cual se estima que es aceptable tomando en cuenta que este porcentaje es mayor al que ofrece el sistema bancario, cuyas tasas de interés oscilan entre el 14 y 18 por ciento.

Además en épocas en que no hay cosecha el precio tiende a subir, ya que por ser un producto agrícola que se cosecha únicamente una vez al año, se da ésta incidencia, principalmente en los meses de mayo a agosto en el que el precio llega al consumidor final hasta los Q350.00 por quintal.

2.4.2 Ventas

Las políticas que se deben implementar en las ventas son las siguientes:

- Descuento del 5 por ciento en ventas mayores de 25 quintales.
- Las ventas se realizarán únicamente al contado para clientes nuevos y en el caso de los que tienen más de un año se les concederá crédito de 15 a 30 días.
- No se concederá crédito a clientes morosos.
- No se volverá a vender al crédito a clientes que hayan tenido problemas en compras anteriores.
- Se cobrará un 2 por ciento sobre saldo por día de atraso.

2.4.3 Distribución

La distribución la realizará el comité únicamente en compras mayores de 10 quintales se les llevará el producto sin ningún recargo al lugar que indique siempre que este dentro del perímetro urbano; de lo contrario se tendrá que considerar el número de kilómetros a recorrer y realizar el cobro respectivo.

2.4.4 Cobros

El proceso de cobro será realizado por el encargado de contabilidad del Comité, para lo cual deberá contar con facturas contables. Se aceptarán pagos en efectivo, cheques personales únicamente a personas con más de seis meses de ser clientes, de no ser así sólo se recibirán cheques de caja o gerencia, lo cual garantizará que éste no será rechazado por falta de fondos.

En el caso de ventas al crédito, de ser posible, se solicitará cheques pre fechados como respaldo de la deuda; además deberán llenar el formulario de solicitud y el contrato donde se responsabilizan por la deuda.

CAPÍTULO III

ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

En este capítulo se analizan puntos importantes como organizaciones existentes, organización propuesta, estructura administrativa, requerimientos de la organización, proyección de la organización y soporte de la organización. Con el fin de dejar establecida la organización más conveniente que proporcione mejores beneficios a los pobladores del municipio de Comapa.

3.1 ORGANIZACIONES EXISTENTES

Las organizaciones “Comprenden una unidad social conscientemente coordinada, compuesta de dos o más personas, que funciona de manera relativamente continua para alcanzar una meta o conjunto de metas comunes.¹²”

Se describen a continuación las organizaciones existentes en el Municipio de Comapa.

3.1.1 Sociales

Este tipo de organizaciones participan en proyectos de carácter integral, las que aúnan esfuerzos y recursos para el logro de objetivos que beneficien a los pobladores.

Se determinó que únicamente existen comités de tipo social, entre ellos: Desarrollo Local y Pro-mejoramiento, que cubren necesidades tales como: agua potable, energía eléctrica, construcción de escuelas, mantenimiento de carreteras, letrinización, entre otros.

¹² Stephen Robins. Comportamiento Organizacional, Teoría y Práctica. 7ma. Edición. Editorial Prentice Hall. México, 1996. pág.5.

Los proyectos de desarrollo social son trabajados en forma conjunta entre comités, ONG's, organismos internacionales e instituciones gubernamentales, entre las que se mencionan: Consejo Nacional de Desarrollo Urbano Rural, Comité de Desarrollo Comunitario, como se desarrolla a continuación.

Comités

Los comités son grupos de personas que se unen y se organizan con el propósito de llevar a cabo un proyecto de beneficio comunitario.

Todas las aldeas que conforman el Municipio tienen un comité que los representa el que puede ser de Desarrollo Local, Promejoramiento, como se aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro 21
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Comités Vigentes en el Municipio
Con Acta de Constitución. Gobernación Departamental

Comités	Cantidad	Porcentaje
Promejoramiento	168	57
Proconstrucción	15	5
Promantenimiento de agua	9	3
Desarrollo local	95	32
Otros	8	3
Totales	295	100

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

El cuadro anterior muestra la participación de los distintos tipos de comité existentes en el Municipio, que están reconocidos en Gobernación y algunos identificados en el trabajo de campo realizado; dando como resultado el dominio de comités Pro mejoramiento que en su mayoría se originan de la necesidad de que las comunidades puedan tener mejoras adicionales a las que ya tienen, en

muchos casos cuentan con energía eléctrica pero no cuentan con agua potable ni drenajes o viceversa, mientras que los comités de desarrollo se originan en su mayoría de la necesidad que se tiene de contar con servicios básicos para la población.

Además se puede ver desde ya, la justificación de la existencia de una cooperativa Agrícola que impulse las actividades del sector a fin de encontrar beneficios económicos que apoyen a las familias que en su gran mayoría se dedican a la siembra de maíz y frijol; en la actualidad no existe ningún comité con estas características específicas.

3.1.2 Productivas

Las organizaciones productivas que posee el municipio de Comapa constituyen una parte importante en el desarrollo económico; en la actualidad hay sólo empresas mercantiles y de servicios, las de mayor importancia son las siguientes:

Establecimientos comerciales. El 65 por ciento están establecidos como empresas individuales y sociedades anónimas.

Empresas de transporte. Se consideran a éstas como una organización, porque existen dos que prestan el servicio, las cuales están formadas por empresas de tipo familiar.

3.2 ORGANIZACIÓN PROPUESTA

A continuación se describe el tipo de organización para los productores de frijol, en el Municipio de Comapa, Jutiapa, su justificación, objetivos, funciones y recursos entre otros.

Los comités son grupos de agricultores que se unen de mutuo acuerdo y de manera transitoria e informal, para efectuar una obra, o en el presente caso un proyecto o cultivo de frijol, el cual es de interés colectivo y comunitario.

El mismo se solicita mediante un acta de gobernación departamental con el fin de obtener beneficios comunitarios.

3.2.1 Tipo de organización

Luego de analizar las ventajas que tiene este tipo de organización nos podemos dar cuenta que a través de conformar un comité los habitantes contarán con un sitio donde puedan colocar su producto y con ello obtener mejores resultados económicos.

3.2.2 Justificación

Mediante este tipo de organización, los pequeños y medianos productores de frijol podrán obtener múltiples beneficios tanto en capacitación, asistencia técnica y financiera así como adecuación y uso de tecnología, lo que redundará en los resultados para la nueva empresa que producirá más a menor costo y de mejor calidad, esto se logrará haciendo el uso adecuado de los recursos antes mencionados y también permitirá realizar operaciones de comercialización en mejores condiciones. El potencial que representa la población campesina es un factor determinante y la organización de los mismos se considera positiva ya que ellos están anuentes y consientes de los beneficios que esto les puede proporcionar. Todo lo anterior constituye ventajas para obtener mayores ganancias, logrando aprovechar de mejor forma los recursos naturales y humanos con los que cuenta el área.

3.2.3 Objetivos

Dentro de los objetivos que se persiguen con la formación del comité agrícola, para la producción de frijol están los siguientes:

Generales

- Establecer una estructura organizacional, con la cual se logre alcanzar una eficiente producción, comercialización y control de las finanzas del comité.
- Contribuir al desarrollo económico-social de la población al promover mayor participación de los agricultores. Lograr mejoramiento del nivel socioeconómico de sus asociados.
- Fomentar la participación organizada y ayuda mutua.

Específicos

- Lograr la máxima utilización de los recursos, por medio del ordenamiento de la producción de frijol. Para que los socios obtengan un mejor beneficio.
- Tecnificar los procesos de producción utilizando tecnología de tipo dos, la cual consiste en mejora de semillas para la siembra, utilización de riegos artificiales y fertilización programada, para con esto elevar los niveles de rendimiento del producto y así lograr un mayor porcentaje destinado para la venta.
- Comercializar al mejor precio los productos y con ello ir creando un fondo en la organización para futuros proyectos.
- Promover el desarrollo sostenido de los productores agrícolas del Municipio. Para que en un futuro no se requiera de más aportaciones de los socios y esto sea un ejemplo para los productores que no se han asociado para que lo hagan.

3.2.4 Funciones

Entre las funciones principales se encuentran las siguientes:

- a) Organizar adecuadamente a los productores de frijol.
- b) Cotizar y adquirir los insumos con la mejor calidad y al más bajo precio.
- c) Vender el producto a los clientes que ofrezcan las mejores condiciones de compra.
- d) Otras actividades inherentes a mejorar las condiciones de los integrantes del comité.

3.2.5 Recursos

Para el desarrollo y funcionamiento del comité se hace necesario la obtención de los recursos que se detallan a continuación:

3.2.5.1 Humanos

El comité iniciará sus funciones con 35 asociados como mínimo que a fin de cumplir con los requisitos de ley contemplados en el Decreto Gubernativo 58-88, en el cual se norma la readecuación del manejo de fondos de los comités. Los agricultores asociados y sus familias serán quienes aporten en primer orden la fuerza de trabajo y desempeñarán los puestos de la organización ad honorem aunque en el desarrollo de las operaciones productivas, habrá necesidad de contratar personas capacitadas para el mejor desempeño en los puestos que conforman la junta directiva. Los fondos utilizados para el pago de salarios y prestaciones para los empleados serán de las mismas aportaciones de los socios al inicio, más las utilidades posteriores.

3.2.5.2 Físicos

Para el funcionamiento de las oficinas administrativas se hace necesario contar con un local que cuente de preferencia con una bodega para almacenar producto, previo a su traslado, el mismo estará ubicado en la aldea El Carrizo,

debido a que se encuentra cerca del casco urbano del Municipio y con vías de acceso en buen estado. Este será un aporte de los socios que va incluida en la cuota inicial del proyecto y redundará en una forma positiva económicamente porque con la colocación de los productos en bodega se podrá decidir en que momento se sacan al mercado y a que precio.

El área de cultivo será proporcionada por cada uno de los agricultores asociados, los que la posean y los que no la tendrán que arrendar, como mínimo se requiere de una extensión de 50 manzanas.

Adicionalmente se deberán adquirir los recursos físicos identificados en el cuadro 22 que se encuentra posteriormente

3.2.5.3 Financieros

Los recursos financieros son el resultado de la suma del costo total de la propuesta, integrada por el total de los recursos humanos y los recursos físicos. Por la naturaleza del proyecto los terrenos para la siembra son aportados por los asociados, por lo que no representan parte del costo del proyecto. En el cuadro siguiente se presenta lo necesario para el proyecto.

Cuadro 22
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Caserío de Santa Bárbara
Comité agrícola, producción de frijol
Recursos Financieros

Descripción	Subtotal	Total
Inversión fija		145,240.00
Tangibles	142,740.00	
Terrenos	80,000.00	
Instalaciones	10,000.00	
Vehículos	40,000.00	
Mobiliario y equipo	1,140.00	
Equipo de cómputo	4,000.00	
Equipo agrícola	4,500.00	
Herramienta agrícola	<u>3,100.00</u>	
Intangibles	2,500.00	
Estudio del proyecto	<u>2,500.00</u>	
Inversión circulante		227,682.50
Insumos	104,840.00	
Mano de obra directa	59,358.37	
Costos indirectos variables	38,556.37	
Gastos variables de ventas	7,000.00	
Gastos fijos	<u>17,927.76</u>	
Inversión Total		372,922.50

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

En el cuadro anterior se muestra los requerimientos de capital en cada uno de los rubros para iniciar de una forma ordenada y eficiente el proyecto, para que el mismo sea un éxito.

Los gastos de la inversión fija serán cubiertos con las aportaciones de cada socio y con un financiamiento proporcionado por una entidad financiera ubicada en la ciudad capital. Los costos de producción los cubrirá cada miembro de acuerdo a la cantidad de área sembrada.

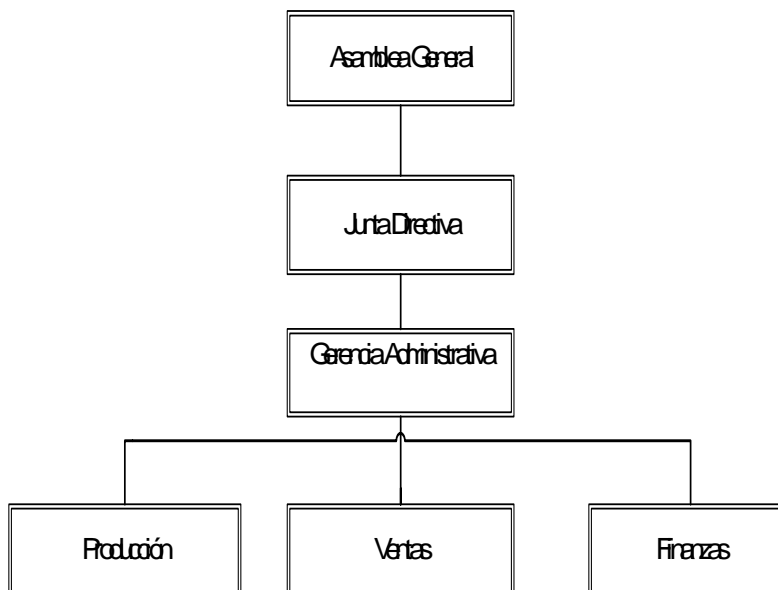
3.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

A continuación se presenta el diseño organizacional, así como el sistema de organización y funciones básicas de las unidades administrativas de la cooperativa agrícola producción de frijol. La estructura administrativa, indica como estarán unificadas todas las funciones que se realizarán en la organización propuesta, Se propone una organización estructural en forma vertical y lineal.

3.3.1 Diseño organizacional

A continuación se presenta el organigrama propuesto para el funcionamiento de la Comité, que es indispensable para el cumplimiento de las funciones.

Gráfica 3
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Organigrama estructural propuesto
Comité Agrícola de productores de frijol
Año: 2002



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

En la gráfica anterior se presenta como estará conformada la organización y los respectivos canales de autoridad y responsabilidad de cada uno de sus miembros, con esta estructura propuesta se pretende que cada uno de los integrantes conozca claramente cuales son las funciones y atribuciones dentro de la organización que le corresponde realizar y que no haya duplicidad de tareas.

3.3.2 Sistema de organización

El sistema de organización que el comité utilizará, para una mejor conveniencia y que mejore los intereses del mismo es el de tipo funcional y de forma lineal a fin de establecer una línea jerárquica definida entre puestos, con sus respectivas tareas o funciones.

3.3.3 Funciones básicas de las unidades administrativas

A continuación se describen las funciones de cada unidad administrativa:

Asamblea general:

Es la máxima autoridad del comité, esta constituida por todos los socios, las decisiones que parten de la misma tienen carácter de obligatoriedad para todos.

Serán atribuciones de la asamblea las siguientes:

- Elaborar el normativo del comité.
- Planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar las actividades de la organización.
- Elaborar el mejor mecanismo que permita que el sistema de comercialización empleado eleve los niveles de venta del producto (frijol).
- Ampliar los canales de comercialización.

- Gestionar préstamos para los asociados, para facilitar las actividades de producción y comercialización.
- Determinar mecanismos apropiados para la compra de insumos a efecto de reducir costos.
- Solicitar a instituciones, empresas privadas y organizaciones no gubernamentales, asesoría técnica y capacitación para los asociados a fin de mejorar la productividad.
- Velar por que se mantenga la armonía entre los asociados, en busca siempre del bien común.

Junta directiva

Es la encargada de promover y velar por el cumplimiento de las disposiciones o pasos a seguir emanados por la asamblea general, para el buen funcionamiento del comité.

Gerencia administrativa

Es el ente que se encarga velar porque se cumplan las disposiciones contempladas en la ley de organizaciones y su reglamento y es quien coordina las asambleas generales ordinarias y extraordinarias. Ejercerá la representación legal de la entidad, además elaborará proyectos de reglamentos y de régimen interno que fueran necesarios para someterlos a consideración y aprobación por la asamblea general.

Producción

Es el departamento encargado de todo lo relacionado a la planificación de como, cuando y quien realizara tal o cual actividad. El mismo estará integrado inicialmente por una sola persona.

Serán atribuciones del departamento de producción las siguientes:

- Acatar las instrucciones del presidente del comité.
- Hacer uso adecuado y racional de los insumos.
- Velar por el cumplimiento de los compromisos o solicitudes de trabajo.
- Mantener un stock de materiales para cualquier contingencia.
- Mantener informado a su jefe de cualquier anomalía en el departamento.

Ventas

Es también un departamento de mucha importancia ya que de él depende que las operaciones de comercialización se realicen de la mejor manera y utilizando el canal que mejor beneficio le traiga a la organización. Estará a cargo de una persona que se asesora con los miembros de la junta directiva.

Serán atribuciones del departamento de Ventas las siguientes:

- Mantener una cartera de clientes y proveedores al día.
- Elaborar un cronograma de visitas periódicas a los clientes.
- No mantener demasiada cantidad de frijol por períodos de tiempo demasiado largos en bodega.
- Cumplir con las metas propuestas por la Junta Directiva
- Mantener informados a sus superiores de los logros del departamento

Finanzas

En este departamento es donde se lleva cuenta y razón de todas las operaciones contables que en la organización se realizan, con el fin de que en cualquier momento se pueda consultar. Por tratarse de un comité de agricultores, el mismo estará a cargo de un contador.

Serán atribuciones del departamento de finanzas las siguientes:

- Velar porque se utilicen de una forma adecuada los recursos financieros.

- Mantener los libros contables debidamente ordenados y registrados.
- Elaborar todos los pagos que le sean solicitados por su superior.
- Presentar informes a la Asamblea General cada mes.
- Efectuar los pagos de ley.
- Verificar y confrontar conciliaciones bancarias.
- Todas las actividades que de alguna manera tenga que ver con fondos de la organización.

3.4 REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

En este punto se abordan temas importantes que reflejan la forma y condiciones para que esta organización funcione adecuadamente. Como lo son los siguientes:

3.4.1 Localización

Para determinar la localización del comité se tomaron en cuenta los diferentes elementos que hacen factible su realización tales como: clima, condiciones agronómicas, disponibilidad de mano de obra, vías de comunicación, transporte y la disponibilidad de espacio necesario para el funcionamiento del mismo. Basado en lo anterior se seleccionó la aldea El Carrizo, la cual se encuentra a 500 de la cabecera municipal y a 32 kilómetros de la cabecera departamental.

3.4.2 Operación

Para la adecuada operación del Comité, este debe contar con estatutos y un régimen administrativo que regule todo las actividades a ejecutar, lo que será objeto de estudio, análisis y aprobación por parte de junta directiva.

Los estatutos deberán tener como mínimo lo siguiente:

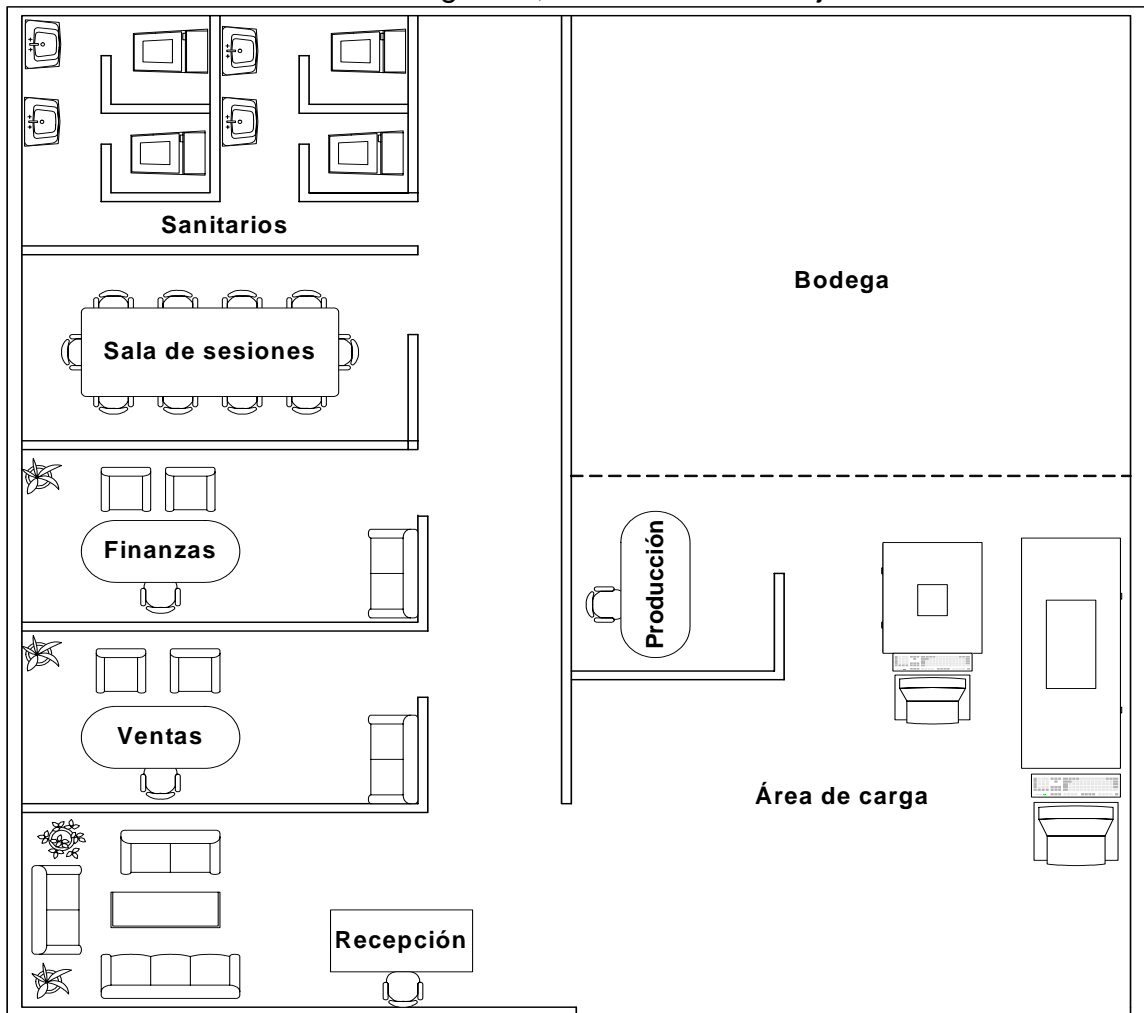
- La forma de administración y fiscalización interna del comité, órganos, atribuciones y período de gestión de los directivos.

- Forma como se ejercerá la representación legal.
- Requisitos para convocatorias a Asambleas Generales, así como la mayoría requerida para validez de las resoluciones.
- Requisitos necesarios para realizar reformas a los estatutos.

3.4.3 Distribución en planta

A continuación se presenta el plano en el que se encuentra la distribución del local, tanto de oficinas administrativas como bodega de almacenamiento.

Gráfica 4
 Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
 Distribución de Planta
 Comité Agrícola, Productores de Frijol



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

En la gráfica anterior se observa la forma como quedarían los distintos departamentos o secciones en la cooperativa agrícola el que fue elaborado de acuerdo a la experiencia y conocimiento de este tipo de local.

3.4.4 Relaciones operacionales y contractuales

De acuerdo a lo establecido, la Cooperativa trabajará internamente bajo lineamientos precisos que rigen el funcionamiento del mismo, donde se hace mención de la vigencia del poder de la junta directiva, objetivos que pretende alcanzar, condiciones en las que se trabaja, sobretodo con lo relacionado a las tierras, las tierras para el cultivo son aportadas por los asociados sin costo alguno y la cooperativa busca obtener los mejores frutos de las tierras para comercializarlos al mejor precio y así beneficiar directamente a los productores asociados.

3.5 PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Esta se analiza en función de los objetivos sociales, culturales y económicos de la siguiente manera.

3.5.1 Social

Con la puesta en marcha del proyecto se persigue mejorar el nivel de vida de la población, teniendo en cuenta los bajos niveles económicos presentes en el país. De igual forma se pretende fomentar el hábito de asociación y colaboración entre los pobladores.

3.5.2 Económica

Desde el punto de vista económico con la puesta en marcha del comité se pretende aprovechar en mayor escala y en una forma racional cada uno de los recursos disponibles con los que cuenta la aldea El Carrizo, es decir, vías de acceso, cercanía al casco urbano, tierras adecuadas para la siembra, permitiendo con ello alcanzar excedentes que ayuden a solventar compromisos adquiridos, tales como: créditos, compra de insumos así como otros necesarios para el desarrollo del proyecto. Es importante mencionar que con dicha organización se generarán empleos a nivel del Municipio.

3.5.3 Cultural

El comité como organización velará porque sus miembros asociados así como los trabajadores reciban capacitación técnica en cuanto a las actividades agrícolas. Además impulsará actividades culturales y educativas que promuevan las costumbres propias del Municipio, en fechas especiales como: feria patronal, días patrios, entre otros. Los cuales estarán a cargo del personal administrativo del comité.

3.6 SOPORTE DE LA ORGANIZACIÓN

Se detallan los soportes necesarios para la organización, siendo: legal, Mercadológico, técnico, financiero y administrativo.

3.6.1 Legal

Las normas legales constituyen el marco jurídico en el cual se enmarca el funcionamiento de cualquier organización, en tal sentido es necesario contar con una ley que ampare las operaciones de la cooperativa, este es el tipo de organización más sencillo que existe y se recomienda no descuidar los lineamientos legales a que está sometida la organización, para lo cual se analiza de la siguiente manera:

Interno

El comité tendrá sus normas de funcionamiento contenidas en sus estatutos, aprobadas por la asamblea general, las que serán de aplicación general para todos los asociados. Estas serán reglas de conducta de carácter obligatorio y estarán contenidas en los manuales de organización y de normas y procedimientos.

Externo

El comité está regido por las siguientes leyes:

- Constitución política de la república de Guatemala, Artículo 34
- Ley municipal
- Ley de fomento agrícola.
- Código de Trabajo
- Decreto 20-82 del 30 de agosto de 1940
- Código Tributario (Ley del IVA, ley del impuesto sobre la renta)
- Ley del IGSS

3.6.2 Mercadológico

La comercialización es la actividad por medio de la cual se pueden canalizar o hacer llegar los productos a los mercados y a los consumidores. La incidencia que tiene una adecuada negociación de frijol con los entes que intervienen en ella tiene beneficios positivos para los socios, actualmente el acto de compraventa lo efectúan directamente con el acopiador camionero rural quien llega por el producto a los centros de producción y es éste quien fija el precio a su propia conveniencia, por lo cual el beneficio para el productor es muy reducido. Se pretende que con la nueva organización los productores negocien mejores precios de venta, no solo a nivel de acopiador rural, sino a nivel regional. Asimismo, puedan negociar con el consumidor final directamente el 30 por ciento de la producción, la cual asciende inicialmente a 2,100 quintales, es decir, 630 quintales.

3.6.3 Técnico

Las labores agrícolas en el Municipio se desarrollan en forma tradicional a un nivel familiar y con poca o nula tecnificación, se espera que los productores de frijol, (que es la mayoría) apliquen técnicas modernas de labores, tales como: utilización de semillas mejoradas, transformación y conservación del suelo, así con la asistencia técnica adecuada brindada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-, para la aplicación de las cantidades

recomendadas de insumos de acuerdo a la vocación del suelo, mejorar el nivel de la fuerza de trabajo para aprovechar de mejor manera los recursos naturales disponibles del Municipio.

3.6.4 Financiero

De la forma que actualmente trabajan los agricultores y por no estar organizados, estos no cuentan con financiamiento, pero al momento de estar organizados estos si van a poder acceder a créditos en los bancos del sistema que ponen a disposición líneas de créditos que se ajustan a las necesidades de los agricultores, entre ellos Banrural. La opción de financiamiento que se propone para el inicio de las operaciones es interna la cual es aportada en su totalidad por los socios. Los requisitos indispensables para solicitar el crédito agrícola son; presentar un plan de inversión por escrito y un flujo de caja proyectado por el tiempo que se solicita el crédito, la garantía será prendaria, en este caso sobre la cosecha.

3.6.5 Administrativo

Actualmente los pequeños productores de frijol trabajan en forma individual por lo que no cuentan con controles administrativos, con la conformación de una cooperativa se verán beneficiados del proceso administrativo el cual puede ser aplicado a cualquier actividad humana y su objeto es alcanzar la máxima eficiencia en todo el campo de acción.

Para lo cual se hace necesaria la aplicación del proceso administrativo a través de la Planeación, Organización, Integración, Dirección, y el Control. Con la puesta en marcha de estas etapas del proceso e interrelacionarlas entre sí de una manera y ordenada se ayudará a obtener mejores resultados e incentivará a los demás productores no asociados a formar parte de la organización.

CAPÍTULO IV

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HUEVOS

Esta sección presenta la propuesta de inversión a nivel de idea del proyecto “producción de huevos” en el caserío Santa Bárbara, municipio de Comapa. Jutiapa:

4.1 IDENTIFICACIÓN

El proyecto contará con 3,000 gallinas que producirán el primer mes 1,275 huevos diarios (al 42.5 por ciento) y los restantes 11 meses 2,550 huevos diarios (al 85 por ciento), lo que hace un total anual de 892,500 (29,750 cartones de 30 unidades cada uno), también se ofrecerán 2,850 gallinas de descarte por año, luego de haber deducido el 5 por ciento de mortalidad en el período.

El huevo es un producto indispensable básico en la despensa de todos los hogares y nunca falta en la lista de mercado de las amas de casa, porque casi todas las recetas incluyen huevos, para preparaciones diversas y contiene los elementos esenciales para la nutrición de las personas de todas las edades.

4.2 OBJETIVOS

Para la propuesta se plantean los siguientes objetivos que se consideran relevantes para la puesta en marcha.

4.2.1 General

Fomentar un mejor desarrollo socioeconómico en el Municipio, a través de la inversión en el proyecto producción y comercialización de huevos, que

contribuya a la diversificación de productos pecuarios en la región y a elevar el nivel de vida de los habitantes de la población.

4.2.2 Específicos

- Incrementar la oferta de huevos de buena calidad y a un precio mejor de los que ofrece la competencia para que con ello se beneficien los pobladores.
- Desarrollar proyectos que no requieran de grandes áreas de terrenos, amplios financiamientos y que sean rentables a corto plazo para que sean atractivos para los vecinos.
- Ampliar la estructura organizacional existente que permita hacer uso de los recursos y de las funciones adecuadamente, para la obtención de una mejor rentabilidad.
- Implementar los canales de comercialización que faciliten la distribución del producto dentro y fuera del Municipio, para con ello lograr que el producto llegue a tiempo y en buenas condiciones al lugar donde sea solicitado.

4.3 JUSTIFICACIÓN

Se pretende establecer una granja de gallinas ponedoras, en el caserío Santa Bárbara municipio de Comapa, departamento de Jutiapa, con el propósito de desarrollar la producción de huevos a manera de satisfacer la demanda dentro del Municipio.

El proyecto pretende la eficiencia en la producción de huevos, que permita a la población contar con una mayor disponibilidad de productos (huevos, carne y abono).

Debe considerarse que con la puesta en marcha del proyecto se beneficiará directamente a los miembros de la cooperativa, vendiéndoles el producto a menor precio del que pagarán los no asociados; así como el beneficio indirecto a toda la población mediante la colocación del producto a un mejor precio y de buena calidad.

4.4 ESTUDIO DE MERCADO

En este estudio se analizan aspectos, tales como: producto, oferta, demanda, precio y comercialización para determinar la viabilidad del proyecto.

4.4.1 Producto

“El huevo es el mejor descubrimiento que ha hecho el género humano para mejorar la alimentación y la salud. Desde épocas prehistóricas el hombre buscó en los animales lo mejor para el sustento, hasta hallar en los ovíparos esa síntesis que reúne los componentes indispensables para la vida y prolongación de la especie.

Por el tamaño, por la alta productividad de las gallinas ponedoras, por la cantidad de elementos nutritivos que posee el huevo para el consumo humano este resulta ser atractivo para los consumidores y por la protección de la cáscara caliza porosa, desde tiempos inmemorables el huevo es básico en la alimentación de todas las civilizaciones. Fuera de ser un alimento completo, éste viene en empaque higiénico y barato¹³”.

¹³ Asociación de Avicultores del país –ANAVI- Revista anual producción avícola, año 2002 pág. 10.

4.4.2 Oferta

Es la cantidad total del producto que se encuentra en el mercado, un alto porcentaje de la producción de huevos es destinada para el consumo nacional.

A continuación se presenta la oferta histórica y proyectada de esta actividad.

Cuadro 23
República de Guatemala
Oferta total histórica y proyectada
Período: 1997 – 2006
(Cifras en miles de docenas)

Año	Producción		Oferta Total
	Nacional	Importaciones	
1997	128,493	0	128,493
1998	131,787	0	131,787
1999	135,167	0	135,167
2000	138,633	15,208	153,841
2001	142,187	15,482	157,669
2002	145,523	19,989	165,512
2003	148,947	24,607	173,554
2004	152,370	29,224	181,594
2005	155,794	33,841	189,635
2006	159,217	38,458	197,675

Fuente: Elaboración propia, con base a datos de la Asociación Nacional de Avicultores, -ANAVI- Revista avícola año 2001.

En el cuadro anterior se observa un incremento significativo de un año a otro debido a que han ingresado nuevas personas a esta actividad expandiendo las avícolas existentes, haciendo uso de nuevas técnicas y a las importaciones que a partir del año 2000 ingresaron al país proveniente de México y El Salvador específicamente debido al tratado de libre comercio.

4.4.3 Demanda

A continuación se hace un análisis de la demanda potencial histórica y proyectada del consumo de huevos.

a) Demanda potencial

La demanda potencial nacional de huevo se conforma por el consumo necesario por habitante, la cual es de 20 docenas o 240 huevos al año para una dieta balanceada según la tabla nutricional de INCAP. Como se ve en el cuadro siguiente.

Cuadro 24
República de Guatemala
Demanda potencial histórica y proyectada
Período: 1997 – 2006

Año	Población	Población Delimitada	Consumo Per. Cápita (Docenas)	Demanda Potencial (Miles de docenas)
1997	10,517,448	9,465,703	20	189,314
1998	10,799,133	9,719,219	20	194,384
1999	11,088,362	9,979,525	20	199,591
2000	11,385,339	10,249,805	20	204,936
2001	11,678,411	10,510,569	20	210,211
2002	11,986,421	10,788,049	20	215,761
2003	12,299,888	11,069,899	20	221,397
2004	12,621,301	11,359,170	20	227,183
2005	12,922,368	11,630,131	20	232,602
2006	13,231,708	11,908,537	20	238,170

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, -INE-, Instituto Nutricional de Centro América y Panamá -INCAP- Guía nutricional para la República de Guatemala.

Después de analizar el cuadro se puede observar que la demanda se incrementa en un 10.39 por ciento entre los años 2002 y 2006, esto debido al crecimiento de la población; se estima que para el año 2,006 habrá una demanda insatisfecha de 238,170 docenas de huevos a nivel República, esto es atractivo para el proyecto, no obstante que la misma se delimitó en un 10 por ciento, se consideró que este porcentaje no consume huevo, lo cual se atribuye a que ocasiona trastornos en el organismo al incrementar el colesterol, también es uno de los productos de la canasta básica que aún se mantiene con el precio sin mucha variación con relación a los otros productos que si han tenido aumentos significativos.

b) Consumo aparente

La proyección de consumo aparente de huevo se obtiene de la suma de la producción total e importaciones y se restan las exportaciones lo cual se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 25
República de Guatemala
Consumo aparente histórico y proyectado
Período: 1997 – 2006
(Cifras en miles de docenas)

Año	Oferta total	Exportaciones	Consumo aparente
1997	128,493	0	128,493
1998	131,787	0	131,787
1999	135,167	0	135,167
2000	153,841	0	153,841
2001	157,669	0	157,669
2002	165,512	0	165,512
2003	173,554	0	173,554
2004	181,594	0	181,594
2005	189,635	0	189,635
2006	197,675	0	197,675

Fuente: Elaboración propia, con base a datos de la Asociación Nacional de Avicultores, -ANAVI- Revista avícola año 2001.

Después de analizar el consumo aparente en la República de Guatemala se observa un incremento en el consumo a nivel nacional correspondiente al 19.43 por ciento entre el período comprendido del año 2002 al 2006, lo cual indica que la demanda del producto va en ascenso debido al crecimiento de la población.

c) Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha es la que no se ha cubierto con la oferta existente del producto, para determinarla se tomó como base la demanda potencial menos el consumo aparente.

A continuación se presenta el cuadro que muestra el comportamiento de la demanda insatisfecha histórica y proyectada de huevos para el período 1997 – 2006.

Cuadro 26
República de Guatemala
Demanda insatisfecha histórica y proyectada
Período: 1997 – 2006
(Cifras en miles de docenas)

Año	Demanda Potencial	Consumo Aparente	Demanda Insatisfecha
1997	189,314	128,493	60,821
1998	194,384	131,787	62,597
1999	199,591	135,167	64,424
2000	204,936	153,841	51,095
2001	210,211	157,669	52,542
2002	215,761	165,512	50,249
2003	221,397	173,554	47,843
2004	227,183	181,594	45,589
2005	232,602	189,635	42,967
2006	238,170	197,675	40,495

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, -INE-, Instituto Nutricional de Centro América y Panamá -INCAP- Guía nutricional para la República de Guatemala.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior la demanda insatisfecha ha aumentado de un año a otro en los primeros tres y luego del cuarto año en adelante presenta un decremento debido a que algunas personas han sustituido el huevo por otros productos. Aún con la demanda insatisfecha en descenso, es factible el proyecto, por que gran cantidad de personas estaría dispuestas a consumir el producto.

4.4.4 Precio

Para los asociados el precio de venta por unidad será de Q0.50 y para el público y el resto de la población será de Q0.55, ya que en las abarroterías y tiendas el precio al consumidor final es de Q.0.60. Esto debido al costo de transporte en el que se incurre.

4.4.5 Proceso de comercialización

Este proceso se llevara acabo con el fin de que el producto llegue al consumidor final en óptimas condiciones. Para efectuar la comercialización se contemplan los siguientes pasos.

a) Concentración

Los huevos se recogerán todos los días por la tarde de los ponederos y se colocarán en sus respectivos cartonones y se empacarán en cajas de 12 cartonones de 30 unidades cada uno, esta actividad se concentrará en el encargado de la comercialización.

b) Equilibrio

Comprende la clasificación del producto así como el precio de venta que este se ajuste a las necesidades tanto de la oferta como de la demanda para que se mantenga un equilibrio en el mercado local. La producción de huevos es permanente y por lo mismo la oferta se mantiene durante todo el año, la misma está dirigida a satisfacer el consumo local, el faltante de la demanda será satisfecha por los proveedores regionales a efecto de mantener un equilibrio entre oferta y demanda.

c) Dispersión

En el proceso de dispersión participarán las personas que venderán directamente al consumidor final dentro del Municipio. Este proceso se hará de

forma tradicional, es decir, transportando el producto en cartones de 30 unidades cada uno elaborados para tal fin. Los encargados de distribuirlos serán los clientes, quienes los recibirán en la bodega de la cooperativa.

Funcional

Para una mejor ejecución del proceso de comercialización, se abordarán las siguientes funciones:

De intercambio

Se realizarán entre la organización y los diferentes canales de comercialización, para el presente caso se ejecutarán los siguientes.

Compraventa

Para efectos de esta función se propone el método de inspección porque para la compra de este producto se requiere ver el tamaño.

Determinación de precios

Los precios de venta se basan estrictamente en el costo de producción y de la comercialización que se utilice, el precio de venta por unidad al público será de Q0.60 y para los socios de Q0.50.

Funciones físicas

Esta función incluye todas las actividades que agregan valor al producto, entre las que se mencionan las siguientes:

Acopio y almacenamiento

Estas actividades se desarrollan en la bodega de la cooperativa y el producto es recolectado y almacenado por un período de tiempo no mayor de una semana y luego es vendido a los clientes.

Transporte y manipuleo

El producto se negociará con los clientes, puesto en bodega y serán ellos quienes lo transportarán con su transporte propio y en los casos que el cliente no cuente con transporte, se le prestará este servicio contratando un pick up y el mismo se le recargará al costo de venta.

Empaque

El producto se colocará en cartones con capacidad para 30 unidades cada uno y luego se colocara en cajas de cartón de 12 cartones.

Funciones auxiliares.

Estas funciones se refieren a lo relacionado con lo siguiente:

Información de precios

Se hará por medio de estudios de mercado, sondeo de precios con las demás avícolas y por medio de consultas al Ministerio de Ganadería y Alimentación, – MAGA- entre otros.

Financiamiento

Este será aportado por los socios y por una institución bancaria que facilitará un crédito solicitado a cinco años plazo.

Riesgo

Los productores de huevos aceptan todos los riesgos, debido a que en el Municipio no existe ningún tipo de subsidio o ayuda gubernamental en el caso de existir una plaga o enfermedad que afecte el rendimiento productivo de las gallinas.

Operaciones de comercialización

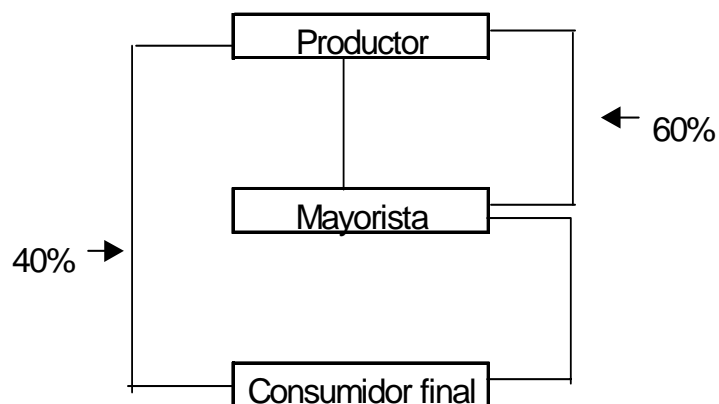
Estas operaciones se refieren a los canales y márgenes de comercialización.

a) Canales de comercialización

Son las vías que la cooperativa utilizará para hacer llegar el producto a los consumidores finales o intermediarios si los hubiera.

A continuación se presentan los canales de comercialización propuestos para la producción de huevos.

Gráfica 5
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Canales de Comercialización
Producción de huevos
Año: 2002



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

Como se aprecia en la gráfica anterior se propone una comercialización donde los canales van dirigidos hacia dos sectores específicos, en primer lugar hacia el mayorista que se encargará de movilizar un 60 por ciento a las demás comunidades del Municipio y a la Cabecera Departamental y el 40 por ciento a los pobladores del lugar donde se ubica la cooperativa que en este caso serán los consumidores finales.

b) Márgenes de comercialización

Dados los canales de comercialización propuestos, no aplican márgenes de comercialización debido a que la venta es directa hacia el consumidor final y el mayorista para los cuales el precio de venta será de Q0.55 por huevo y el costo equivale a Q0.28 por huevo, lo cual deja un margen de utilidad de Q0.27 por unidad.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

Aquí se describen los aspectos siguientes: tamaño, localización del proyecto, procesos productivos y los recursos a utilizar todos estos componentes es necesario analizarlos detenidamente porque cada uno juega un papel importante en la toma de decisiones.

4.5.1 Localización

La granja se establecerá en el caserío de Santa Bárbara, ubicada a una distancia de cinco kilómetros del centro del municipio de Comapa. Las vías de acceso son de terracería en buenas condiciones y transitables en cualquier época del año.

4.5.2 Tamaño

La vida estimada de este proyecto será de cinco años, la producción deseable en el primer mes será de 1,275 huevos diarios y los once meses restantes del primer año 2,550 cada día; a partir del segundo año hasta el quinto será de 2,550 huevos diarios para un total de 892,500 para el primer año. No obstante el primer año se producirá nueve meses debido a que la fase de construcción de galeras e instalación de equipo durará tres meses, durante este período se alcanzará una producción de 663,000. Durante los cinco años del proyecto se estima producir 4,233,000 huevos que equivalen a 141,100 cartones, cada uno de 30 unidades.

Número de Aves: 3,000 aves.

Edad de inicio: 20 semanas de nacidas las pollonas

Requerimiento de espacio: 10 aves por metro cuadrado

Dimensiones: Dos galerías cada una de las siguientes medidas

Ancho: 10.00 metros

Largo: 15.00 metros

Estructura: De pino rústico

Paredes: De malla para gallinero de $\frac{3}{4}$ " y muros de 4 filas de block.

Techo: Revestido de lámina de zinc

Piso: Piso de concreto con una pendiente de 1.5–2 por ciento con dirección hacia el centro

Puerta: Se construirá de madera rústica de la región.

4.5.3 Recursos

Para la ejecución del proyecto se requerirá de media manzana de terreno, mano de obra, mobiliario, equipo e insumos los cuales forman parte de la inversión fija y del capital de trabajo.

4.5.4 Proceso productivo

La producción de huevos requiere de diferentes etapas, las cuales se mencionan a continuación: recibir y contar las aves de postura, suministrar diariamente agua, alimento y vacunaciones (según plan profiláctico) este plan consiste en mantener un cuidado especial y acatar las recomendaciones emanadas del personal experto en el tratamiento de este tipo de aves para no correr ninguna clase de riesgo.

Recepción de las aves

Una vez recibidas e ingresadas al galpón, se procederá a suministrar un polivitamínico en el agua para reducir los efectos depresivos causados por el traslado, posteriormente se les suministrara el alimento (concentrado y agua).

Postura (20-72 semanas)

Esta fase tendrá una duración de 52 semanas 365 días iniciándose a partir de la primera semana de abril y finalizando en la última semana del mes de marzo del siguiente año.

Alimentación

La alimentación de las aves representa el 88 por ciento de los gastos en que se incurre para producir huevos. Es por ello que el pequeño productor debe saber que una gallina mal alimentada no pone la cantidad suficiente de huevos. De ahí la importancia de la buena alimentación.

La granja contara con 3,000 gallinas de 20 semanas de nacidas y durante toda la etapa de postura se les dará un promedio de 3 onzas de alimento al día por ave.

Sanidad

Para cumplir con el aspecto sanitario, se debe iniciar con la desinfección del gallinero, limpieza, aplicación de vacunas las cuales se deben utilizar siempre y cuando exista incidencia de enfermedades en la región.

4.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Este propone el establecimiento de la estructura organizacional de la empresa que dirigirá el proyecto. Además, el tipo de empresa y los aspectos legales que pueden restringir la localización e instalación para operar.

4.6.1 Organización propuesta

Los productores de huevo del Municipio no están organizados, por lo que es necesario impulsar la creación de una organización de carácter legal que regule la producción y comercialización de huevos y a la vez atienda las necesidades básicas de los productores; para este proyecto se propone una estructura organizacional de tipo cooperativa.

4.6.2 Justificación de la propuesta

Se propone como organización una cooperativa, con el propósito que los productores de huevos obtengan mayor beneficio en dicha actividad, es responsabilidad de ésta administrar el proyecto, el cual es fácil de manejar porque se encontrara con la participación directa de todos los miembros, razón por la cual será mucho más funcional.

4.6.3 Objetivos de la organización

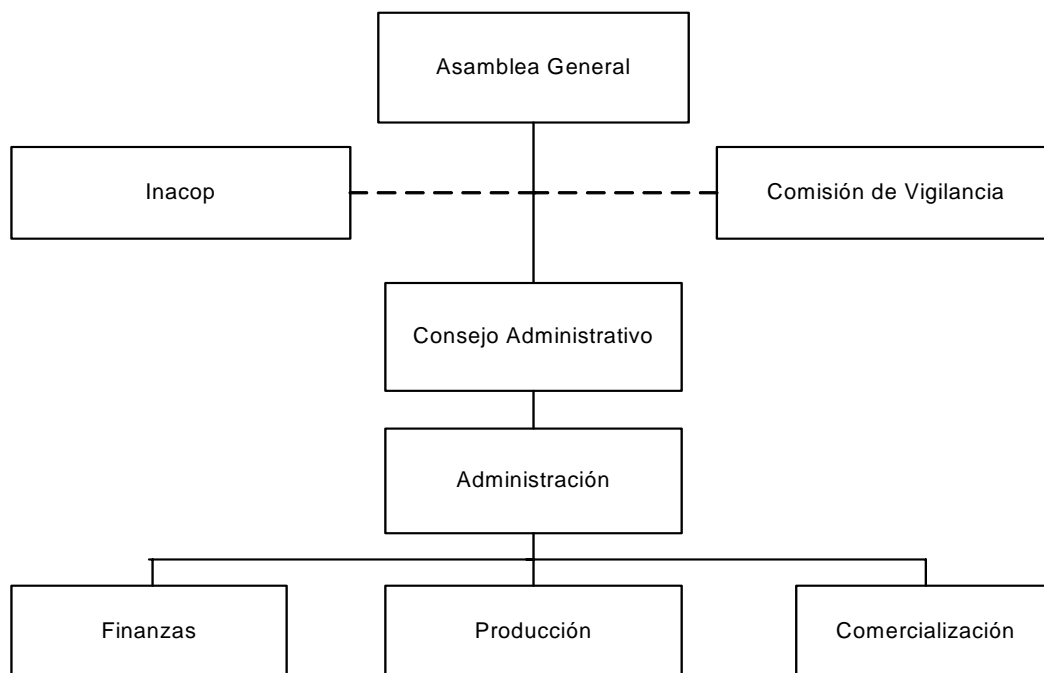
Los objetivos de la cooperativa propuesta son los siguientes:

- Promover el desarrollo avícola en la comunidad en donde se implemente el proyecto para mejorar las condiciones de vida de los habitantes.
- Prestar asistencia técnica y crediticia con el propósito de mejorar la producción y para que los encargados de la cooperativa tengan los conocimientos y los recursos necesarios para el buen funcionamiento.
- Promover a través de la comercialización la inclusión en nuevos mercados locales y regionales, así como negociar precios de venta más beneficiosos para el productor, para lograr con ello mayores volúmenes de venta y por ende mayores ganancias.

4.6.4 Diseño organizacional

De acuerdo al tipo de organización propuesto se presenta a continuación el organigrama donde se representen los distintos órganos y unidades administrativas que conforman la cooperativa.

Gráfica 6
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Organigrama propuesto cooperativa avícola
Año: 2,002



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

4.6.5 Funciones básicas de las unidades administrativas

Para la iniciación de funciones de la cooperativa, es necesario contar con 20 personas las que en adelante se les llamara socios, quienes podrán desempeñar las siguientes actividades:

a) Asamblea general

Es el órgano superior y máxima autoridad, representada por todos los miembros de la cooperativa, con el objeto de discutir, aprobar y tomar decisiones de interés general, relacionados con el funcionamiento de la organización.

b) Consejo administrativo

Es el órgano que esta nombrado por la asamblea general y se encarga de velar por que todas las operaciones se realicen de la mejor forma.

c) Administración

Es el ente encargado de manejar todos los aspectos administrativos de la cooperativa y velará porque la misma cumpla con los requisitos mínimos exigidos por la ley de cooperativas.

d) Finanzas

Tendrá a su cargo el manejo de todos los registros contables de las distintas actividades económicas y financieras de la cooperativa. Dentro de sus funciones se encuentran las siguientes: Elaborará estados financieros mensuales y anuales; pagará sueldos y salarios al personal administrativo y operativo; archivará la documentación contable. Preparar informes, presupuestos y estadísticas que e soliciten las autoridades superiores, mantener al día la información de los libros contables y realizar inventario físico de los activos de la cooperativa.

e) Producción

Tiene la función de realizar cotizaciones para la compra de las gallinas así como de los insumos que se utilizarán en el proyecto y hacer un monitoreo

permanente de las gallinas y de los huevos verificando que estos llenen los estándares establecidos.

f) Comercialización

Será la persona encargada de recolectar cada día los huevos, llevando para el efecto instrumentos administrativos efectivos para los despachos tales como kárdex, Boletas de Ingresos y Egresos. De igual manera deberá verificar que la calidad del producto sea acorde a las normas y estándares establecidos con los compradores, elaborar documentos tales como facturas y envíos. Así también estará a cargo de organizar, dirigir y controlar todas aquellas actividades relacionados con la venta de huevos. Realizar contactos de comercialización a nivel local, nacional, además de conocer muy cerca las variables de comercialización tales como Producto, Precio, Promoción y Plaza.

g) Comisión de vigilancia

Es el ente encargado de brindar todo el apoyo a todas las actividades que en la cooperativa se desarrollen así como todo tipo de ayuda o asesoría técnica a los productores y así lograr los objetivos propuestos.

h) Inacop

Proporcionará los lineamientos y requisitos que la cooperativa tiene que llenar para que sus actividades no se desarrollen al margen de la ley, de igual manera prestará asesoría permanente en aspectos técnicos y operacionales propios del funcionamiento de la organización.

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero consiste en la determinación y descripción de una serie de costos y gastos del productor deberá considerar, para poner en marcha el

proyecto de producción de huevos, la inversión fija y capital de trabajo. Para efectos de la propuesta del proyecto se estima la inversión siguiente:

4.7.1 Inversión fija

La inversión fija está constituida por todos aquellos bienes que se deben adquirir para la instalación y equipamiento de las galeras para el alojamiento de las aves; dichos activos se incorporan a la unidad productiva hasta su extinción por obsolescencia o depreciación. A continuación se muestra la inversión fija necesaria para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 27
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: producción de huevos. Inversión fija
Año: 2002

Concepto	Unidad de Medida	Precio Unit. Q.	Cantidad Necesaria	Total en Q.
Terreno	Manzana	30,000	0.50	15,000
Galera 10 X 15 metros	Unidad	26,347	2	52,695
Lamina de 10´	Unidad	44	100	4,400
Reglón de pino rústico 3X4X10´	Unidad	25	60	1,500
Reglón de pino rústico de 2X3X10´	Unidad	18	72	1,296
Costaneras de pino rústico de 2X2X10´	Unidad	16	210	3,456
Block tipo U de 15X20X40	Unidad	2	550	1,293
Block de 15X20X40	Unidad	2	550	1,100
Cemento para fundiciones	Sacos	42	200	8,400
Arena de río	mt3	75	20	1,500
Piedrín ¾´	mt3	100	20	2,000
Hierro 3/8	Quintal	115	24	2,760
Hierro de ¼	Quintal	140	9	1,260
Alambre de amarre	Libra	4	60	210
Malla para gallinero de ¾	Mt2	5	240	1,200
Grapa para gallinero	Libra	12	60	720
Mano de Obra	Jornales	40	540	21,600
Equipo avícola				23,600
Ponederos	Unidad	120	100	12,000
Comederos	Unidad	120	40	4,800
Bebederos	Unidad	120	40	2,000
Depósito de agua 1000 Litros	Unidad	1,000	2	2,000
Mobiliario y equipo				2,500
Gastos de organización y constitución				3,500
Total inversión fija				97,295

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

El rubro mano de obra que se presenta en este cuadro no se pagan prestaciones laborales ni cuotas IGGS, ya que es un trabajo temporal de 3 meses, que se les paga a los albañiles y ayudantes mientras se construyen las galeras.

La inversión fija estimada para poner en marcha el proyecto es de Q. 97,295 con una infraestructura formal, con una vida útil de las galeras al menos para 10 años.

4.7.2 Inversión en capital de trabajo

Es el capital indispensable requerido para que el proyecto inicie sus operaciones, antes de empezar a percibir ingresos que cubran los costos y gastos, hasta el momento en que el proyecto sea autofinanciable, como puede apreciarse en el presupuesto de caja mensual, la inversión en capital de trabajo está integrada por los insumos, que a continuación se describen:

Cuadro 28
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Inversión en capital de trabajo
Año: 2002

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total Q.
Gallinas rojas	Unidades	3,000	35	105,000
Concentrados	Quintales	158	95	15,000
Total inversión en capital de Trabajo.				120,000

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

El capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones se estima en Q 120,000.00; el rubro más importante lo constituye la compra de las aves,

representan el 88 por ciento, las gallinas se venderán al finalizar su vida útil que para el presente proyecto es de un año.

4.7.3 Inversión total

Esta representa la sumatoria total de la inversión fija y la inversión en capital de trabajo, a continuación se muestra la inversión necesaria para iniciar el proyecto:

Cuadro 29
Municipio Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Inversión total
Año: 2002
(Cifras en quetzales)

Descripción	Valor Total
Inversión fija	97,295
Inversión en capital de trabajo	120,000
Total Inversión	217,295

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

Como se aprecia en el cuadro anterior la inversión en capital de trabajo representa el 55 por ciento y el restante 45 por ciento la inversión fija. Estos dos rubros son necesarios para que el proyecto de inicio y como se observa el que mas inversión requiere es el capital de trabajo porque con el se hace la compra de las gallinas y esta constituye una erogación fuerte.

4.7.4 Plan de financiamiento

Para financiar el proyecto de producción de huevos se estima que se sufragará con recursos propios en un 45 por ciento, con aportaciones de Q4,864.75 por cada asociado y el restante 55 por ciento con recursos ajenos, mediante un

préstamo fiduciario por un monto de Q120,000.00, al 18 por ciento anual, a un plazo de cuatro años el cual se amortizará mensualmente.

4.7.5 Estados financieros proyectados

Los estados financieros presentan las cifras monetarias del negocio y son de vital importancia para la toma de decisiones. Para el presente estudio se presentan los siguientes:

Estado de costo de producción para el primer año y proyectado a 5 años.

Estado de resultados para el primer año y proyectado a 5 años.

Presupuesto de caja mensual para el primer año y proyecto a 5 años.

Estado de situaciones financiera proyectado a 5 años.

En el primer período de operaciones solo se trabajarán nueve meses ya que la fase de construcción de las galeras en instalación de equipo durará tres meses.

a) Costo directo de producción

A continuación se presenta el costo directo de la producción de huevos, estimando 3,000 gallinas ponedoras con una producción en nueve meses de 663,000 huevos.

Cuadro 30
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Estado de costo directo de producción
Para un período de nueve meses

Descripción	Unidad de Medida	Precio Unitario Q	Cantidad	Costo Total Q.
Insumos				148,003
Concentrados	Quintales	95	1,547	146,953
Vacunas	Frasco	35	30	1,050
Mano de Obra				20,930
Sueldos	Jornales	30	468	14,040
Bonificación incentivo	Jornales	8.33	468	3,900
Séptimo Día				2,990
Costos indirectos variables				13,880
Cuota patronal IGSS				1,477
Indemnización				1,655
Aguinaldo				1,419
Vacaciones				710
Bono 14				1,419
Fletes		500	9	4,500
Agua				900
Electricidad				1,800
Costo directo de producción				182,813
Costo directo por unidad (663,000)				0.27574
Costo directo por cartón (30 huevos)				8.27210

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

Este estado financiero muestra el costo en que se incurrirá para llevar a cabo la producción y como se puede apreciar el principal elemento del costo lo constituyen los insumos con un 80 por ciento del total del costo, por lo que se debe tener especial cuidado en la administración de este rubro ya que un alza en el precio afectaría significativamente el precio de venta de la producción.

A continuación se presenta el estado de costo de producción proyectado a 5 años:

Cuadro 31
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Estado de costo de producción
Proyectado a cinco años
(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	148,003	196,097	196,097	196,097	196,097
Concentrados	146,953	195,047	195,047	195,047	195,047
Vacunas	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050
Mano de obra	20,930	27,907	27,907	27,907	27,907
Sueldos	14,040	18,720	18,720	18,720	18,720
Bonificación incentivo	3,900	5,200	5,200	5,200	5,200
Séptimo día	2,990	3,987	3,987	3,987	3,987
Costos indirectos variables	13,880	18,507	18,507	18,507	18,507
Cuota patronal IGSS	1,477	1,969	1,969	1,969	1,969
Indemnización	1,655	2,207	2,207	2,207	2,207
Aguinaldo	1,419	1,892	1,892	1,892	1,892
Vacaciones	710	947	947	947	947
Bono 14	1,419	1,892	1,892	1,892	1,892
Fletes	4,500	6,000	6,000	6,000	6,000
Agua	900	1,200	1,200	1,200	1,200
Electricidad	1,800	2,400	2,400	2,400	2,400
Costo directo de producción	182,813	242,511	242,511	242,511	242,511

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

Para efectos de cálculo de la mano de obra se consideró el salario de 2 obreros a los cuales se les pagarán todas las prestaciones de ley, como se muestra en el rubro de costos indirectos variables. Las prestaciones se calcularon sobre el sueldo base más el séptimo día en los porcentajes siguientes: cuota patronal IGSS 6.67 por ciento, INTECAP 1 por ciento, IRTRA 1 por ciento, indemnización

9.72 por ciento, aguinaldo 8.33 por ciento, bono 14 8.33 por ciento y vacaciones en un 4.17 por ciento.

El costo de producción variará si los precios de los insumos, la mano de obra y los otros costos tienen variaciones considerables a lo largo de los cinco años evaluados.

b) Estado de resultados

Este estado financiero muestra el resultado obtenido en el negocio (excedente o pérdida) durante un período dado; a continuación se presenta el estado de resultados estimado para el primer año, se considera la venta total de la producción.

Cuadro 32
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Estado de resultados
Del 1 de abril al 31 de diciembre del 2,002
(Cifras en quetzales)

Sueldos	Descripción	Parciales	Totales
	Ventas		348,075
	Huevos		
	663,000 * Q 0.525	<u>348,075</u>	190,949
(-)	Costos y Gastos variables		
	Costo directo de producción	182,813	
	Gastos variables de venta		
	Cartones para huevos	<u>8,136</u>	
	Ganancia marginal		157,126
(-)	Gastos fijos		53,444
	Sueldos	17,100	
	Bonificación incentivo	4,500	
	Cajas de plástico	3,600	
	Cuota patronal IGSS	1,483	
	Indemnización	1,662	
	Aguinaldo	1,425	
	Vacaciones	713	
	Bono 14	1,425	
	Depreciaciones y amortizaciones	6,416	
	Intereses sobre prestamos	<u>15,120</u>	
	Excedente antes de I.S.R.		103,681
	Impuesto sobre la renta		32,141
	Excedente post ISR		71,540

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

El estado de resultados anterior no se presenta venta de gallinas ya que éstas se venderán hasta finales del mes de marzo del siguiente año así también la gallinaza que es sacada al momento de vender las gallinas.

Dentro de los gastos fijos se considera el sueldo del contador y el encargado de acopio, a los cuales se les pagan todas las prestaciones de ley. El rubro de depreciaciones y amortizaciones se calculó sobre el valor de compra de los activos fijos aplicando los porcentajes que estipula la ley: (ISR 5 por ciento, edificios y construcciones 20 por ciento, mobiliario y equipo 20 por ciento de amortizaciones). El excedente de Q 72,022.00 no se distribuye entre los socios esta se queda como capital para futuros proyectos que sean de interés para los habitantes.

A continuación se presenta el estado de resultados proyectado a cinco años:

Cuadro 33
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Estado de resultados proyectado a cinco años
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	348,075	575,813	575,813	575,813	575,813
Huevos	348,075	468,563	468,563	468,563	468,563
Gallinas		99,750	99,750	99,750	99,750
Gallinaza		7,500	7,500	7,500	7,500
(-) Costos y gastos variables	190,949	358,359	358,359	358,359	358,359
Costo de producción de huevos	182,813	242,511	242,511	242,511	242,511
Costo de venta de gallinas		105,000	105,000	105,000	105,000
Gastos variables de Venta					
Cartones de huevos	8,136	10,848	10,848	10,848	10,848
Ganancia marginal	157,126	217,454	217,454	217,454	217,454
(-) Gastos Fijos	53,444	66,344	61,346	55,379	50,205
Sueldos	17,100	22,800	22,800	22,800	22,800
Bonificación incentivo	4,500	6,000	6,000	6,000	6,000
Cajas plásticas	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Cuota patronal I.G.S.S.	1,483	1,977	1,977	1,977	1,977
Indemnización	1,662	2,216	2,216	2,216	2,216
Aguinaldo	1,425	1,900	1,900	1,900	1,900
Vacaciones	713	951	951	951	951
Bono 14	1,425	1,900	1,900	1,900	1,900
Depreciaciones y amortizaciones	6,416	8,555	8,555	8,555	8,555
Intereses	15,120	16,445	11,448	5,480	307
Excedente antes de I.S.R.	103,681	151,110	156,107	162,075	167,249
Impuesto sobre la renta	32,141	46,844	48,393	50,243	51,847
Excedente post I.R.S.	71,540	104,266	107,714	111,832	115,402

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

Como se aprecia en el cuadro anterior el proyecto genera excedente para los cinco años evaluados.

Estos datos variarán si los precios de venta, costos y gastos cambian significativamente durante los períodos estimados.

Para el primer año solamente se trabajarán nueve meses y para los siguientes cuatro años los 12 meses del año.

c) Presupuesto de caja

El presupuesto de caja permite identificar los ingresos y egresos estimados, este es una herramienta importante ya que permite conocer si el negocio contará con la liquidez necesaria para desarrollar sus actividades de una manera permanente.

A continuación se presenta el presupuesto mensual para el primer año y proyectado a cinco años.

Cuadro 34
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Presupuesto de caja primer año
(Cifras en quetzales)

Descripción	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Saldo inicial	0	0	0	0	7,215	21,701	35,382	49,395	62,331	76,012	90,498	104,180
Ingresos	71,195	0	26,100	140,081	41,501	40,163	41,501	41,501	40,163	41,501	40,163	41,501
Ventas				20,081	41,501	40,163	41,501	41,501	40,163	41,501	40,163	41,501
Aportaciones	71,195		26,100									
Préstamos				120,000								
Egresos	71,195	0	26,100	132,866	27,015	26,481	27,488	28,565	26,481	27,015	26,481	29,829
Terreno	15,000											
Construcción de galeras	52,695											
Gastos de org. y conts.	3,500											
Equipo avícola			23,600									
Mobiliario y equipo			2,500									
Costo de producción				19,845	20,030	19,495	20,030	20,380	19,495	20,030	19,495	20,380
Compra de pollonas				105,000								
Cartones para huevos				904	904	904	904	904	904	904	904	904
Cajas plásticas				1,200	0	0	0	1,200	0	0	0	1,200
Sueldo				1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Bonificación incentivo				500	500	500	500	500	500	500	500	500
Cuota patronal IGSS					165	165	165	165	165	165	165	165
Aguinaldo												1,264
Bono 14							473					
Amortiz. del préstamo				1,730	1,756	1,782	1,808	1,835	1,863	1,890	1,919	1,947
Intereses				1,787	1,761	1,735	1,708	1,681	1,654	1,626	1,598	1,570
Saldo final	0	0	0	72,015	21,701	35,383	49,395	62,331	76,012	90,498	104,180	115,854

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

Como se aprecia en el presupuesto de caja para el primer año, el proyecto se vuelve autofinanciable a partir del primer mes de haber alojado las gallinas en galpón.

Cuadro 35
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de Huevos
Presupuesto de Caja Proyectado a Cinco Años
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo inicial	0	115,854	222,046	313,535	403,475
Ingresos	565,370	575,813	575,813	575,813	575,813
Ventas	348,075	575,813	575,813	575,813	575,813
Aportaciones	97,295				
Préstamos	120,000				
Egresos	449,516	469,621	484,324	485,873	456,073
Inversión fija	97,295				
Costo de producción	179,180	240,304	240,304	240,304	240,304
Compra de pollonas	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000
Cartones para huevos	8,136	10,848	10,848	10,848	10,848
Cajas plásticas	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Sueldos	17,100	22,800	22,800	22,800	22,800
Bonificación incentivo	4,500	6,000	6,000	6,000	6,000
Cuota patronal IGSS	1,318	1,977	1,977	1,977	1,977
Aguinaldo	1,264	1,900	1,900	1,900	1,900
Vacaciones	0	951	951	951	951
Bono 14	473	1,900	1,900	1,900	1,900
Intereses	15,120	16,445	16,445	16,445	16,445
Amortización préstamo	15,120	25,755	30,752	36,720	10,243
Impuesto sobre la renta		32,141	46,844	48,393	50,243
Saldo final	115,854	222,046	313,535	403,475	523,215

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

Como apreciamos en el cuadro anterior el proyecto es autofinanciable durante los cinco años evaluados ya que a excepción del préstamo inicial no se vuelve a hacer uso del financiamiento externo.

d) Estado de situación financiera

Es el que muestra la situación financiera del proyecto a determinada fecha, en cuanto a derechos y obligaciones de los asociados, así como el capital líquido de la cooperativa.

A continuación se presenta el estado de situación financiera proyectado a cinco años.

Cuadro 36
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Balance general proyectado a cinco años
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo					
Circulante	220,854	327,046	418,535	508,475	628,215
Caja y Bancos	115,854	222,046	313,535	403,475	523,215
Pollonas	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000
Propiedad planta y equipo	90,878	82,324	73,769	65,214	56,660
Terrenos	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Edificios	52,695	52,695	52,695	52,695	52,695
Equipo avícola	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600
Mobiliario y Equipo	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Activo intangible	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
Depreciación/amort. acumulada	-6,416	-14,971	-23,525	-32,080	-40,635
Total activo	311,732	409,370	492,304	573,689	684,875
Pasivo					
Préstamo por pagar	103,470	77,716	46,964	10,244	0
ISR por pagar	32,141	46,844	48,394	50,243	51,848
Cuota patronal IGSS por pagar	329	329	329	329	329
Reserva de indemnizaciones	3,322	7,745	12,169	16,591	21,014
Reserva para aguinaldos	316	316	316	316	316
Reserva para vacaciones	1,423	1,423	1,423	1,423	1,423
Reserva para el bono 14	1,896	1,896	1,897	1,896	1,897
Total pasivo	142,897	136,269	111,490	81,043	76,827
Capital	168,835	273,102	380,814	492,647	608,049
Aportaciones de asociados	97,295	97,295	97,295	97,295	97,295
Reserva irreplicable 10 %	7,154	10,427	10,771	11,183	11,540
Reserva para educación 10%	7,154	10,427	10,771	11,183	11,540
Reserva para obra social 10%	7,154	10,427	10,771	11,183	11,540
Excedente del ejercicio	50,078	72,986	75,400	78,282	80,781
Excedente por distribuir		50,078	123,064	198,465	276,747
Reservas ejercicios anteriores		21,462	52,742	85,056	118,606
Total pasivo y capital	311,732	409,370	492,304	573,689	684,875

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

La propiedad planta y equipo se deprecia utilizando los porcentajes estipulados en la ley del Impuesto Sobre la Renta: Edificios 5 por ciento, equipo avícola 20 por ciento, mobiliario y equipo 20 por ciento, y el activo intangible 20 por ciento.

e) Rentabilidad de la inversión

La aportación inicial por cada asociado será de Q. 4,864.75 cantidad que se considera accesible y obtendrán una rentabilidad del 30 por ciento anual sobre el costo de producción de huevos y el costo de venta de las gallinas. Se considera que dicho excedente es aceptable, ya que la estimación del rendimiento esta por encima de los intereses que pudiera generar un capital puesto en una cuenta bancaria.

4.8 EVALUACIÓN

La evaluación es de suma importancia en cualquier proyecto por pequeño que este sea y en el presente caso que es de producción de huevos es necesario para saber si es factible o no ponerlo en marcha, para lo cual se analizan dos aspectos importantes que son la evaluación financiera y la social.

4.8.1 Evaluación financiera

A continuación se presenta un análisis de la rentabilidad estimada para la propuesta de producción de huevos basados en el segundo período de producción (año 2) con 3,000 gallinas ponedoras, utilizando herramientas simples como: tasa de recuperación de la inversión, tiempo de recuperación de la inversión, retorno del capital, tasa de retorno, punto de equilibrio y porcentaje del margen de seguridad.

a) Tasa de recuperación de la inversión

$$\frac{\text{Utilidad – Amort. Del préstamo}}{\text{Inversión total}} = \frac{78,511}{217,294} = 36.13 \text{ por ciento}$$

Este resultado indica que si se tiene un excedente neto estimado de Q104,266 se tendrá una tasa de recuperación del 36.13 por ciento al año.

b) Tiempo de recuperación de la inversión

$$\frac{\text{Inversión total}}{\text{Utilidad-amortizaciones sobre préstamo + depreciación}} = \frac{217,294}{87,066} = 2.50$$

Esto significa que la inversión estimada para el proyecto se recuperará en dos años y cinco meses.

c) Retorno del capital

Utilidad - amortización préstamo + depreciaciones + intereses = Q 103,511

El resultado de Q 103,511 es el valor que se espera que retorne el capital invertido en el segundo año que es el que se tomó de referencia.

d) Tasa de retorno del capital

$$\frac{\text{Retorno al capital}}{\text{Inversión total}} = \frac{103,511}{217,294} = 0.4763$$

El resultado indica que se espera obtener una tasa de retorno del capital de 47.63 por ciento por año, lo que se considera aceptable.

e) Punto de equilibrio

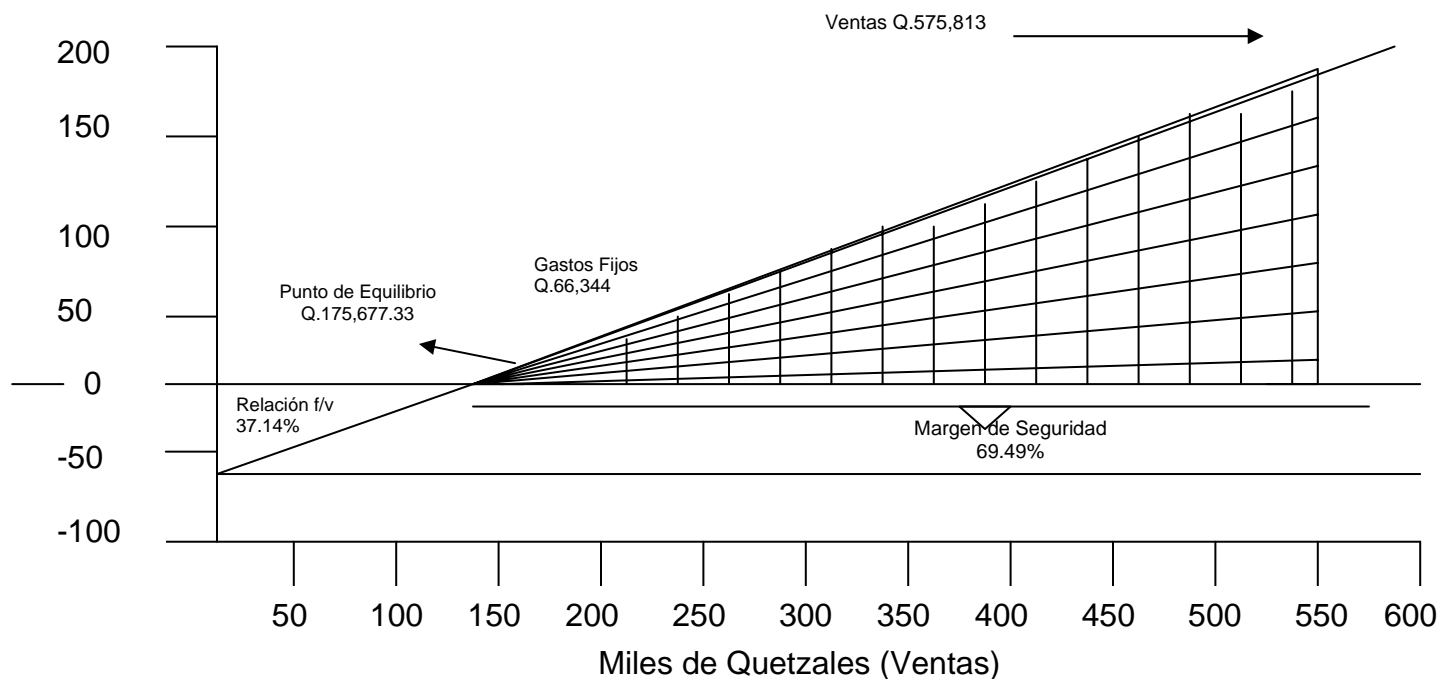
Punto de equilibrio en quetzales:

$$\frac{\text{Costo fijo}}{\text{Porcentaje de ganancia marginal}} = \frac{66,344}{0.37765} = 175,677.33$$

Para alcanzar el punto de equilibrio en el proyecto, se requiere vender Q175,677.33 durante el año; lo que quiere decir que al vender dicho monto se estarán cubriendo los gastos fijos sin obtener ganancia ni pérdida en el negocio.

A continuación se muestra en forma de gráfica:

Gráfica 7
Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Proyecto: Producción de huevos
Punto de Equilibrio



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

f) Punto de equilibrio en unidades

$$\frac{\text{PEQ}}{\text{Precio de venta unitario}} = \frac{175,677.33}{0.525} = 334,623$$

Para alcanzar el punto de equilibrio en el proyecto, se requiere una producción de 334,623 huevos durante el año o sea 11,154 cartones.

g) Porcentaje margen de seguridad

$$\frac{\text{Gastos fijos}}{\text{Ganancia marginal}} = \frac{66,344}{217,454} = 0.305094$$

Los gastos fijos del proyecto representan un 30.51 por ciento con relación a la ganancia marginal, lo que significa que el margen de seguridad es de 69.49 por ciento, considerado este porcentaje aceptable.

4.8.2 Evaluación social

Con el desarrollo del proyecto en el caserío Santa Bárbara, en el municipio de Comapa se solucionarán en parte los problemas que afectan a los habitantes de la comunidad entre los que se mencionan los siguientes: desnutrición, alimentación, vestuario, desempleo así como la migración de los jóvenes a otros lugares o países. La finalidad que se persigue con el proyecto es que sea generador de alimento y de dinero para que este último sea utilizado para comprar otros productos que son necesarios para el bienestar de los habitantes porque el producto que se lanzará al mercado será de buena calidad y a un precio accesible para las personas de escasos recursos económicos considerando que el Municipios está catalogado como uno de los más pobres del Departamento.

CONCLUSIONES

A continuación, se presentan las conclusiones, como producto de la investigación realizada sobre los pequeños y medianos productores de frijol del municipio de Comapa, departamento de Jutiapa.

1. Los agricultores del Municipio, cultivan frijol en pequeñas cantidades, debido a que no cuentan con suficiente recurso tierra y también porque no tienen los recursos financieros necesarios para producir mayor cantidad.
2. La producción de frijol en el Municipio de Comapa, en su mayoría es para el autoconsumo, y el poco excedente lo destinan para la venta a precios bajos, esto por el desconocimiento de métodos adecuados para una adecuada comercialización.
3. En la actualidad en el Municipio no hay instituciones de capacitación que apoyen a los agricultores que se dedican al cultivo de frijol, sin embargo manifestaron su interés en organizarse en un comité.
4. Al momento de realizado el estudio se determinó que el 20 por ciento de la población joven ha emigrado para otros lugares como por ejemplo la ciudad capital y en algunos casos para los Estados Unidos de Norte América.
5. Las condiciones de tenencia de la tierra, formación cultural y educativa de los habitantes, propician condiciones de insalubridad, analfabetismo y situación de pobreza y extrema pobreza.
6. La comercialización de los productos agrícolas se hace de una forma tradicional y rudimentaria, la producción es adquirida por un acopiador quien

es el que obtiene junto con otros intermediarios las mejores condiciones de venta.

7. En el Municipio la cobertura en salud es deficiente porque únicamente se cubre el caso urbano. Como consecuencia de ello existen focos de enfermedades que algunas veces causa muerte especialmente en niños.

RECOMENDACIONES

Derivado de las conclusiones del estudio realizado se presentan las siguientes recomendaciones que se considera contribuirán a obtener resultados positivos para el Municipio de Comapa.

1. Que los pequeños y medianos productores de frijol se organicen formando una agrupación como por ejemplo un comité y que se haga el esfuerzo de conseguir personería jurídica para poder optar a créditos en los sistemas bancarios de región para que con ello mejoren las técnicas de producción.
2. Que los productores enfoquen su esfuerzo no solo a producir para el consumo sino también para la venta, que traten de cambiar el paradigma de producir para comer porque en la medida que vendan mas mejorará el nivel de vida, esto se logrará con asistencia de crédito, capacitaciones y mejor organización y comercialización.
3. Que los agricultores de la región utilicen los medios de comercializar el producto de una forma eficaz y eficiente utilizando para ello el canal que les deje mayor beneficio como por ejemplo vender directamente al consumidor final, esto elevará el nivel de vida de los productores de frijol del Municipio.
4. Que los pobladores hagan las gestiones necesarias a través de las autoridades del Municipio para que les brinden todo el apoyo a nuevos proyectos como por ejemplo la búsqueda de mercados nuevos para el producto y que con ello obtengan mejores beneficios.

ANEXOS

**MANUAL DE ORGANIZACIÓN
COOPERATIVA AVÍCOLA, EL AMIGO R. L.**

INTRODUCCIÓN

El presente manual contiene la información y los lineamientos necesarios que les permitirá a los socios y personal de la Cooperativa Avícola, El Amigo R.L., productora de huevos, conocer su adecuada ubicación dentro de la estructura orgánica que se ha diseñado, la cual se presenta en el organigrama respectivo, para que haya una buena comunicación, autoridad y delegación.

Así mismo, presenta las funciones generales de la Cooperativa Avícola, El Amigo R.L, y la descripción técnica de puestos: su ubicación, supervisión recibida, descripción del puesto, relaciones de trabajo, autoridad, responsabilidad y los requisitos mínimos requeridos para cada puesto de trabajo.

ANTECEDENTES

Siendo que en toda la producción y comercialización, es necesario un ente que dirija, organice y controle las diferentes actividades necesarias para llevar acabo con éxito el desempeño de una empresa, se hace necesario la creación de una Cooperativa Avícola de producción que reúna las características para el buen desarrollo del área avícola del municipio de Comapa, porque actualmente carecen de la misma.

OBJETIVO DEL MANUAL

Presentar a los socios y empleados de la Cooperativa un documento que les sirva de guía, para conocer la estructura de la misma, con el fin de facilitar la coordinación, dirección y supervisión de las actividades para el logro de las metas y objetivos de los productores asociados.

Lograr por medio del organigrama la estructura organizacional que se ha propuesto, con el fin de evitar duplicidad de funciones, para un mejor desarrollo de las actividades de la organización.

MISIÓN DE LA COOPERATIVA

- **Administrativa**

Tener un conjunto de elementos, etapas y fases debidamente coordinadas (proceso administrativo), para lograr una administración efectiva y eficiente.

- **Comercial**

Buscar nuevos mercados a través de diferentes canales de comercialización, a precios razonables pero que al mismo tiempo generen utilidades a los asociados a la Cooperativa Avícola.

- **Económica**

Generar empleo y recursos monetarios para los socios y trabajadores de la Cooperativa y así contribuir al desarrollo económico y social del Municipio.

CONSIDERACIONES GENERALES

Entre las consideraciones se estiman las siguientes:

- **Procedimientos para implementar el manual**

El origen del presente manual de organización, surge de la necesidad de actualizar la estructura organizacional y administrativa de la Cooperativa en la localidad, para que oriente y de mayor fluidez a la ejecución de las actividades.

Previamente a ser autorizado por los socios de la Cooperativa, la junta directiva debe de invitar a una reunión a los empleados, para hacerles conciencia de la necesidad de una guía para el desarrollo de las actividades,

informándoles detalladamente de su contenido para establecer las bases de su aplicación, motivándolos para el cumplimiento del mismo.

Aspectos comunes a los puestos

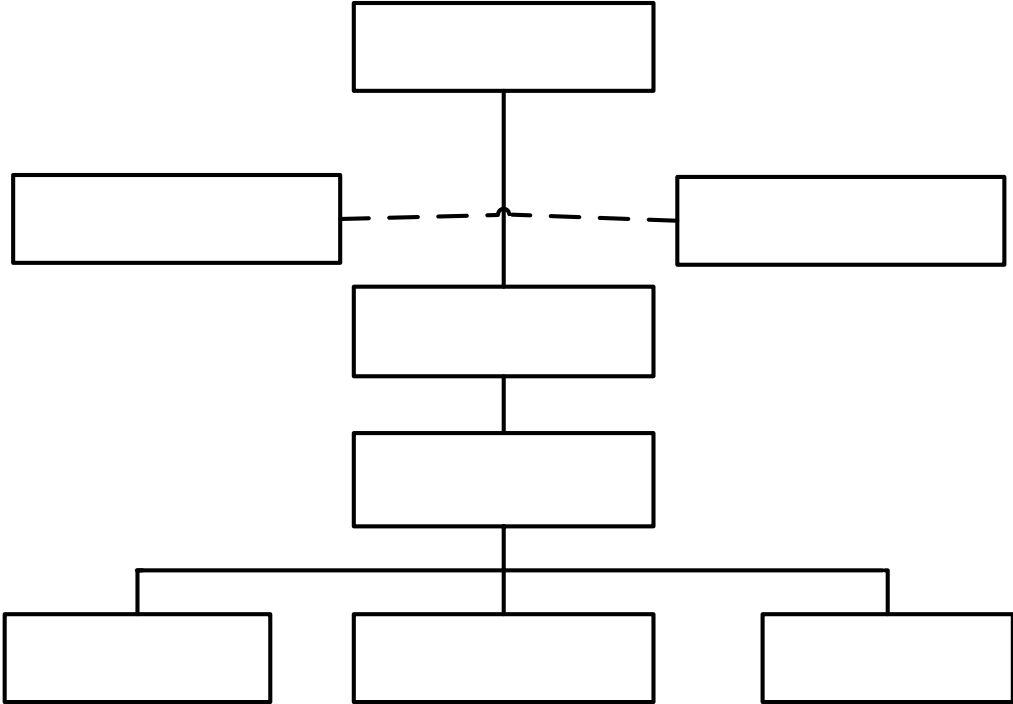
- Conocer y respetar la estructura de la Cooperativa Avícola.
- Asistir en los horarios y jornadas de trabajo correspondiente a cada puesto.
- Conocer los instructivos administrativos que rigen las diferentes actividades y los objetivos trazados para el bien de los socios y de la organización misma.
- Todas las personas que laboran en la Cooperativa recibirán un salario justo de conformidad con el trabajo que desempeñan.
- Respetar la dignidad y reconocer sus méritos de cada uno.

• Cumplimiento de deberes y responsabilidades

El personal de la Cooperativa está obligado a cumplir con lo establecido en el presente manual, así como de guardar el orden y la buena conducta, debiendo notificar cualquier inconformidad a su jefe inmediato superior.

A continuación se presenta el organigrama propuesto para la Cooperativa Avícola, El Amigo R. L.

**Municipio de Comapa, Departamento de Jutiapa
Organigrama estructural propuesto
Cooperativa Avícola, El Amigo R. L.
Año: 2002**



DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE PUESTOS
COOPERATIVA AVÍCOLA, EL AMIGO R. L.

DESCRIPCIÓN DE UNIDADES ADMINISTRATIVAS

Asamblea general

Es una agrupación de personas que se organizan, para formar un ente que organice y supervise el desarrollo de todas las actividades de la Cooperativa Avícola, El Amigo R.L. para lograr con ello el logro de las metas y Objetivos propuestos, esta conformada por la mayoría de socios los cuales tienen voz y voto en las diferentes reuniones.

Comisión de vigilancia

Esta Comisión es un ente nombrado por la directiva de la Cooperativa, y su función es velar porque todas las actividades que se desarrollen, se ejecuten de acuerdo a lo estipulado y que ello beneficie a los socios y a la población del Municipio.

Consejo administrativo

Es el órgano nombrado por la asamblea general y se encarga de velar porque las operaciones se realicen de una forma adecuada.

Administración

Es el ente encargado de manejar todos los aspectos administrativos de la organización y velará porque se cumplan todas las disposiciones de ley.

Finanzas

Es la Unidad encargada de todos los registros contables de las actividades económicas y financieras que se desarrollarán entre las que se mencionan las siguientes:

Estados financieros, estado de resultados e informes contables entre otros.

Producción

Tiene la función de que se cumpla con el proceso de cotizar la compra de las gallinas y de los insumos que se utilizarán en el proyecto y hacer un monitoreo permanente a las gallinas así como al producto que este sea de buena calidad y que cumpla con los estándares establecidos por el concejo administrativo.

Comercialización

Esta fase es importante porque de una buena negociación del producto depende el éxito del proyecto, se encargará de buscar y elegir los canales de comercialización que les proporcione las mejores ventajas en cuanto a margen de utilidad.

COOPERATIVA AVÍCOLA, EL AMIGO, R. L.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO No. 1

Título del puesto Inmediato Superior Subalternos:	Administrador Concejo Administrativo Encargado de Comercialización producción y el contador
Descripción del puesto Es un puesto administrativo de alta dirección, que tiene a su cargo la coordinación de las áreas administrativas de producción y comercialización, llevando los controles necesarios que aseguren el logro de metas y objetivos propuestos.	
Descripción específica del puesto Atribuciones <ul style="list-style-type: none">• Cumplir y ejecutar las disposiciones de los estatutos y reglamentos internos de la organización.• Ejercer la representación de la Cooperativa en diferentes actividades legales, culturales y sociales.• Dirigir los objetivos generales y específicos para alcanzar las Metas, propuestas por la Junta Directiva.• Presentar a la Junta Directiva el presupuesto de ingresos y egresos de la Cooperativa.	

- Elaborar la planificación de las diferentes actividades de la Cooperativa, con su respectivo cronograma en el que se indique el tiempo de ejecución y quien lo hará.
- Mantener informada a la Junta Directiva del funcionamiento de la Cooperativa y sobre todos los asuntos que se le requieran.
- Velar por el cumplimiento de deberes del personal que conforman la Cooperativa.
- Respaldar con su firma, en forma mancomunada con el Tesorero de la Junta Directiva, los valores que emitan, los demás documentos y obligaciones que acuerden.
- Reclutar, seleccionar y contratar personal

Relaciones de trabajo

Por la naturaleza de sus funciones deberá mantener relación estrecha con los responsables de los diferentes comités existentes, así como con el contador, todo esto con la finalidad de que los objetivos programados se lleven a feliz término.

Autorizado para

- Aprobar o no la contratación de personal.
- Despedir al personal cuando así se requiera.
- Representar los intereses de la organización, cuando así sea necesario.

Requisitos mínimos exigidos

- Educativos:
Título de nivel medio, especialmente con conocimientos agrícolas y contables.
- Experiencia:
Dos años en puesto similar.
- Habilidades y destrezas:
 - En análisis e interpretación de estados financieros.
 - Excelentes relaciones humanas.
 - En la interpretación de leyes fiscales y laborales.

COOPERATIVA AVÍCOLA EL AMIGO, R. L.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO No. 2

Título del puesto Inmediato Superior Subalternos	Encargado de Comercialización Administrador Ninguno
Descripción del puesto Es un puesto administrativo de la Unidad de Comercialización, que tiene a su cargo la búsqueda de nuevos mercados tanto local como regional.	
Descripción específica del puesto Atribuciones <ul style="list-style-type: none">• Implementar las medidas necesarias con el fin de incrementar las ventas de la Cooperativa.• Velar porque la Cooperativa brinde buena atención a los clientes.• Estar pendiente de que las entregas de producto se realice en el tiempo acordado.• Recibir las solicitudes de las compras de insumos y demás materiales para en funcionamiento adecuado de la Cooperativa.• Cotizar y negociar con los diferentes proveedores lo relacionado a precios, calidad, tiempo de entrega y condiciones de pago.• Revisión de facturas de los proveedores para corroborar que están de acuerdo a lo solicitado en la orden de compra.	

- Velar por que se mantenga estable o mejorar la cartera de clientes.
- Suministrar los insumos, materiales y el equipo necesario para el proceso productivo.

Relaciones de trabajo

Por la naturaleza de sus funciones deberá mantener relación estrecha con el encargado de la Cooperativa Avícola, la Gerencia General. Para lograr una mejor coordinación y comunicación que ayude a alcanzar los objetivos y metas propuestos al departamento de comercialización.

Responsabilidades

- Buscar nuevos mercados
- Buscar la minimización de intermediarios en la cadena de comercialización
- Buscar y seleccionar medios publicitarios.

Requisitos mínimos exigidos

- Educativos
Título de Perito en Mercadotecnia y Publicidad

- Experiencia

Mínima tres años en comercialización y venta de productos avícolas al detalle y al por mayor.

- Habilidades destrezas:

Habilidad para relacionarse con todo tipo de personas

Iniciativa y creatividad para tomar decisiones.

COOPERATIVA AVÍCOLA EL AMIGO, R. L.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO No. 3

Título del puesto	Contador General
Inmediato Superior	Administrador
Subalternos	Ninguno

Descripción del puesto

Es la unidad administrativa, que se encarga de llevar registro y control de todas las operaciones contables de la Cooperativa Avícola, así como presentar los Estados Financieros a las autoridades superiores.

Descripción específica del puesto

Atribuciones

- Registrar todas las operaciones en partidas de diario.
- Mantener ordenada toda la documentación contable.
- Elaborar los Estados Financieros.
- Revisar y autorizar facturas de compra y venta.
- Emitir cheques a proveedores y presentarlos para la firma del Gerente y Tesorero de la Junta Directiva.
- Efectuar y supervisar conciliaciones bancarias.
- Llevar control y manejo de los compromisos fiscales y Cumplimiento de las fechas de pago.
- Archivar los contratos de trabajo, planillas de I.G.S.S. y toda la correspondencia del departamento contable.
- Elaborar y presentar a la Gerencia informes sobre Estados

Financieros.

- Participar en la elaboración del presupuesto de ingresos y egresos de la Cooperativa.
- Velar para que los libros de salarios y planillas estén debidamente autorizados por la S.A.T.

Relaciones de trabajo

Por la naturaleza de sus funciones deberá mantener relación estrecha de consultoría con el Gerente General y con el resto de unidades administrativas.

Autorizado para

- Solucionar problemas comunes que se presenten en el desarrollo de sus actividades.
- Realizar auditorías en otros departamentos de la organización.

Responsabilidad

Presentar los Estados Financieros mensuales y anuales de la Cooperativa Avícola ante la Gerencia, Comisión de Vigilancia y la Asamblea General, elaborar planillas y emisión de cheques para pagar a los proveedores.

COOPERATIVA AVÍCOLA EL AMIGO, R.L.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO No. 4

Título del puesto Inmediato Superior Subalterno	Secretaria Administrador Mensajero/conserje
Descripción del puesto Es un puesto administrativo, que se encarga de llevar los registros y controles de todas las actividades de la oficina y recibir instrucciones de trabajo en forma verbal y/o escrita.	
Descripción específica del puesto Atribuciones <ul style="list-style-type: none">• Mecanografiar dictámenes, informes, órdenes de compra, cuadros estadísticos, contables, actas y toda la correspondencia que todos los departamentos o unidades le requieran.• Llevar el control del archivo administrativo y contable de la sección y del departamento.• Atender llamadas telefónicas y al público que requiera de información.• Mecanografiar y enviar cartas con información de utilidad para los clientes y socios.	

- Elaborar facturas y recibos de caja.
- Emitir órdenes de producción.
- Hacer cuadros de ventas.
- Otras afines a la naturaleza del puesto.

Relaciones de trabajo

Por la naturaleza de sus funciones deberá mantener relación estrecha con el público y los integrantes y socios de la Cooperativa.

Autorizado para

- Para recibir y despachar correspondencia.
- Coordinar las actividades que deberá realizar el mensajero o conserje.

Responsabilidad

De todas las actividades antes descritas.

Requisitos mínimos exigidos

- Educativos
Título de nivel medio, Secretaria Comercial y/o Bilingüe
- Experiencia
Mínima dos años en puesto similar.

- Habilidades y destrezas
 - Para el manejo de máquina eléctrica, computadora, fotocopidora y fax.
 - Registro y orden para llevar el archivo.
 - Buena presentación y excelentes relaciones humanas.

MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

Contenido

1. Introducción
2. Objetivo del Manual
3. Campo de Aplicación
4. Normas de Aplicación General
5. Simbología Utilizada
6. Descripción de los procedimientos

INTRODUCCIÓN

El Manual de Normas y Procedimientos es un instrumento administrativo de carácter normativo e informativo, que presenta la secuencia necesaria para ejecutar las actividades inherentes a las funciones propias de cada unidad u organismo que integra la Cooperativa avícola El Amigo R.L.

OBJETIVO DEL MANUAL

1. Dar a conocer a los socios de la cooperativa las disposiciones legales y los objetivos de cada procedimiento, así como las operaciones de rutina a realizarse, con un orden que facilite la interpretación y aplicación correcta, durante el tiempo que este en vigencia el proyecto de producción de huevos.
2. Establecer los procedimientos necesarios para desarrollar el trabajo, buscando que el recurso humano disponible labore con eficiencia y responsabilidad, reduciendo de este modo el empirismo que usualmente caracteriza el desarrollo administrativo de la organización.

1.1 CAMPO DE APLICACIÓN

Las disposiciones contenidas en el Manual, son para todos los socios que integran la cooperativa. Sin embargo, cada unidad podrá ir implementando sus propios procedimientos, dependiendo de la labor que ha de ejecutarse, siempre que las acciones a seguir tengan su base legal en los objetivos generales y específicos de la organización.

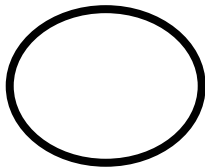
SIMBOLOGÍA

Para el flujo grama de los procedimientos propuestos en el presente manual se ha utilizado la simbología que a continuación se describe.



Inicio-Final

El inicio y final de un procedimiento se representa por medio de una figura elíptica.



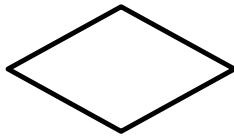
Operación

Las operaciones del procedimiento, por medio de un círculo. Una operación ocurre, cuando se prepara información, firma un documento, se llena un formato, se maneja una máquina, se recolecta datos, se escribe un informe, etc.: o sea, hay acción, se



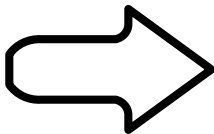
Inspección

Las inspecciones, revisiones o verificaciones, por medio de un cuadro; una inspección ocurre cuando se examina y/o comprueba "algo" del trabajo ejecutado, cuando antes de autorizar la consecución de otro paso de un procedimiento, se detiene a meditar, para autorizar lo que debe continuarse ejecutando.



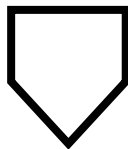
Decisión

Este paso es uno de los más importantes en este manual y le corresponde al Gerente dar su opinión.



Traslado

Este símbolo se utiliza cuando el flujo del proceso o sistema interviene otra Sección o Departamento que no sea el estudiado, siempre y cuando interesen los pasos o tramites que realizan en ese lugar y que pueden significar una demora.



Conector

El conector se utiliza cuando finalizan las actividades de un puesto de trabajo de determinada área administrativa y pasa a



Documentos

La utilización de documentos, libros, folletos, formularios y hojas se identifica por medio de la figura indicada a la izquierda.

Cooperativa Avícola El Amigo, R.L.	Procedimiento 1 Solicitud de Crédito	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Finanzas		Finaliza: Encargado de Finanzas

DESCRIPCIÓN

Solicitud de un préstamo que garantice la efectividad y el desarrollo de las actividades avícolas, producción de huevos por medio de un crédito solicitado y amparado por la Cooperativa Avícola El Amigo, R.L. ante el banco Banrural de Jalpatagua, Jutiapa.

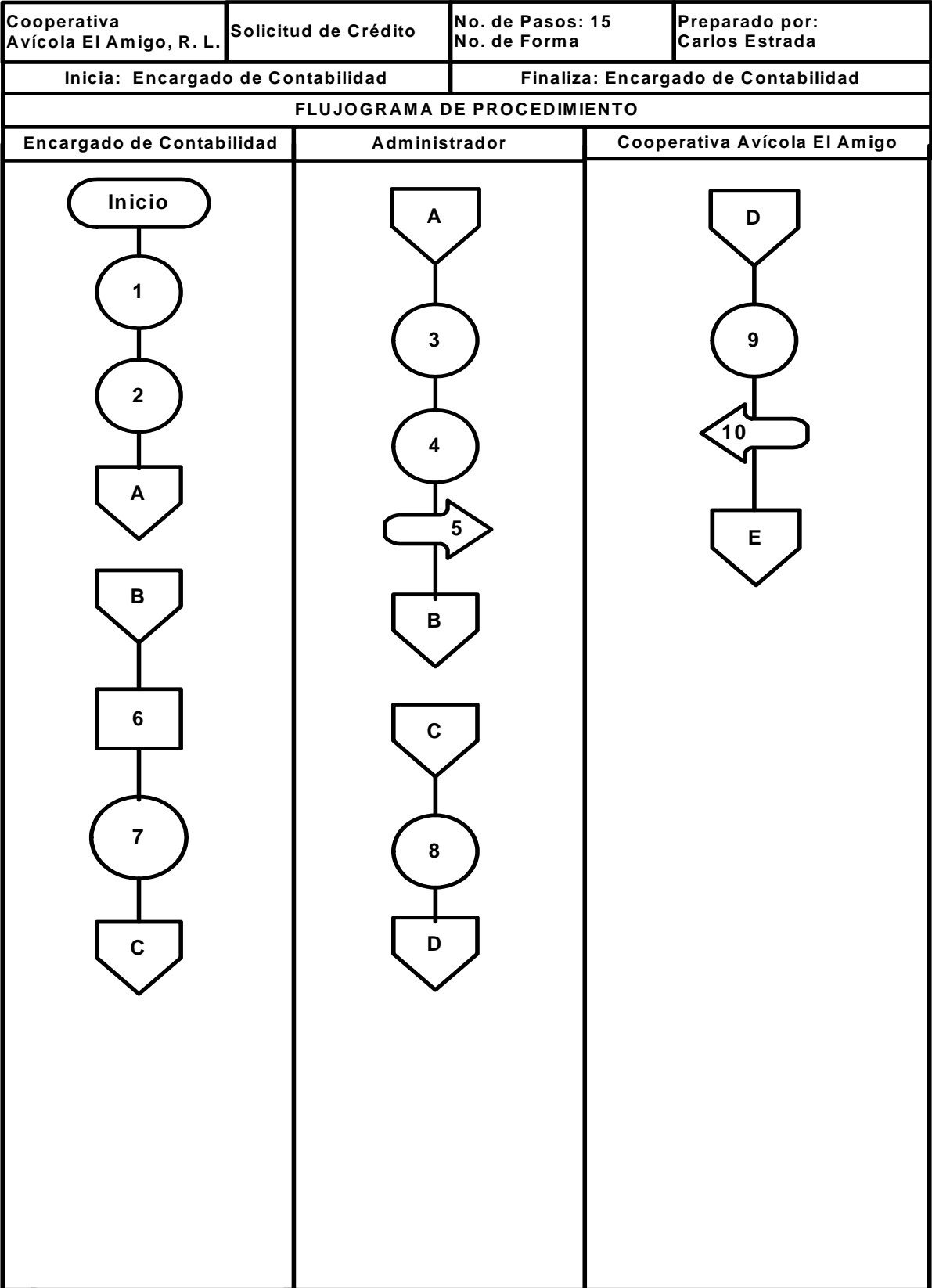
OBJETIVOS

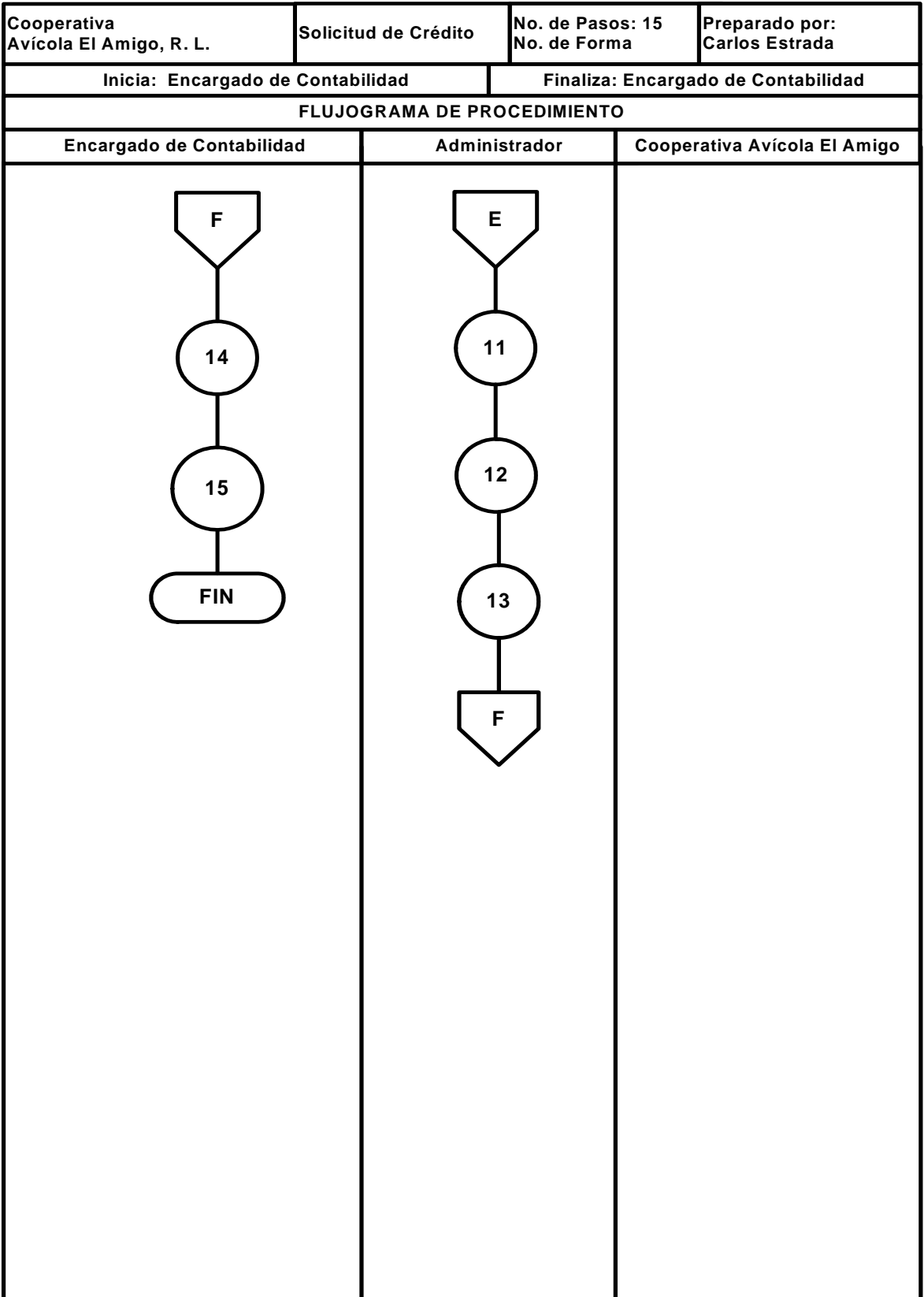
1. Dotar a la Cooperativa productora de huevos del financiamiento necesario con el fin de cubrir los compromisos adquiridos durante los años que durara el proyecto.
2. Elaborar el proyecto de inversión, definiendo con exactitud la cantidad y el destino apropiado a las asignaciones económicas que proporcionara el proyecto de producción y comercialización de huevos, con la finalidad de que los socios de la Cooperativa hagan uso adecuado de los recursos, tomando en cuenta las condiciones en que se otorga el préstamo

NORMAS

- La solicitud de crédito que se gestione debe ser estudiada y analizada por la Asamblea General, Junta Directiva y por el encargado de finanzas o Contador General.
- El monto concedido para el proyecto en calidad de préstamo deberá ser administrado por los socios e integrantes de la Cooperativa.
- Los fondos provenientes deberán destinarse única y específicamente para actividades de producción y comercialización de huevos.
- Los fondos asignados, deberán ser manejados por medio de una cuenta de ahorro, con el fin de garantizar seguridad y para obtener un rédito favorable a la economía de la organización.
- El pago del préstamo deberá realizarse con periodicidad, evitando así recargos por mora que afecten la situación financiera de la empresa.

Cooperativa Avícola El Amigo, R. L.		Solicitud de Crédito	No. Pasos: 15 No. Forma:	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Contabilidad			Finaliza: Encargado de Contabilidad	
Responsable		Paso No.	Acción	
Unidad Administrativa	Puesto			
Finanzas	Encargado Contabilidad	01	Recibe presupuesto y el plan de inversión aprobado por Asamblea General	
		02	Prepara informe de crédito y lo traslada al Administrador	
Concejo Administrativo	Administrador	03	Revisa y analiza informe	
		04	Firma informe con responsable del crédito	
		05	Traslada a encargado de Contabilidad	
Finanzas	Encargado Contabilidad	06	Recibe solicitud y la revisa	
		07	Entrega al Gerente	
Consejo Administrativo	Administrador	08	Recibe solicitud, entrega A Comité Avícola	
		09	Recibe solicitud y revisa	
		10	Envía resolución a Gerente	
		11	Recibe copia contrato aprobado	
		12	Acude a recibir préstamo	
		13	Entrega copia de contrato y préstamo a encargado de contabilidad	
Finanzas	Contador	14	Recibe documentos	
		15	Efectúa depósito bancario del préstamo y registro contable	





Cooperativa Avícola El Amigo, R. L.	Procedimiento 2 Compra de Insumos	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Producción		Finaliza: Encargado de Producción

DESCRIPCIÓN

Proveer a la Cooperativa de los Insumos necesarios para llevar acabo el proceso de producción de huevos.

OBJETIVOS

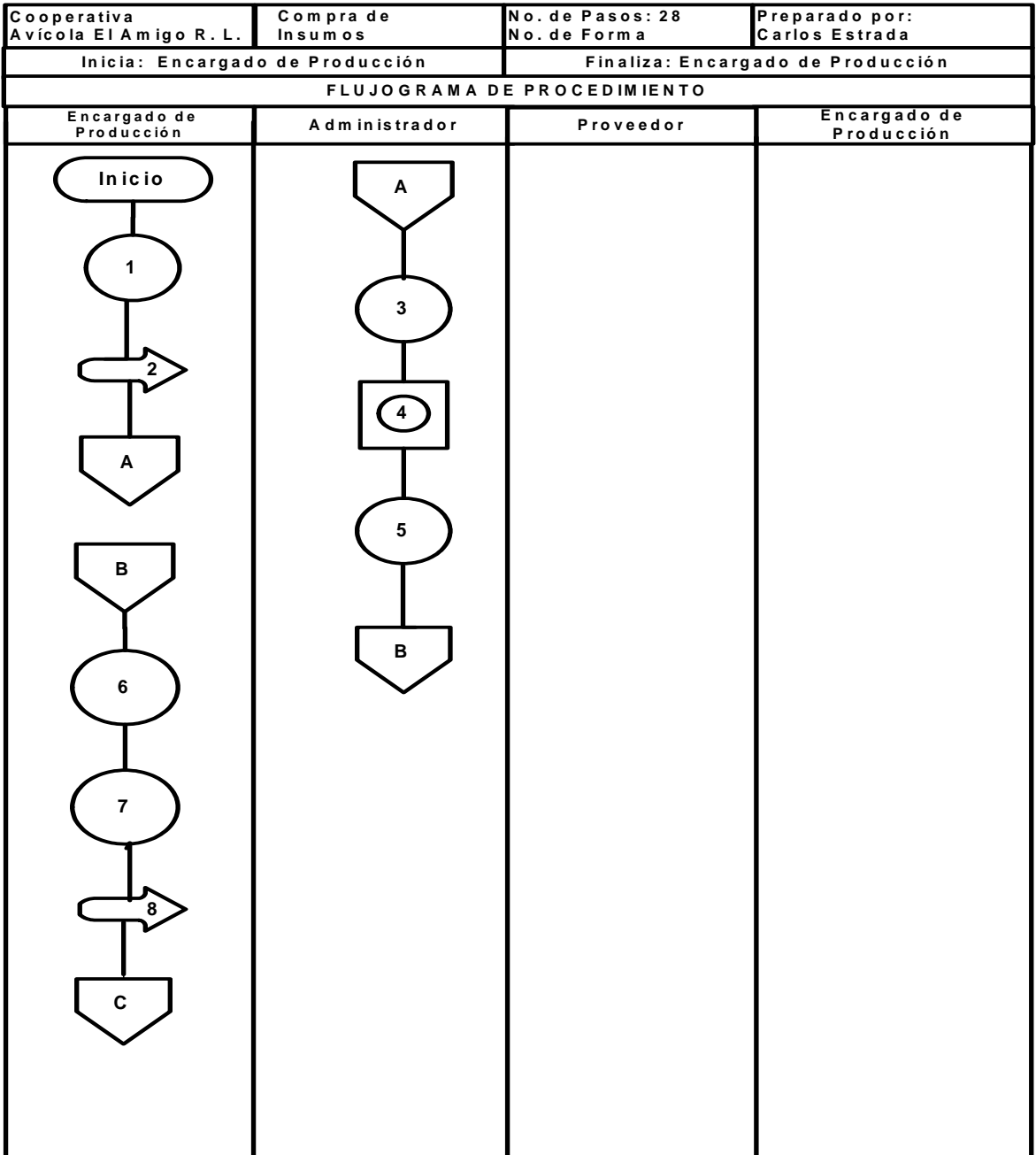
1. Proveer a la Cooperativa productora de huevos de los materiales e insumos para que pueda funcionar adecuadamente en el proceso, procurando que los insumos adquiridos sean de buena calidad y de bajo costo y que estén acorde a la capacidad de la organización.
2. Realizar las actividades avícolas de producción de huevos mediante la utilización adecuada y racional de los insumos.
3. Elaborar las requisiciones de materiales e insumos necesarios para el desarrollo del proyecto

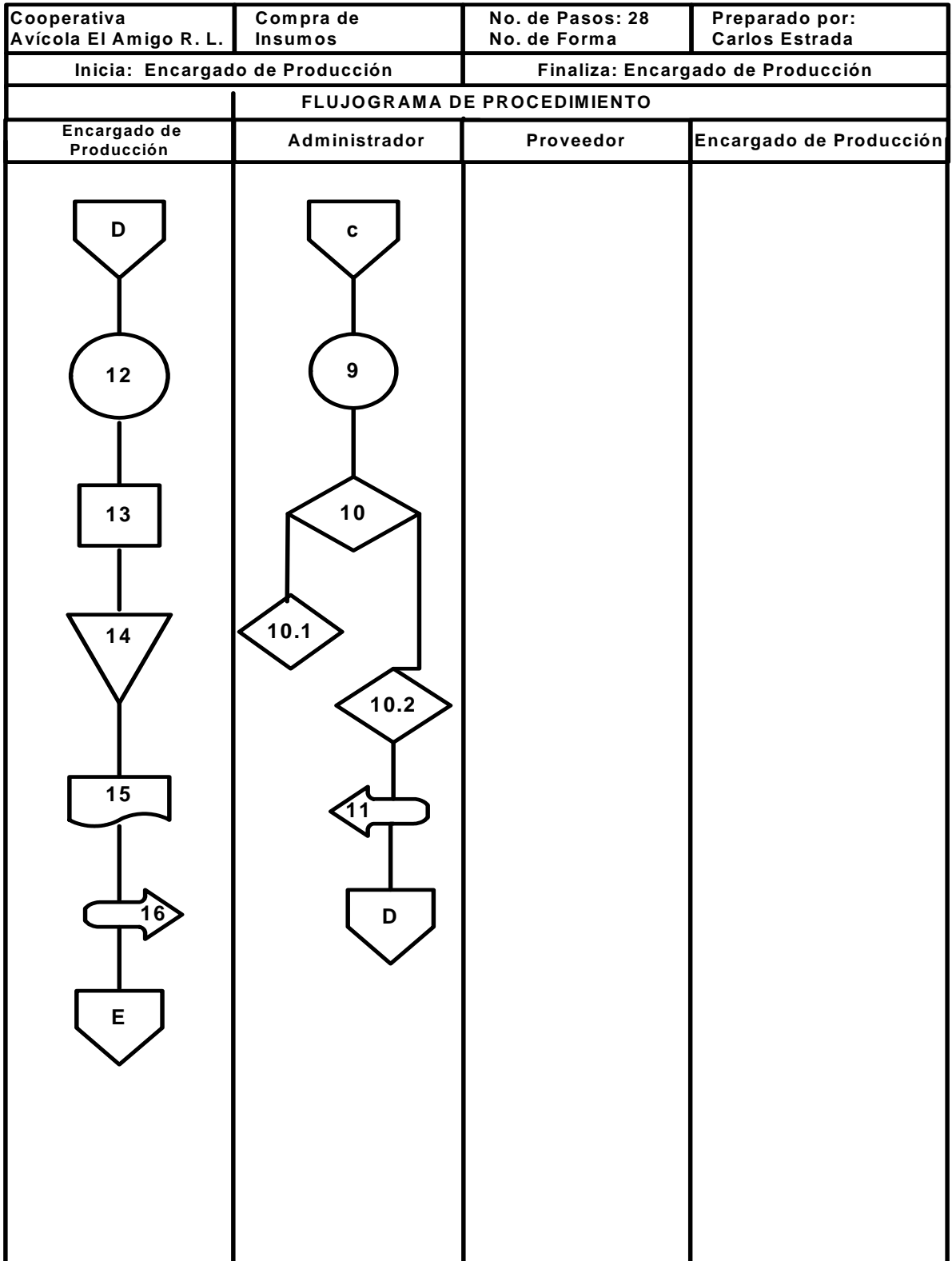
NORMAS

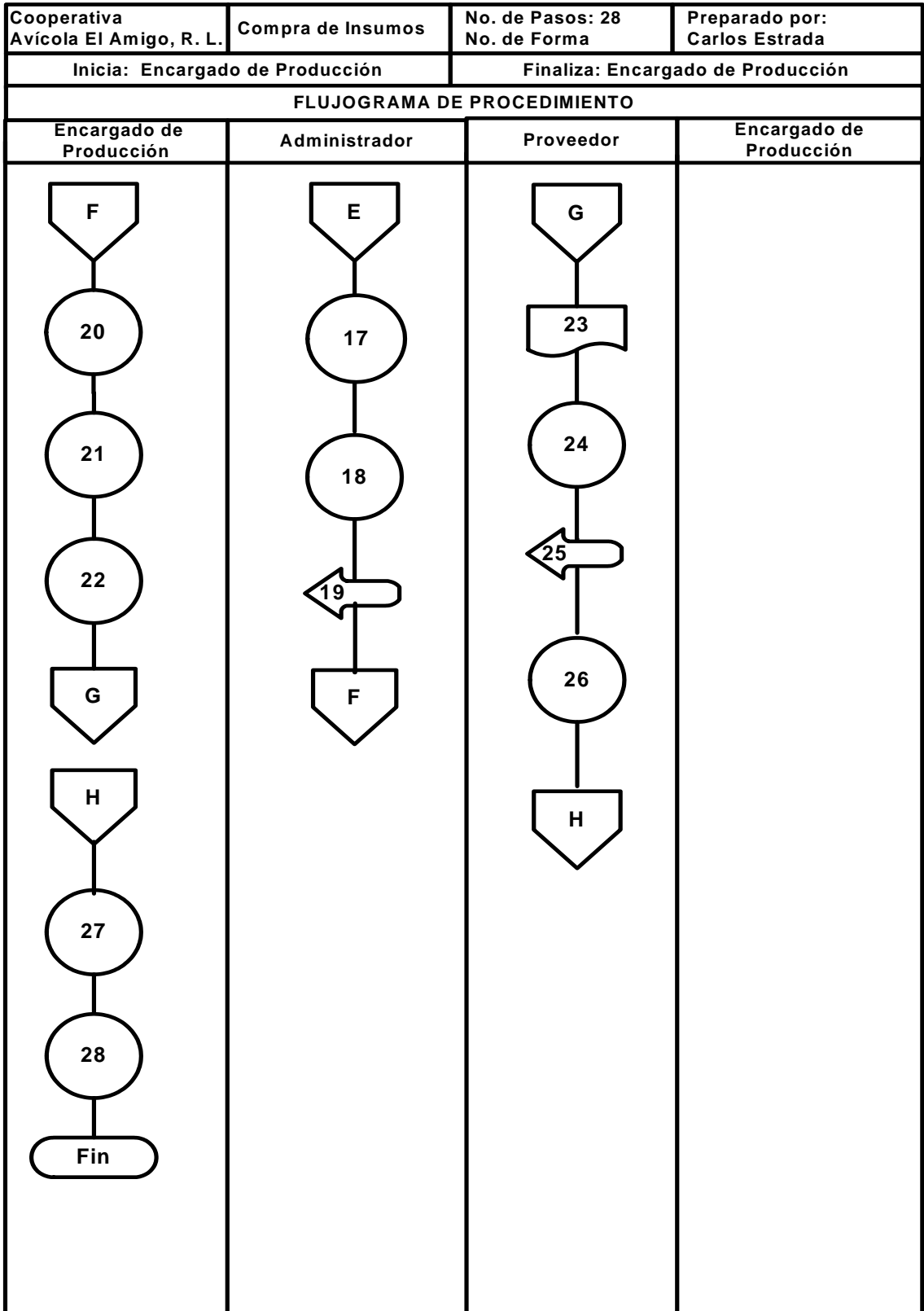
- Todo material e insumo que se requiera debe solicitarse por escrito al encargado de producción, el equipo avícola que sea adquirido por la Cooperativa deberá inventariarse.
- Los insumos serán entregados al encargado de producción y este deberá firmar de recibido, responsabilizándose del buen uso de los mismos.

Cooperativa Avícola El Amigo, R.L.		Solicitud de Insumos	No. Pasos: 28 No. Forma:	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Producción			Finaliza: Encargado de Producción	
Responsable		Paso No.	Acción	
Unidad Administrativa	Puesto			
Departamento Producción	Encargado de Producción	01	Recibe solicitud, compra de materiales Producción e insumos	
Concejo Administrativo	Administrador	02	Envía solicitud al administrador para conocimiento y aprobación	
		03	Recibe solicitud de compra	
		04	Revisa y aprueba la solicitud	
Departamento Producción	Encargado Producción	05	Devuelve la solicitud a encargado de producción	
		06	Recibe solicitud de compra Debidamente autorizada	
		07	cotiza precio y calidad con proveedores	
		08	Traslada cotizaciones para conocimiento y aprobación del administrador	
Consejo Administrativo	Administrador	09	Recibe cotizaciones	
		10	Revisa y analiza cotización	
		10.1	No autoriza compra	
No autorizadas al encargado de producción Departamento Producción	Encargado Producción	10.2	Autoriza compra	
		11	Devuelve cotizaciones, incluyendo las	
		12	Recibe cotizaciones	
		13	Revisa y separa cotizaciones	
		14	Archiva cotizaciones	
Concejo administrativo	Administrador	15	Prepara orden de compra	
		16	Traslada orden de compra al administrador	
		17	Recibe y revisa orden de compra	
		18	Aprueba orden de compra	
Continua				

Cooperativa Avícola El Amigo, R.L.		Solicitud de Insumos	No. Pasos: 28 No. Forma:	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Producción			Finaliza: Encargado de Producción	
Responsable		Paso No.	Acción	
Unidad Administrativa	Puesto			
Concejo Administrativo	Administrador	19	Devuelve orden de compra al encargado de producción	
Departamento Producción	Encargado de Producción	20	Recibe expediente	
		21	Recibe pago en efectivo o cheque	
Proveedor	Proveedor	22	Compra insumos y materiales	
		23	Recibe Pedido	
		24	Prepara y despacha pedido	
		25	Los traslada a la Cooperativa	
Departamento Producción	Encargado de Producción	26	Entrega al encargado de producción y solicita firma de recibido	
		27	Archiva expediente	
		28	Recibe los materiales e insumos	







Cooperativa Avícola El Amigo, R. L.	Procedimiento 3 Control Calidad Producto	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Encargado de Comercialización		Finaliza: Encargado de Comercialización

DESCRIPCIÓN

El control de calidad en la producción de huevos es de suma importancia, porque para poder enviar al mercado el producto tiene que llenar cierto nivel en cuanto a tamaño y color para garantizar las ventas.

OBJETIVOS

1. Definir los parámetros de calidad a efecto de que sirvan de base para llevar un control adecuado del producto.
2. Presentar a los consumidores un producto de excelente calidad se garantice la adquisición y posterior venta en los mercados locales y regionales.
3. Efectuar la clasificación adecuada de huevos en función de la calidad y apariencia física.
4. Definir los métodos de producción y las técnicas avícolas, con la finalidad de obtener un mayor volumen de producción de huevos de alta calidad.

NORMAS

- La cosecha total deberá ser objeto de una clasificación correcta con base a la calidad y características físicas de los huevos así como a los parámetros establecidos por la Cooperativa.
- El control de calidad deberá realizarse por los asociados de la organización.
- Los controles de la producción para cada cosecha deberá realizarse desde el momento que inicia el proceso productivo.

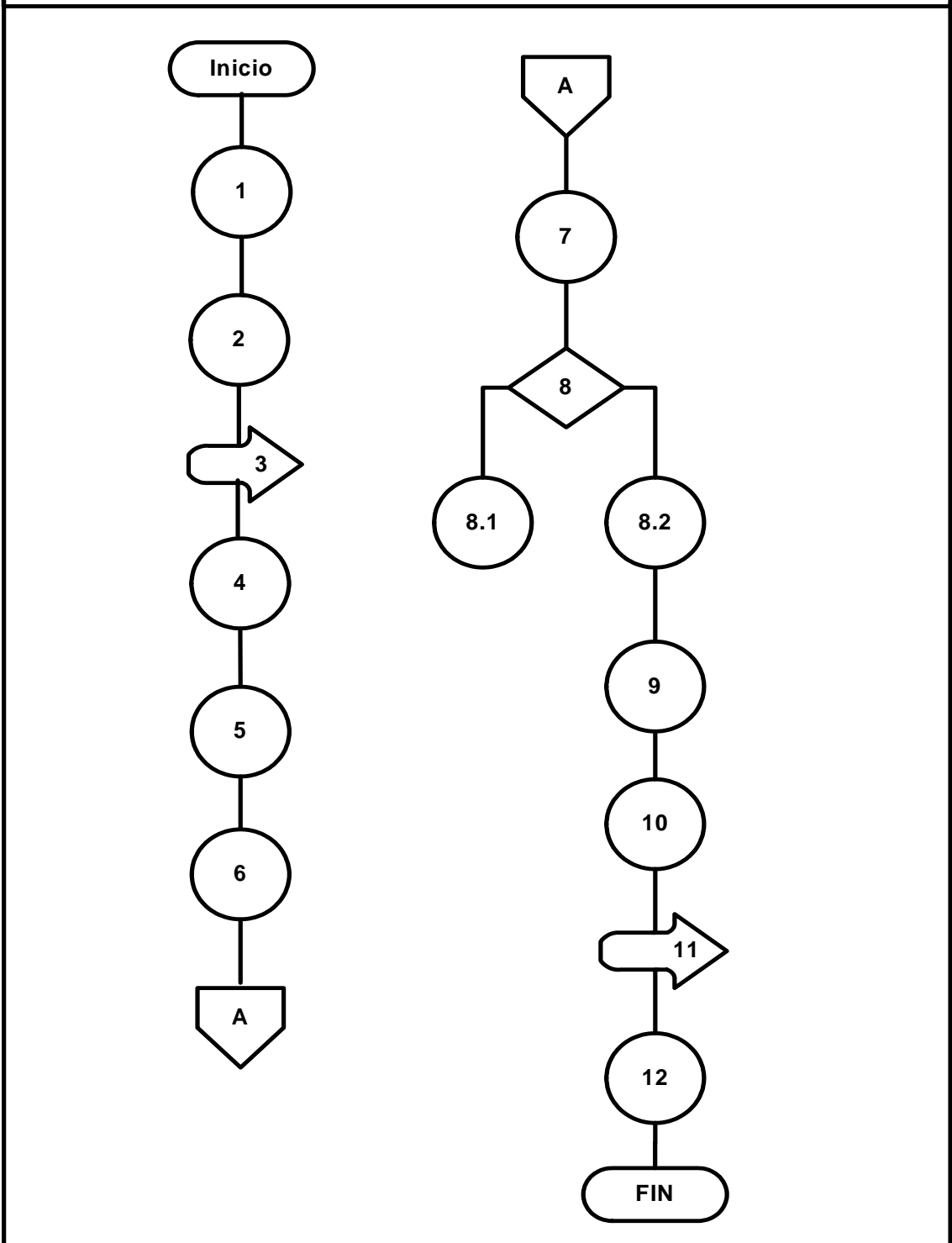
Cooperativa Avícola El Amigo, R. L.		Control de Calidad Del Producto	No. Pasos: 12 No. Forma:	Preparado por: Carlos Estrada
Inicia: Departamento de Comercialización			Finaliza: Departamento de Comercialización	
Responsable				
Unidad Administrativa	Puesto	Paso No.	Acción	
Departamento Comercialización	Encargado Comercialización	01	Recolectar el producto al final del día separando lo que este en mal estado	
		02	Colocar los huevos en los cartones	
		03	Trasladar los cartones al lugar ideal	
		04	Coloca el producto en el lugar designado por lo socios	
		05	Examina la apariencia del huevo cosechado	
		06	Ordena la eliminación de huevo que a Juicio no llena los requisitos mínimos	
		07	Ordena al personal una mejor revisión del producto	
		08	Si es de mala calidad el huevo	
		08.1	No entra al proceso de comercialización	
		08.2	Si es considerado de primera calidad ordena que se almacene y se venda	
		09	Ordena que los huevos sean colocados en cartones y estibados en bodega	
		10	Prepara informe escrito sobre Producción total obtenida	
		11	Traslada informe al Departamento de Comercialización	
		12	Ordena traslado de cosecha al lugar designado para su comercialización y venta	

Cooperativa Avícola El Amigo, R. L.	Control de Calidad del Producto	No. de Pasos: 12 No. de Forma	Preparado por: Carlos Estrada
--	------------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

Inicia: Departamento de Comercialización Finaliza: Departamento de Comercialización

FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTO

Encargado de Comercialización



BIBLIOGRAFÍA

AUTORES VARIOS, Diagnóstico Socioeconómico y Lineamientos del E.P.S., Material de Apoyo Docente, Guatemala Centro América, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, 2,002. 40 pp.

BANCO DE GUATEMALA, Departamento de Investigaciones Agropecuarias e Industriales, Guatemala diciembre de 1,991. 62 pp.

BERNAL T., CÉSAR AUGUSTO, Metodología de la Investigación para la Administración y la Economía, Pearson Educación de Colombia, Ltda.. Colombia 2,000. 40 pp.

CABRERA MÉRIDA, NORMA, Plan de Investigación, Notas de Exposición, USAC, 2,001. 40 pp.

CHIAVENATO, ADALBERTO, Administración de Recursos Humanos, Edición 1,985. 150 pp.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA -DGE-, III Censo Nacional Agropecuario 1,979, Disco Compacto.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA. Material de Apoyo para el curso de Administración II, Departamento de Publicaciones Facultad de ciencias Económicas 2,001 380 pp.

GOBIERNO DE GUATEMALA Y URNG. Acuerdos de Paz, diciembre, de 1,999.

GÓMEZ CEJA, GUILLERMO, Planeación y Organización de Empresas, Editorial McGraw Hill, 8ª. Edición, México, 1,998. 432 pp.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA -INE-, X Censo Nacional de Población y V de Habitación año 1,994, Disco compacto.

INSTITUTO NACIONAL GEOGRAFICO DE GUATEMALA, Diccionario Geográfico Nacional, 1era. Edición. 350 pp.

J. M. ROSEMBERG, Diccionario de administración y finanzas, Edifición Grupo Editorial Océano, Barcelona España. 641 pp.

KOONTZ HAROLD, HEINZ WEINRICH, Administración una perspectiva global, 11ª. Edición, Editorial McGraw Hill, México, 1,999. 787 pp.

MELENDRERAS SOTO, TRISTÁN Y LUIS ENRIQUE CASTAÑEDA QUÁN, Aspectos Generales para la elaboración de Tesis Profesional o una Investigación documental. Selección de Textos realizados por Colección Técnica # 11, Departamento de Publicaciones (130-15 mm), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala.

MENDOZA, GILBERTO, Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios, Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura, San José, Costa Rica, 2ª. Edición, revisión y aumentada 1,987. 335 pp.

ORTIZ ROSALES, ROLANDO E., Breve Metodología para la formulación de Proyectos Sociales y de Salud, Vol. No. 1, Julio 1,997.

ROBBINS, STEPHEN P., Administración, Teórica y Práctica, Editorial Prentice Hall, Hispanoamericana, S. A. México 1,987. 560 pp.

SIMMONS, CHARLES S., Clasificación de los sueldos de la República de Guatemala, Editorial del Ministerio de Educación, José de Pineda Ibarra, Guatemala 1,959.