

**MUNICIPIO DE TOTONICAPÁN  
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(ELABORACIÓN DE TEJIDOS TÍPICOS)  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO”**

**MARÍA ISABEL ORDÓÑEZ GUERRA**

**TEMA GENERAL**

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

**MUNICIPIO DE TOTONICAPÁN  
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

**TEMA INDIVIDUAL**

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(ELABORACIÓN DE TEJIDOS TÍPICOS)  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
2007**

**2007**

**( c )**

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

**TOTONICAPÁN - VOLUMEN 14**

**02-57-95-AE-2007**

**Impreso en Guatemala, C.A.**

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

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(ELABORACIÓN DE TEJIDOS TÍPICOS)  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO”**

**MUNICIPIO DE TOTONICAPÁN  
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

**INFORME INDIVIDUAL**

**Presentado a la Honorable Junta Directiva y al**

**Comité Director**

**del**

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

**por**

**MARIA ISABEL ORDÓÑEZ GUERRA**

**previo a conferírsele el título**

**de**

**ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**

**en el Grado Académico de**

**LICENCIADA**

**Guatemala, Agosto de 2007**

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

Decano:	Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. Cantón Lee Villela
Vocal Segundo:	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal Tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto:	P.C. Efrén Arturo Rosales Álvarez
Vocal Quinto:	P.C. Deiby Boanergers Ramírez Valenzuela

**COMITÉ DIRECTOR DEL  
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

Decano:	Lic. José Rolando Secaida Morales
Coordinador General:	Lic. Marcelino Tomas Vivar
Director de la Escuela de Economía:	Lic. Antonio Muñoz Saravia.
Director de la Escuela de Auditoría:	Lic. Carlos Humberto Hernández Prado
Director a.i. de la Escuela de Administración:	Licda. Olga Edith Siekavizza Grisolia
Director del IIES:	Lic. Franklin Roberto Valdez Cruz
Jefe del Depto. de PROPEC:	Lic. Hugo Rolando Cuyán Barrera
Delegado Estudiantil Área de Economía.	
Delegado Estudiantil Área de Auditoría:	Norberto Jacobo González
Delegado Estudiantil Área de Administración:	



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS

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

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión celebrada el día 28 de agosto de 2007, según Acta No. 22-2007 Punto SEXTO inciso 6.7, subinciso 6.7.28 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de "COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (ELABORACION DE TEJIDOS TÍPICOS) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO", municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán.

Presentó **MARIA ISABEL ORDÓÑEZ GUERRA**

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

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

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

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES**  
**SECRETARIO**

Smp.





**ÍNDICE GENERAL**  
**CAPÍTULO I**  
**ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TOTONICAPÁN,**  
**DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

	Página	
<b>1.1</b>	<b>ANTECEDENTES HISTÓRICOS</b>	1
<b>1.2</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>	2
<b>1.3</b>	<b>RECURSOS NATURALES</b>	3
1.3.1	Recursos edáficos	3
1.3.2	Recursos hidrológicos	3
1.3.3.	Recursos forestales	4
<b>1.4</b>	<b>ASPECTOS DEMOGRÁFICOS</b>	4
1.4.1	Población por rango de edad	4
1.4.2	Población económicamente activa	5
1.4.3	Ocupados, sub – ocupados, desocupados	6
1.4.3.1	Ocupados	6
1.4.3.2	Sub – ocupados	7
1.4.3.3	Desocupados	7
1.4.4	Nivel de gastos e ingresos familiares	7
1.4.5	Gastos familiares	7
1.4.6	Ingresos familiares	8
1.4.7	Nivel de pobreza	9
1.4.8	Migración	10
1.4.9	Vivienda	10
<b>1.5</b>	<b>DIVISIÓN POLÍTICO – ADMINISTRATIVA</b>	10
1.5.1	División política	10

1.5.2	División administrativa	11
<b>1.6</b>	<b>INFRAESTRUCTURA</b>	<b>13</b>
1.6.1	Vías y medios de comunicación	13
1.6.2	Mercado	13
1.6.3	Rastro	13
1.6.4	Cementerio	14
<b>1.7</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>14</b>
1.7.1	Servicios estatales	14
1.7.1.1	Educación	14
1.7.1.2	Salud	15
1.7.2	Municipales	16
1.7.2.1	Agua	16
1.7.2.2	Drenajes	16
1.7.2.3	Otros	17
1.7.3	Privados	17
1.7.3.1	Servicio telefónico	17
1.7.3.2	Servicio de correo	17
1.7.3.3	Radio	17
1.7.3.4	Transporte	17
1.7.3.5	Energía eléctrica	18
<b>1.8</b>	<b>ORGANIZACIONES EXISTENTES</b>	<b>18</b>
1.8.1	Gubernamentales	18
1.8.2	No gubernamentales	19
1.8.3	Sociales	19
1.8.4	Productivas	19

<b>1.9</b>	<b>ESTRUCTURA AGRARIA</b>	<b>20</b>
1.9.1	Tenencia	20
1.9.2	Concentración	20
1.9.3	Uso de la tierra	21
<b>1.10</b>	<b>PRODUCCIÓN DEL MUNICIPIO</b>	<b>21</b>
1.10.1	Agrícolas	22
1.10.2	Pecuarias	22
1.10.3	Artesanales	22
1.10.5	Agroindustrial	23
1.10.6	Industrial	23
<b>1.11</b>	<b>POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS</b>	<b>23</b>
<b>1.12</b>	<b>EVALUACIÓN DEL ENTORNO</b>	<b>24</b>
1.12.1	Amenazas	25
1.12.2	Identificación de riesgos	25
1.12.3	Desastres ocurridos en los últimos 10 años	26

## **CAPÍTULO II**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE TEJIDOS TÍPICO**

<b>2.1</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>27</b>
<b>2.2</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>27</b>
2.2.1	Proceso productivo	27
<b>2.3</b>	<b>TECNOLOGÍA</b>	<b>30</b>

<b>24</b>	<b>VOLÚMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>32</b>
2.4.1	Destino	32
<b>2.5</b>	<b>COSTOS</b>	<b>33</b>
<b>2.6</b>	<b>RENTABILIDAD</b>	<b>34</b>
<b>2.7</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>36</b>
<b>2.8</b>	<b>MEZCLA DE MERCADOTECNIA</b>	<b>36</b>
2.8.1	Producto	37
2.8.1.1	Descripción genérica	37
2.8.1.2	Variedades	37
2.8.1.3	Usos	37
2.8.1.4	Atributos del producto	37
2.1.8.5	Cualidades del producto	38
2.8.2	Precio	39
2.8.3	Plaza	39
2.8.3.1	Canales de comercialización	40
2.8.4	Promoción	41
<b>2.9</b>	<b>ORGANIZACIÓN ACTUAL</b>	<b>42</b>
2.9.1	Planeación	42
2.9.2	Organización	43
2.9.3	Integración	44
2.9.4	Dirección	45
2.9.5	Control	45

**CAPÍTULO III**  
**PROPUESTA DE SOLUCIÓN A LA SITUACIÓN ENCONTRADA**

<b>3.1</b>	<b>ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>46</b>
3.1.1	Planeación	47
3.1.1.1	Visión	47
3.1.1.2	Misión	47
3.1.1.3	Objetivos	49
3.1.1.4	Políticas	49
3.1.2	Organización	49
3.1.2.1	Tipo de organización	49
3.1.2.2	Estructura de la organización	50
3.1.3	Integración de recursos	51
3.1.3.1	Humanos	51
3.1.3.2	Físicos	52
3.1.3.3	Financieros	52
3.1.4	Dirección	52
3.1.5	Control	53
<b>3.2</b>	<b>MEZCLA DE MERCADOTECNIA</b>	<b>53</b>
3.2.1	Producto	53
3.2.2	Precio	54
3.2.3	Plaza	55
3.2.3.1	Canales de comercialización	55
3.2.4	Promoción	58

**CAPÍTULO IV**  
**PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO**

<b>4.1</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>59</b>
4.1.1	Variedad	59
4.1.2	Características del producto	60
4.1.3	Nombre de la marca	60
4.1.4	Logotipo	60
4.1.5	Slgan	61
4.1.6	Niveles del producto	61
<b>4.2</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>61</b>
<b>4.3</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>62</b>
4.3.1	Objetivo general	62
4.3.1	Objetivos específicos	62
<b>4.4</b>	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>63</b>
4.4.1	Oferta	63
4.4.2	Demanda	64
4.4.3	Demanda potencia	65
4.4.4	Consumo aparente	66
4.4.5	Demanda insatisfecha	68
4.4.6	Precios	69
4.4.7	Comercialización propuesta	70
4.4.7.1	Concentración	70
4.4.7.2	Equilibrio	70
4.4.7.3	Dispersión	71
4.4.8	Propuesta funcional	71

4.4.8.1	Funciones de intercambio	71
4.4.8.2	Funciones físicas	72
4.4.8.3	Funciones auxiliares	72
4.4.9	Propuesta estructural	73
4.4.9.1	Estructura de la comercialización	73
4.4.9.2	Conducta de mercado	73
4.4.9.3	Eficiencia de mercado	73
4.10	Propuesta institucional	74
4.11	Operaciones de comercialización	75
<b>4.5</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>78</b>
4.5.1	Localización	78
4.5.1.1	Microlocalización	78
4.5.1.2	Macrolocalización	78
4.5.2	Tamaño del proyecto	79
4.5.3	Tecnología	79
4.5.4	Proceso de producción	79
<b>4.6</b>	<b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL</b>	<b>82</b>
4.6.1	Planeación	82
4.6.1.1	Visión	82
4.6.1.2	Misión	83
4.6.1.3	Objetivos	84
4.6.1.4	Metas	84
4.6.1.5	Políticas	85
4.6.1.6	Estrategias	85
4.6.2	Organización	86
4.6.2.1	Tipo de organización	86
4.6.2.2	Denominación	87

4.6.2.3	Distribución espacial	88
4.6.2.4	Estructura de la organización	89
4.6.2.5	Soporte de la organización	91
4.6.3	Integración de recursos	92
4.6.3.1	Humanos	92
4.6.3.2	Físicos	93
4.6.3.3	Financieros	93
4.6.4	Dirección	93
4.6.4.1	Motivación	94
4.6.4.2	Comunicación	94
4.6.4.3	Liderazgo	95
4.6.4.4	Supervisión	95
4.6.5	Control	95
4.6.5.1	Producción	96
4.6.5.2	Ventas	96
4.6.5.3	Financieros	96
<b>4.7</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>96</b>
4.7.1	Inversión	96
4.7.1.1	Inversión fija	97
4.7.1.2	Inversión en capital de trabajo	99
4.7.1.3	Inversión total	101
4.7.2	Costos	102
4.7.3	Financiamiento	103
4.7.4	Estado de resultados	104
4.7.5	Presupuesto de ventas	106
<b>4.8</b>	<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>107</b>
4.8.1	Tiempo de recuperación de la inversión	108

4.8.2	Tasa interna de retorno	108
4.8.3	Punto de equilibrio	109
4.8.4	Valor actual neto	109
4.8.5	Relación beneficio costo	111

<b>CONCLUSIONES</b>	113
---------------------	-----

<b>RECOMENDACIONES</b>	115
------------------------	-----

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS**

## ÍNDICE DE CUADROS

No. Cuadro	Concepto	Página
1	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Población económicamente activa Años :1994 y Proyecciones 2004	6
2	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Establecimientos educativos públicos por nivel, tipo y área Año: 2004	15
3	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Costo de producción de tejidos típicos Año: 2004.	33
4	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Elaboración de tejidos típicos Estado de resultados de 01 de enero al 31 de diciembre del 2004	35
5	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Márgenes de comercialización de tejidos típicos Año: 2004. 41	
6	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Elaboración de tejidos típicos Márgenes de comercialización Año: 2004.	57
7	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Elaboración de tejidos típicos Márgenes de comercialización Año: 2004.	57
8	República de Guatemala Oferta histórica de repollo Años: 2000 – 2004.	63
9	República de Guatemala Oferta proyectada de repollo Años: 2005 – 2009.	64

10	República de Guatemala Demanda histórica de repollo Años: 2000 – 2004.	65
11	República de Guatemala Demanda proyectada de repollo Años: 2005 – 2009.	66
12	República de Guatemala Consumo aparente histórico de repollo Años: 2000 – 2009.	67
13	República de Guatemala Consumo aparente proyectado de repollo Años: 2000 – 2009.	68
14	República de Guatemala Demanda insatisfecha histórica de repollo Años: 2000 – 2009.	68
15	República de Guatemala Demanda insatisfecha histórica y proyectada de repollo Años: 2000 – 2009.	69
16	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Márgenes de comercialización para mayoristas.	77
17	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Márgenes de comercialización para detallista.	77
18	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Inversión fija. Año	98
19	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Inversión de capital de trabajo Primera cosecha.	100

20	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Inversión total. Año	101
21	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Costo de producción Primer año.	102
22	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Plan de amortización. Año.	104
23	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Estado de resultado proyectado período de enero al 31 de diciembre de cada año.	105
24	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Presupuesto de ventas a cinco años.	106
25	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Formulario para evaluación financiera. Proyecto: producción de repollo	107
26	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Punto de equilibrio	109
27	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Valor actual neto con una tasa del 21%.	110
28	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Valor actual neto con una tasa del 55%.	110

29 Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán  
Proyecto: producción de repollo  
Flujo de efectivo actualizado.

111

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

No. gráfica	Concepto	Página
1	Municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán Población por edad Años 1994 y Proyecciones 2004.	5
2	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Gastos de los hogares encuestados Año 2,004.	8
3	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Porcentajes de ingresos según encuesta Año: 2004.	9
4	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Organigrama Concejo Municipal.	12
5	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Concentración de la tierra por tamaño de finca según la encuesta Año: 2004.	21
6	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Flujograma del proceso de elaboración de tejidos típicos Año: 2004.	30
7	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Telar de pedal y ruedita utilizado para la elaboración de tejidos típicos Año: 2004.	32
8	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Canales de comercialización para la producción de tejidos típicos. Año: 2004.	40
9	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Elaboración de tejidos típicos Estructura organizacional Año 2,004.	43

10	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Elaboración de tejidos típicos, Propuesta de estructura organizacional Año: 2004.	51
11	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Canal de comercialización propuesto para la elaboración de tejidos típicos. Año: 2004.	56
12	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Logotipo.	61
13	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Canales de comercialización propuestos.	76
14	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Flujograma de proceso productivo. Año: 2004.	81
15	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Distribución espacial.	89
16	Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán Proyecto: producción de repollo Estructura organizacional propuesta.	90

## INTRODUCCIÓN

El Ejercicio Profesional Supervisado es un método de evaluación profesional para los estudiantes, previo a optar un título en el grado de licenciado en las carreras de Economista, Contador Público y Auditor y Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, lo que constituye la razón para la realización de una investigación de campo en el municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán, en octubre del año 2,004, con la finalidad de efectuar un estudio y evaluar la problemática socio-económica y proponer alternativas de solución por medio del Diagnóstico Socioeconómico y la elaboración de proyectos de inversión, lo cual permitirá ayudar a resolver la situación económica y generar una fuente de desarrollo para los habitantes del Municipio.

El presente informe desarrolla el tema individual “Comercialización y Organización Empresarial de elaboración de Tejidos Típicos y Proyecto de Producción Repollo”, que forma parte del informe colectivo denominado “Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Propuestas de Inversión”.

El objetivo general de la investigación fue:

Determinar y analizar la producción artesanal en la elaboración de tejidos típicos, la comercialización y organización; así como identificar las potencialidades productivas, con el fin de formular propuestas de inversión para el desarrollo sostenible de los habitantes del Municipio. En la investigación efectuada se logró alcanzar el objetivo, el cual se describe en el informe.

La hipótesis para esta investigación es que la organización y comercialización de elaboración de tejidos típicos en el Municipio se realiza de forma no tecnificada

debido a la falta de recursos económicos; la cual se comprobó al realizar la investigación.

La metodología utilizada para efectuar la investigación fue a través de la utilización del método científico; de igual manera se utilizaron las técnicas de investigación documental. Para la recopilación de información en la indagación de campo fue necesario hacer instrumentos como la boleta de encuesta y guías de entrevista.

El informe contiene cuatro capítulos en los cuales se desarrollan los siguientes temas: en el capítulo I contiene información general del Municipio como: antecedentes históricos, aspectos demográficos, división política y administrativa, infraestructura, organizaciones existentes, uso y tenencia de la tierra, producción, potencialidades productiva y evaluación del entorno.

El capítulo II presenta la situación actual en la elaboración de tejidos típicos para lo cual fue necesario hacer una investigación respecto a la comercialización, organización, costos y rentabilidad de esta actividad.

El capítulo III hace una propuesta respecto a como deberían organizarse los artesanos y la forma de comercializar los tejidos típicos.

El capítulo IV desarrolla el proyecto de inversión de producción de repollo; en este capítulo se desarrollan los estudios de: mercado, administrativo legal y financiero.

En el informe se adjuntan las conclusiones que se determinaron a través de la investigación y las recomendaciones para los problemas que se encontraron.

Se presentan los anexos en donde se encuentran: los manuales de organización, de normas y procedimientos, el plan de marketing, instrumentos administrativos y los gastos de organización.

**CAPITULO I**  
**ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TOTONICAPÁN**  
**DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

En este capítulo se presentan las características generales de Totonicapán, departamento de Totonicapán, que permita obtener visión básica respecto al marco general del diagnóstico y conocer por este medio los antecedentes históricos, localización, clima, recursos naturales, aspectos demográficos, división política-administrativa, infraestructura, los servicios con que cuentan, las organizaciones existentes, la estructura agraria, la producción más relevante, potencialidades productivas.

**1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

La historia de Totonicapán está relacionada con El Quiché y con la migración de varios pueblos de México que cruzaron el golfo con el afán de la búsqueda de extensión territorial. La tendencia de la lengua Maya Quiché fue la que fundó Totonicapán con el nombre de Chuimekená que significa arriba del agua caliente por sus baños termales, durante la conquista el nombre cambió por Totonicapán o Totonicapa este nombre fue asignado por los indígenas de Tlascaltecas que acompañaban a don Pedro de Alvarado, porque en Tlascal, México, había un pueblo que se llamaba Atotonilco o Totonilco que significa “Agua Caliente” uniéndole la preposición PA ó PAN se forma Totonicapa ó Totonicapán en el agua caliente, arriba o sobre el agua caliente, exactamente igual al significado quiché.

“Algunos historiadores mencionan que Totonicapán proviene de los vocablos mexicanos Tootl = pájaro, Nica = cerro y Pan = lugar de, se señala también que

este vocablo fue dado por los indígenas que acompañaban a Pedro de Alvarado”.<sup>1</sup>

Debido al cristianismo se le antepuso el nombre de San Miguel Totonicapán en honor al santo patrón, el cuatro de julio de 1,707 se le dio el nombre a la población; en 1,825 se le configuró el título de Villa y el ocho de octubre de 1,829 fue asignado como departamento.

La creación y el desarrollo del municipio de Totonicapán están relacionados con el Departamento por ser cabecera departamental; el 13 de febrero de 1,838 formó parte del Estado de Los Altos o Sexto Estado y hasta el ocho de mayo de 1,849 se reincorporó al Estado de Guatemala.

El departamento de Totonicapán fue creado por Decreto número 72 del 12 de agosto de 1,872

## **1.2 LOCALIZACIÓN**

El municipio de Totonicapán, se localiza a 198 kilómetros de la Ciudad Capital de Guatemala en la región sur occidental, con una altura de 2,495 metros sobre el nivel del mar y una extensión territorial de 328 kilómetros cuadrados.

Respecto a los cuatro puntos cardinales, el Municipio colinda al norte con Santa María Chiquimula, Momostenango los cuales son municipios de Totonicapán y con el municipio de Patzité del departamento de El Quiché; al este con Chichicastenango, Santa Cruz de El Quiché, San Antonio Ilotenango y Patzité que pertenecen al departamento de El Quiché; al oeste con los municipios de San Francisco el Alto y San Cristóbal Totonicapán que pertenecen al Departamento y con el municipio de Cantel del departamento de Quetzaltenango, al sur con los municipios de Salcajá y Cantel del departamento de Quetzaltenango, Nahualá, Santa Catarina Ixtahuacan y Sololá del departamento de Sololá.

---

<sup>1</sup> Pastoral Social San Miguel Arcángel Diagnóstico Rural Participativo del Municipio de Totonicapán 1,999. Pág.1.

### **1.3 RECURSOS NATURALES**

Los recursos naturales son las riquezas en explotación o en espera de su aprovechamiento racional por el hombre. El municipio de Totoncapán cuenta con valiosos recursos naturales entre los cuales están las extensas áreas boscosas y nacimientos de agua en las montañas.

#### **1.3.1 Recursos edáficos**

En el municipio de Totoncapán los suelos son de textura franco a franco arcillosa, friable, ligeramente ácida y con un espesor de 25 a 50 centímetros. En lo que respecta a clases agrológicas el Municipio tiene tierras concentradas en las categorías: II son tierras aptas para cultivos de riego, III aptas para pastos, cultivos permanentes., IV ésta clasificación la tierra es apta para cultivos permanentes y de montaña , VI y VIII ésta calase de suelo es apto para la reforestación, por lo cual el suelo es de vocación mixta agrícola-forestal aptos para la siembra de maíz, frijol, manzanas, melocotones y ciruelas y todo género de hortalizas y raíces.

#### **1.3.2 Recursos hidrológicos**

El Municipio posee ríos, nacimientos y cuencas; se estableció en el trabajo de campo que las comunidades para poder introducir agua entubada en los hogares hacen uso de estos recursos; los principales ríos del Municipio son:

- Río Samalá que nace en el bosque de Panquix, atraviesa el municipio de Totoncapán 30 kilómetros,
- Río Negro o Chixoy nace en riachuelos de Tzanixnam, Mactzul, Chimente, Pacoxom, Papuerta.
- Río Nahualate nace en el bosque de Rancho de Teja.

### **1.3.3. Recursos forestales**

En el año 1,994 el Municipio contaba con 18,085 hectáreas de bosque y en el año 2,004 cuenta con 17,685; se reduce debido a diversos factores sociales, entre ellos el crecimiento poblacional, las migraciones, la aplicación de técnicas inadecuadas para el manejo de bosques, crecimiento de la frontera agrícola lo que hace prevalecer en mayor parte a la creación de bosques mixtos.

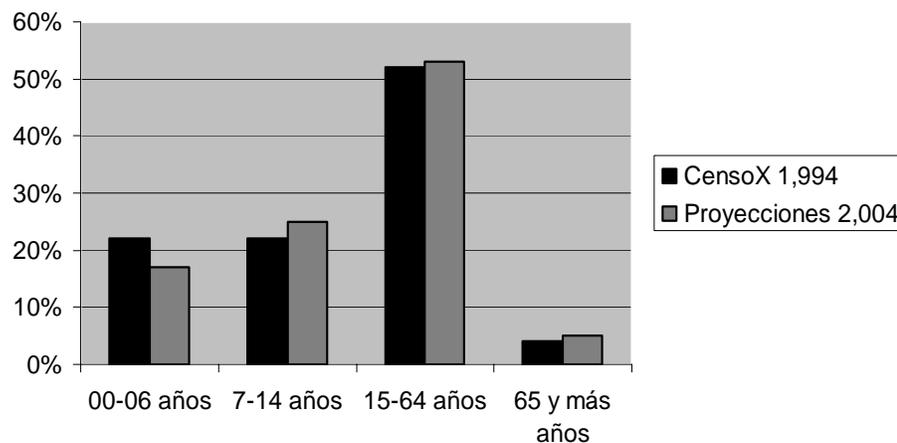
## **1.4 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS**

Los aspectos demográficos se refieren a todo lo relacionado con la población, por lo que su análisis permite determinar el desarrollo productivo del Municipio.

### **1.4.1 Población por rango de edad**

Al analizar la población por edad es importante para obtener la cantidad de recursos humanos que posee el Municipio. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística del X y XI Censo Poblacional de 1,994 y las proyecciones del año 2,004 se presentan a continuación la población por grupos de edad con intervalos de seis años a excepción de la población económicamente activa PEA que es considerada de 15 a 65 años según el INE.

**Gráfica 1**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Población por edad**  
**Años: 1994 y Proyecciones 2004**




---

Fuente: Elaboración propia con base en Censo X año 1994 de Población Nacional Instituto Nacional de Estadística –INE

La gráfica anterior muestra la población por edad del municipio de Totonicapán, la población en relación al año 1,994 y la proyección para el año 2,004 entre el rango de cero a seis años disminuye un cinco por ciento, en el rango de siete a 14 años se ha incrementado un tres por ciento, respecto a los rango de edad de 15 – 65 años y 65 y más han incrementado un uno por ciento; con una mayor concentración del 53% para la población de 15 a 64 años.

#### **1.4.2 Población económicamente activa**

Se entiende que la población económicamente activa es aquella que trabaja, y la que está en busca de trabajo; según el Instituto Nacional de Estadística en los censos X y XI de población el rango de edad en que una persona es económicamente activa es de siete a 64 años. En el área rural la niñez empieza a trabajar en actividades agrícolas para poder aportar a los hogares; el

municipio de Totonicapán no es la excepción debido a que en los hogares tiende a dedicar en más de una actividad.

A continuación se presentan cuadro de la población económicamente activa por área de habitación.

**Cuadro 1**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Población económicamente activa**  
**Años: 1994 y 2004**

PEA	Censo X de población año1994		Proyección 2004	
		%		%
ACTIVA				
Activa	25,357	43	35,377	45
Inactiva	33,680	57	43,245	55
Total	59,037	100	78,622	100

Fuente: Elaboración propia con base al Censo X de Poblacional Nacional Instituto Nacional de Estadística año1,994 y proyecciones 2,004.

En el cuadro se analizan dos períodos de la población económicamente activa del municipio de Totonicapán lo cual se puede observar que se incrementa un dos por ciento y que es mayor a la población no activa.

### **1.4.3 Ocupados, sub – ocupados, desocupados**

Es muy importante conocer estas características de la población para determinar el índice de empleo, desempleo y personas que trabajan en otras actividades fuera de su profesión u oficio.

#### **1.4.3.1 Ocupados**

En el municipio de Totonicapán de acuerdo a la información obtenida del Instituto Nacional de Estadística –INE-, el empleo es del 95%, en las siguientes

actividades: agrícolas, pecuarias, artesanales, industria, agroindustria y en los sectores de servicios y turismo.

#### **1.4.3.2 Sub-ocupados**

Los datos que reflejan la encuesta efectuada en octubre del 2,004 el 72% están sub-ocupados .

#### **1.4.3.3 Desocupados**

En lo que respecta a los desocupados según datos del Instituto Nacional de Estadística en las proyecciones para el año 2,004 revela que el 55% está desempleado lo que equivale a 43,245 personas.

#### **1.4.4 Nivel de gastos e ingresos de familiares**

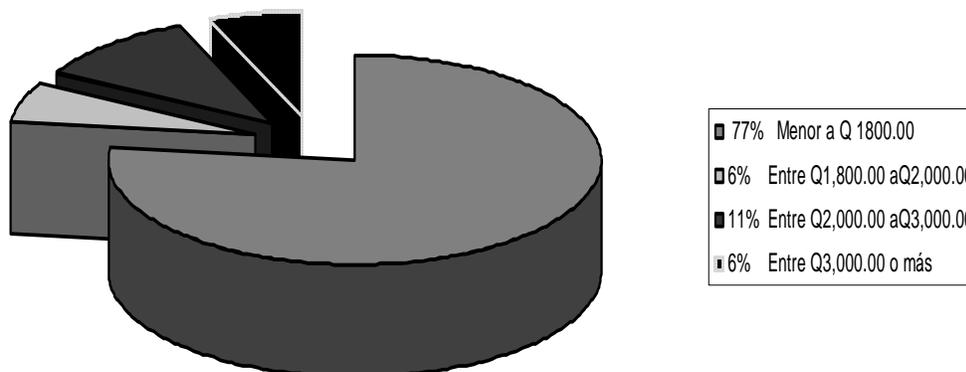
Para establecer el nivel de gastos e ingresos de familiares según la encuesta en el Municipio los egresos son destinados para cubrir las necesidades de alimentación, salud, educación, ropa y otros. La diversidad de las actividades permite que la población obtenga fuentes de ingresos.

#### **1.4.5 Gastos familiares**

De conformidad con los resultados de la encuesta, los ingresos de las familias son destinados a gastos de: alimentación, salud, educación, vestuario y gasto generales de vivienda (agua, luz, teléfono, cable. etc.)

A continuación se presenta la gráfica de gastos de los hogares encuestados en la investigación de campo realizada en el mes de octubre del año 2,004.

**Gráfica 2**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Gastos de los hogares encuestados**  
**Año 2,004**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004

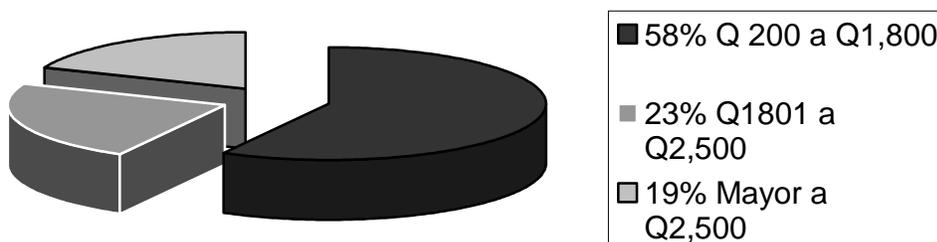
La gráfica anterior muestra que el 77% de los hogares sus gastos son menores a Q 1,800.00 lo cual tiene relación con el nivel de ingresos que da oportunidad comprar lo más necesarios.

#### **1.4.6 Ingresos familiares**

El nivel de ingresos para el Municipio es bajo debido a que estos se ven afectados por factores negativos de la economía a nivel nacional entre lo que se puede mencionar: bajos salarios, pérdida de poder adquisitivo de la moneda y otros.

A continuación se presenta la gráfica de los porcentajes de ingresos en la muestra encuestada.

**Gráfica 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Porcentajes de ingresos según encuesta**  
**Año: 2004**



---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2,004

La gráfica anterior muestra que el 58% de los hogares encuestados tienen ingresos entre Q200.00 a Q1800.00 quetzales, lo que es insuficiente para poder cubrir las necesidades básicas, el 23% obtiene ingresos entre Q1,801.00 a Q2500.00 y el 19% sus ingresos son superiores de Q2500.00 quetzales.

#### **1.4.7 Nivel de pobreza**

En el municipio de Totonicapán se han realizado estudios que estiman que existe un nivel de pobreza del 69.92%, con un porcentaje de pobreza extrema de 21.14%. Según el resultado de la encuesta evidencia que el 58% de los hogares obtienen ingresos que se encuentran entre el rango menor o igual al salario mínimo, lo cual es insuficiente para poder tener un estándar de calidad de vida, por lo que se de una limitación respecto a la satisfacción de las necesidades básicas del individuo, representa que estos hogares viven en una situación de pobreza.

#### **1.4.8 Migración**

Según la encuesta realizada en octubre del 2,004 en el Municipio un 32% de hogares afirmaron tener familiares trabajando fuera del Municipio; de ese 32% el 56% emigra a los Estados Unidos y el 44% residen y trabajan en otro municipio del Departamento.

#### **1.4.9 Vivienda**

La vivienda es una de las necesidades básicas del ser humano, en el Municipio la mayor parte de hogares la vivienda es propia, según la encuesta que se realizó en el mes de octubre del año 2,004 el 96% de los hogares cuenta con casa propia y un 4% alquila. Respecto a las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística muestra que el año 2,004 el 94% de los hogares cuentan con vivienda propia un cuatro por ciento alquila y un dos por ciento se desconoce como vive.

### **1.5 DIVISIÓN POLÍTICO – ADMINISTRATIVA**

La división político – administrativa se refiere a la forma como está dividido el territorio y la organización de las autoridades municipales.

#### **1.5.1 División política**

El municipio cuenta con una Ciudad, la cabecera municipal y departamental que se divide en cuatro zonas las cuales son: zona uno, cantón Palín; zona dos, cantón Independencia; zona tres, cantón Agua Caliente; zona cuatro, cantón Tenerías. Según datos del X Censo de Población del INE para el año de 1,994 el Municipio contaba, con una ciudad, 13 aldeas, 66 caseríos, tres colonias y un paraje, pero en el año 2,004 ha tenido cambios debido al incremento de la población por lo que se han incrementado dos parajes y cinco caseríos.

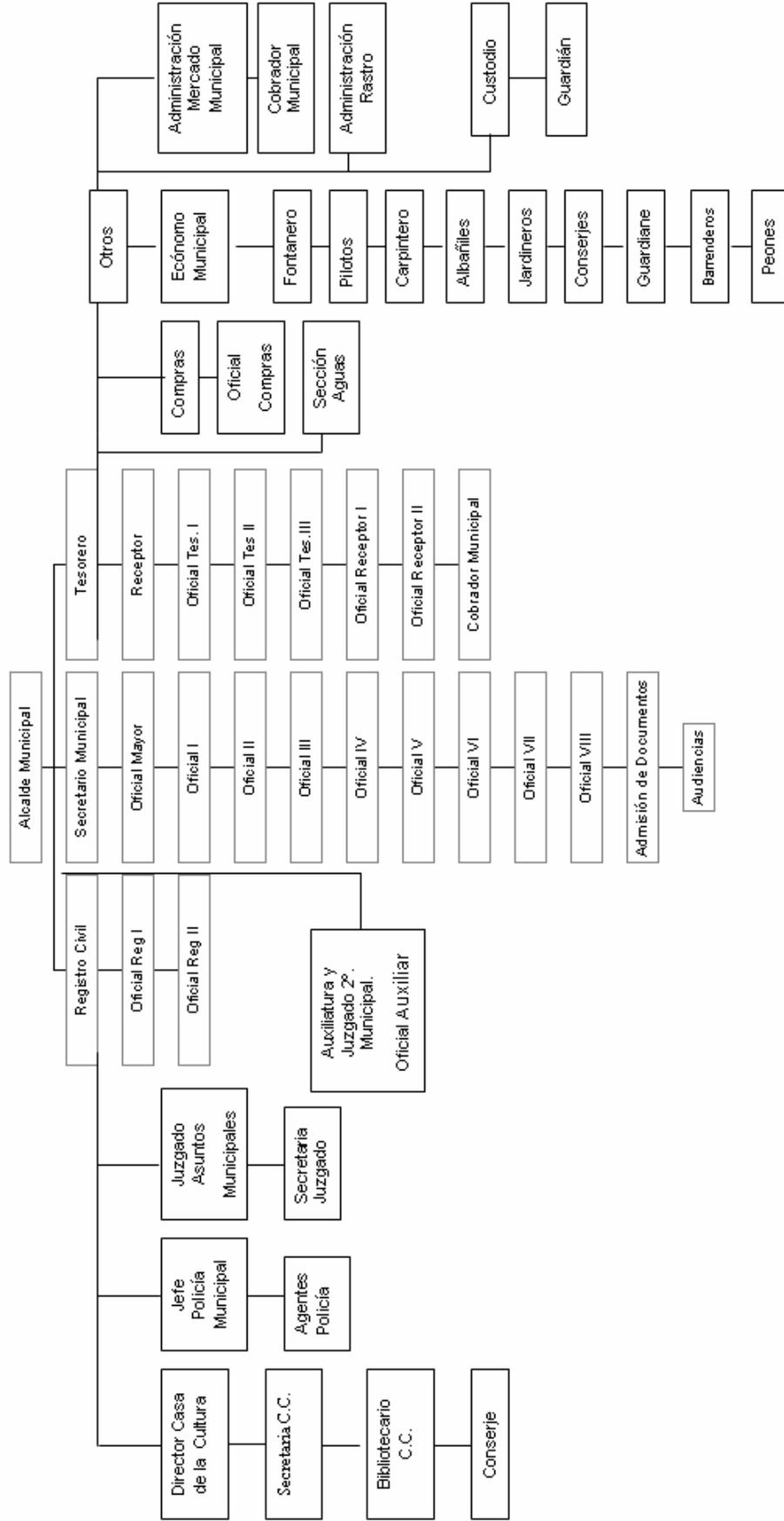
### **1.5.2 División administrativa**

El Concejo Municipal es presidido por el Alcalde Municipal quién es la máxima autoridad del Municipio y tiene a su cargo la ejecución de todas las actividades, para resolver las necesidades de la población trabaja conjuntamente con la Corporación Municipal que está encargada del proceso administrativo encabezada por el alcalde. El Concejo Municipal está integrado por un síndico primero, un síndico segundo, siete concejales, secretario municipal, tesorero municipal.

La autoridad municipal se expande para solucionar cualquier problema de manera inmediata a las comunidades. Según los artículo 57 y 58, del Código Municipal los alcaldes comunales son nombrados por el alcalde municipal, con base a la elección que hacen las comunidades de acuerdo con sus principios, valores, procedimientos y tradiciones, en la actualidad en el del Municipio de Totoncapán son cuarenta y ocho alcaldes comunales que trabajan ad- honorem.

A continuación se presenta la gráfica del organigrama de la municipalidad de Totoncapán según se pudo visualizar en la Municipalidad.

**Gráfica 4**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Organograma Concejo Municipal**



Fuente: Según organograma visible en la Municipalidad del municipio de Totonicapán.

## **1.6 INFRAESTRUCTURA**

Está determinada por las vías y medios de comunicación y las obras de infraestructura que cuenta el Municipio.

### **1.6.1 Vías y medios de comunicación**

La principal vía de comunicación del Municipio es la carretera CA-1 que viene de Sololá y llega a Cuatro Caminos en el municipio de San Cristóbal Totonicapán de donde salen cuatro vías de las cuales una es para el municipio de Totonicapán, otro acceso por la misma CA-1, que parte del lugar llamado Alaska, entrada a Santa Catarina Ixtahuacan, que pasa por varios de los lugares poblados rurales del Municipio. Por el departamento de Quiché, vía San Antonio Ilotenango. Así mismo el Municipio cuenta medios de comunicación entre los cuales: señal de cable, teléfono, tres radiodifusoras, transporte extraurbano y urbano.

### **1.6.2 Mercado**

El municipio de Totonicapán cuenta con dos edificios para mercado, cada edificio es de dos niveles y ocupan una superficie de terreno de una manzana cada uno. El más antiguo es conocido como el Centro Comercial o Mercado Municipal y fue terminado de construir en 1,988 en el lugar donde originalmente se ubicaba el antiguo mercado y el cual ya no llenaba las condiciones para un buen funcionamiento, está ubicado en la quinta calle y sexta avenida. El más reciente denominado “anexo”, fue terminado e inaugurado en el año 2,003, esta ubicado a un costado del mercado principal y existe una pasarela que los comunica.

### **1.6.3 Rastro**

En el municipio de Totonicapán existe un rastro municipal fué construido en el año 1,977. En la actualidad las instalaciones están en proceso de remodelación.

#### **1.6.4 Cementerio**

En el casco urbano del Municipio existe un cementerio y otros 17 están ubicados en las diferentes comunidades.

### **1.7 SERVICIOS**

Los servicios básicos son muy importantes para el desarrollo humano y social de una comunidad para alcanzar un alto nivel de vida de los habitantes.

#### **1.7.1 Servicios estatales**

Son los servicios públicos prestados para cubrir y resolver necesidades en común; en el municipio de Totonicapán existen servicios de educación y salud.

##### **1.7.1.1 Educación**

En la actualidad la educación es un servicio fundamental que debe cubrir el estado y garantizarla a la población como uno de sus derechos.

El municipio de Totonicapán cuenta con 204 establecimientos educativos de los que 150 son públicos que presta el servicio de educación a nivel pre-primario, primario, básico, diversificado y superior o universitaria los cuales se encuentran en el área rural y urbana distribuidos de la siguiente forma:

**Cuadro 2**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Establecimientos educativos públicos por nivel, tipo y área**  
**Año: 2004**

Nivel	Área rural	%	Área urbana	%	Total	%
Pre-primaria	66	49	2	13	68	45
Primaria	68	51	5	33	73	49
Primaria adultos	0	0	1	7	1	.0.67
Básicos	0	0	2	13	2	1.33
Diversificado	0	0	4	27	4	2.66
Superior	0	0	1	7	1	0.67
<b>Totales</b>	<b>134</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>149</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección Departamental del Ministerio de Educación MINEDUC.

El cuadro anterior muestra que el servicio de educación pública se concentra en un 90% en el área rural dando la oportunidad de brindar la educación a nivel pre-primaria y primaria. Esto beneficia a los padres de familia de los infantes respecto a la distancia, lo que es un factor negativo en alguno de los casos para la formación educativa de la niñez. En el área urbana se concentra el 10% de los centros educativos entre los cuales son más representativos a nivel primario y diversificado. En el Municipio funciona una extensión de la Facultad de Humanidades de la Universidad de San Carlos de Guatemala, en donde se imparte la carrera de Profesorado de Enseñanza Media.

#### **1.7.1.2 Salud**

El Municipio cuenta con las siguientes instituciones públicas de salud: Hospital “José Felipe Flores”, con 89 camas útiles, y Hospital del IGSS con tres camas; un Centro de Salud tipo B en la cabecera municipal y cuatro puestos de salud localizados en las aldeas Aldeas Barraneché y Panquix y los Caseríos Mactzul y Chipuac.

## **1.7.2 Municipales**

Los servicios que están a cargo de la Municipalidad de Totonicapán son: agua, drenajes, letrina, extracción de basura, tratamiento de desechos, tratamiento de aguas servidas, rastro, mercado y cementerio.

### **1.7.2.1 Agua**

El servicio de agua entubada es prestado por la municipalidad. Para el año de 1,994 se reporta una tasa de cobertura de agua entubada de 88% a nivel del Municipio, y para el año 2,004 se proyecta una cobertura de 90%; según la encuesta efectuada en el mes de octubre del año 2,004 indica que la cobertura es del 98%.

La Municipalidad cuenta con cuatro pozos de agua, el agua se extrae por medios mecánicos utilizando bombas eléctricas, estos pozos están ubicados uno en Tierra Blanca, otro en el Edificio de la Guardia de Hacienda, otro en el Complejo Deportivo y el último en Chirrajchaj. Los comités de aguas se organizan para trabajar y poder introducir el agua entubada a sus comunidades, para el efecto solicitan a la Municipalidad les autorice el usufructo de nacimientos y lloraderos, para el logro de este objetivo deben también estar asociados a la Asociación Ulew Che´ Ja, que es la entidad encargada de velar por el buen uso de los recursos hídricos con los que cuenta el Municipio.

### **1.7.2.2 Drenajes**

La cobertura de la red de drenajes del Municipio ha aumentado del año 1,994 respecto al año 2,004; debido a que se han completado varios proyectos de introducción de drenajes y la comunidad se han organizado en comités de drenaje para poder introducirlos a sus comunidades.

### **1.7.2.3 Otros**

Otros servicios que presta la municipalidad a la población es la extracción de basura de las viviendas del casco urbano del Municipio por medio de un programa llamado "Tren de Aseo".

### **1.7.3 Privados**

Los servicios privados son los que prestan las empresas privadas, y tienen un costo establecido por las mismas.

#### **1.7.3.1 Servicio telefónico**

El servicio telefónico es prestado por Telgua, principalmente con líneas de tierra y domiciliarias inalámbricas, Comcel, Telefónica y Bellsouth con telefonía celular.

#### **1.7.3.2 Servicio de correo**

En el Municipio existen empresas privadas que brindan el servicio de correo y envío de encomiendas, entre las que se pueden mencionar: Cargo Expreso y King Express, etc.

#### **1.7.3.3 Radio**

La radio es muy importante ya que es un medio de comunicación masiva. En el Municipio existen tres radiodifusas de la cuales una es nacional y dos son comerciales.

#### **1.8.3.4 Transporte**

Para la ciudad capital de Guatemala, en forma diaria salen ocho buses, para el área interurbana se cuentan 25 buses que cubren la ruta Quetzaltenango. En el área urbana del Municipio prestan el servicio 30 microbuses y nueve moto taxi.

### **1.7.3.5 Energía eléctrica**

Los servicios de energía eléctrica en el municipio de Totonicapán, según las proyecciones de el Instituto Nacional de Estadística para el año 2,004 el servicio tiene una cobertura del 99% y según encuesta coincide con el INE ya que la cobertura es del 99%. En la actualidad la prestación del servicio de energía eléctrica está a cargo de la empresa Deocsa (Distribuidora de electricidad de Occidente).

## **1.8 ORGANIZACIONES EXISTENTES**

Son las instituciones que brindan servicio a los habitantes del Municipio, con el objetivo de ayudar a la comunidad y satisfacer las necesidades en común; según la actividad a la cual estén enfocadas.

### **1.8.1 Gubernamentales**

De acuerdo con la investigación de campo efectuada en el Municipio se encuentran las siguientes instituciones gubernamentales: Gobernación Departamental, Dirección Departamental de Educación Ministerio de Educación – MINEDUC-, Secretaría General de Planificación Económica –SEGEPLAN-, Comité Nacional de Alfabetización CONALFA, Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación MAGA, Policía Nacional Civil, Hospital Nacional “José Felipe Flores”, Fondo de Inversión Social FIS, Instituto Nacional de Estadística INE, Fondo Nacional Para la Paz FONAPAZ, Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales, Procuraduría de los Derechos Humanos, Ministerio de Trabajo y Previsión Social, Ministerio Público, Contraloría de Cuentas, Superintendencia de Administración Tributaria SAT, Juzgados del Organismo Judicial, Defensa Pública y Penal y la Unidad de Defensoría Indígena, Tribunal Supremo Electoral y Registro de Ciudadanos, Hogares Comunitarios de la Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente SOCEP, Instituto Nacional de Cooperativas INACOP. Estas

entidades de gobierno se centralizan en el Municipio por ser la Cabecera Departamental.

### **1.8.2 No gubernamentales**

Entre las organizaciones no gubernamentales que prestan servicio a diferentes comunidades del Municipio esta: Junta Directiva de Alcaldes Comunales de los 48 Cantones, Fundap, Proyecto San Miguel, Foro de la Mujer, Colaboración Educativa Mundial.

### **1.8.3 Sociales**

El Municipio cuenta con el apoyo de la iglesia a través del programa de las diferentes pastorales que benefician a las comunidades en la auto gestión y elaboración de proyectos.

Las pastorales que prestan servicio en las diferentes comunidades son: pastoral Social, que se divide en los siguientes programas: mujer, salud, agrícola, justicia y solidaridad, pastoral de la Juventud, que se divide en: juvenil, promotores vocacionales, grupo vocacional, seminaristas: pastoral de Liturgia se divide en: ministerios extraordinarios de la comunión, lectores, coros ministerio de enfermos; pastoral de la familia y de Comunicación..

### **1.8.4 Productivas**

Las organizaciones productivas que existen en el municipio de Totonicapán que prestan el servicio al Departamento para promover el comercio son: la Cámara de Comercio, Grupo Gestor, organización CDRO, Asociación Nueva Estrella, Comité de mujeres de máquinas de coser, Asociación Ulew Che´ Ja, Asociación de desarrollo integral de Chuatroj ADIC; Asociación de desarrollo integral de Poxlajuj ADIP; Asociación Toto Integrado ATI, CESERCO, Asociación ELA, CCDA

## **1.9. ESTRUCTURA AGRARIA**

Los elementos que integran la estructura agraria son: la tenencia, concentración y uso de la tierra; donde la tierra es la principal para el desarrollo de la misma.

### **1.9.1 Tenencia**

El régimen de tenencia de la tierra se refiere a los derechos que tiene el productor de la tierra que trabaja. Las formas de tenencia más comunes que existen en el Municipio son:

Propia según información obtenida por el Instituto Nacional de Estadística el 99% corresponde a este tipo de propiedad de la tierra y los datos de encuesta reflejan el 97%,

Arrendada según información obtenida del Instituto Nacional de Estadística, esta forma de tenencia es del 0.5%. Según datos obtenidos de la muestra encuestada a esta forma de propiedad le corresponde el 2.4%.

Usufructo según información obtenida del Instituto Nacional de Estadística, no existe en el Municipio esta forma de tenencia, sin embargo según datos obtenidos de la muestra encuestada hay un 0.04% de esta forma de tenencia.

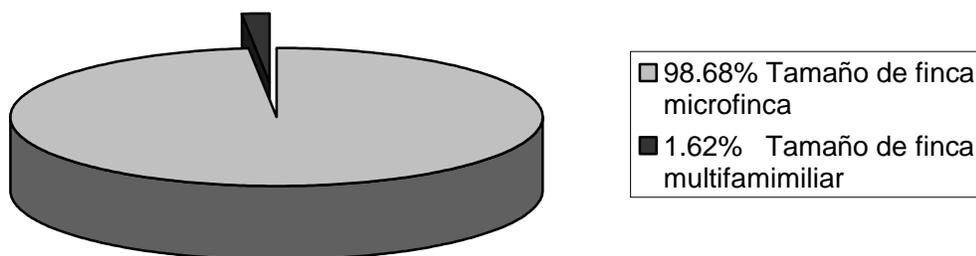
Comunal según los datos del Instituto Nacional de Estadística, existen cinco microfincas con una extensión de 0.33 manzanas, las cuales tienen propiedad comunal.

### **1.9.2 Concentración**

La investigación de campo realizada en el Municipio, tiene una aproximación mínima respecto a los datos del IV Censo Agropecuario del Instituto Nacional de Estadística; por lo que según la muestra indica el predominio de los microfincas y fincas subfamiliares, el 98.38% de los hogares con tierra son microfincas y el 1.62% de los hogares encuestados son fincas subfamiliares.

A continuación se presenta la gráfica según datos de la encuesta.

**Gráfica 5**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Concentración de la tierra por tamaño de finca según la encuesta**  
**Año: 2004**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004

La gráfica anterior muestra que la concentración de la tierra en el Municipio un 98.38% son fincas tipo microfinca y el 1.62% son fincas multifamiliares.

### **1.9.3 Uso de la tierra**

El uso de la tierra se refiere al aprovechamiento que se haga de la misma. Según investigación del Municipio de Totonicapán se determinó que el 87% de los suelos de propiedad privada son para uso agrícola de los cuales el 27% son cultivos permanentes y el resto anuales; el 0.46% de suelo es utilizado para las actividades pecuarias, un 12% es de uso forestal y 0.54% tiene otros usos.

Los cultivos anuales que se siembran en el Municipio son: maíz, frijol y habas; y dentro de los cultivos permanentes están: las hortalizas, los árboles frutales como manzana y durazno.

## **1.10 PRODUCCIÓN DEL MUNICIPIO**

La producción del Municipio en las distintas actividades son las siguientes:

### **1.10.1 Agrícola**

En la actividad agrícola según encuesta realizada se determinó que el maíz ocupa el primer lugar en extensión cultivada, con un 70%, seguido por el frijol con el 18%, el haba un 7%; la papa, la manzana y el durazno en un 1%.

### **1.10.2 Pecuaria**

Entre las principales actividades pecuarias se mencionan las siguientes: Ganado esquilmo (productor de leche), ovino o lanar, porcino, y aves de corral (pollos, gallinas, pavos y patos). La importancia se determina por el valor y volumen de la producción.

### **1.10.3 Artesanal**

De acuerdo con la encuesta, las actividades artesanales son las siguientes:

El 55% elabora tejidos de los que el 38% hace cortes típicos, el 4% manteles, el 3% delantales; y el 9% fabrica los siguientes productos: güpiles, fajas, tela típica, amarrados, cintas, perrajes y tapetes.

En la fabricación de artículos de madera se encontró el 13%; de lo que el 5% es para roperos, el 4% mesas y el 4% puertas. El 11% se dedica a la actividad artesanal de la fabricación de pan dulce y francés. Un 7% para el calzado distribuido de la siguiente forma: el 3% hace zapato para caballero, un 3% hace sandalia y el 1% elabora zapatos para dama.

Las estructuras metálicas representan el 7%; de las que el 3% corresponde a puerta de metal, de igual manera el 3% para portones y el uno por ciento para balcones.

La sastrería representa el 4% de lo que un 2% corresponde a playeras, el 2% representa la elaboración de pantalones y el 055% a trajes de vestir para caballero.

Los artículos de cerámica representa el 3%; siendo un 2% para ollas de barro y un 0.55 para apastes, el 1.10% fabrica canastos de cinta plástica un 0.55% representa la actividad de elaboración de block.

#### **1.10.4 Agroindustrial**

La actividad agroindustrial es muy importante para el desarrollo del Municipio por lo que existe una empresa que se dedica a la transformación de plantas en productos medicinales y de belleza.

#### **1.10.5 Industrial**

En la actividad industrial del Municipio existen cuatro maquilas de playeras y camisas, tres panaderías, una tostadurería de café, una industria de fabricación de cintas plásticas y una tortillería a nivel industrial.

### **1.11 POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS**

El Municipio cuenta con varias potencialidades dentro de las que se hace más relevantes las del sector agrícola, pecuario, agroindustrial, artesanales, turísticas, forestales y minerales. Se considera una potencialidad a las actividades que cuentan con recursos que no han sido utilizados.

En la actividad agrícola las potencialidades encontradas son: cultivo de aguacate, ciruela, tomate, arveja china, melocotón y repollo.

La potencialidad de las actividades pecuarias en el Municipio son: la crianza y engorde de pollos.

En el sector agroindustrial existe la potencialidad de producción de fruta deshidratada.

Las actividades artesanales en el Municipio son diversas; por lo cual existe la potencialidad de elaboración de hamacas de tela típica.

Las grandes extensiones de bosques es una potencialidad en el municipio de Totonicapán, ya que se cuenta con áreas para implementar el ecoturismo a través de la creación de un parque ecológico.

Las potencialidades forestales son altas, ya que posee grandes extensiones de suelos tipo VII aptos para la siembra de árboles, en especial del pinabete por lo que tiene gran demanda en el mercado internacional.

## **1.12. EVALUACIÓN DEL ENTORNO**

La evaluación del entorno se refiere a los aspectos relacionados con amenazas, riesgos y vulnerabilidad a la que está expuesta determinado sector. Dentro de la evaluación se pueden identificar las siguientes:

### **1.12.1 Amenazas**

Amenaza es un factor externo de riesgo, representado por la potencialidad, ocurrencia de un suceso de un origen natural o generado por el ser humano, que

puede manifestarse en un lugar específico, con intensidad y duración determinada.

Las amenazas identificadas en el Municipio se mencionan las naturales, como pueden ser los cambios climáticos en la que se ve afectada la actividad agrícola.

Las sociales son la desintegración familiar que provoca la formación de grupos antisociales dentro del Municipio. Las económicas son las de realizar inversiones sin ninguna garantía real.

### **1.12.2 Identificación de riesgos**

Riesgo es la probabilidad o proximidad de un daño o peligro. Es un producto de la amenaza y la vulnerabilidad.

En el municipio de Totonicapán, existen diversas clases de riesgos que afectan la economía y la sociedad, los que se han clasificado de la siguiente manera:

#### **Naturales**

Son aquellos riesgos propiamente de la naturaleza, en los que no interviene la mano del hombre, en los centros poblados del Municipio se detectaron los riesgos, según su prioridad como lo son: sismos y terremotos, derrumbes y plagas.

#### **Socio-naturales**

Son aquellos que son provocados por la propia naturaleza, pero en su intensidad interviene la mano del hombre; en los que se ve afectado el Municipio están: las sequías, el uso inadecuado del suelo, construcciones de viviendas en zonas inestables, malas condiciones de carreteras.

### **Antrópicos**

Los riesgos de carácter antrópico, son aquellos en los que interviene la mano del hombre, es decir que muchos de los efectos en los recursos naturales y sobre la misma población, son originados por el hombre, y se pone en peligro la vida de la población. Entre éstos se pueden mencionar: incendios forestales, accidentes, linchamientos y violencia, contaminación ambiental, uso de plaguicidas y químicos, basura, sistemas de drenajes, salud

#### **1.11.8.3 Desastres ocurridos en los últimos 10 años**

Dentro de los últimos diez años el Municipio ha sido afectado por el huracán Mitch, como consecuencia se produjeron dos hundimientos en el municipio de Tonicapán, afectando algunos pobladores de las comunidades de Nimasac y Xantún.

## **CAPÍTULO II**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE TEJIDOS TÍPICOS**

La actividad artesanal en el Municipio es muy importante, debido a que la actividad agrícola es estacionaria. Los habitantes emplean parte del tiempo a la siembra y cosecha de diversos productos agrícolas y el resto del tiempo lo dedican a la elaboración de productos artesanales.

#### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

Los tejidos típicos es una prenda que forma parte de la vestimenta diaria de la mujer indígena, mide siete varas de ancho por un metro de largo.

La materia prima que se utiliza para la elaboración es: hilo mish, labores o amarrados, artiseda, lustrina, lana, y luego de tejerlo da como resultado una prenda muy vistosa con una combinación de colores y líneas de figuras resaltantes como equis, cruces, muñecas, las que se forman al elaborar los amarrados o labores.

#### **2.2 PRODUCCIÓN**

La producción es el conjunto de procesos que el artesano realiza para elaborar un producto.

##### **2.2.1 Proceso productivo**

Es una serie de pasos que transforma la materia prima y con la ayuda de la mano del hombre, máquinas y herramientas se logra realizar el producto terminado.

Las fases para el proceso de producción en la elaboración de tejidos típicos de siete varas se describen a continuación:

**Compra y verificación de materiales**

La compra y verificación de materiales es una actividad en donde se adquiere la materia prima y se verifica si son los colores que se requieren, tamaños y la calidad de los mismos.

**Doblado**

Se dobla el hilo en madejas grandes para facilitar el tejido en el telar y también para comenzar a hacer las labores.

**Teñido**

Cosiste en colocar el hilo doblado y amarado en un recipiente con tinta y dejar reposando durante un día para darle color.

**Desatado**

Consiste en introducir el hilo en el cilindro del telar para que no se enreden.

**Cazado**

En esta fase se unen los hilos mish con el cilindro y el urdidor

**Atolado**

Consiste en la aplicación de almidón a los hilos para que tengan firmeza.

**Urdido**

Se ordenan los hilos en forma combinada, los hilos pares e impares se separarán y se coloca una pieza del telar que se llama plegador; se preparan las vasijas y se pasan en forma de conos de hilo.

**Plegado**

Es la unión de los hilos ya urdidos y preparados para tejerlos.

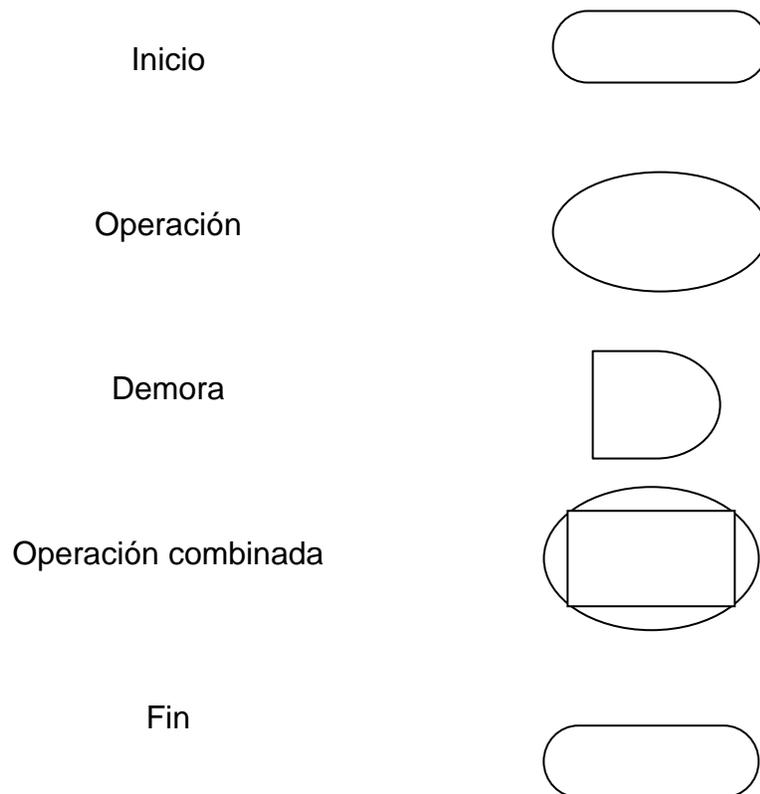
**Avén tillado**

Consiste en la unión de los hilos en el inicio de un corte.

**Tejido**

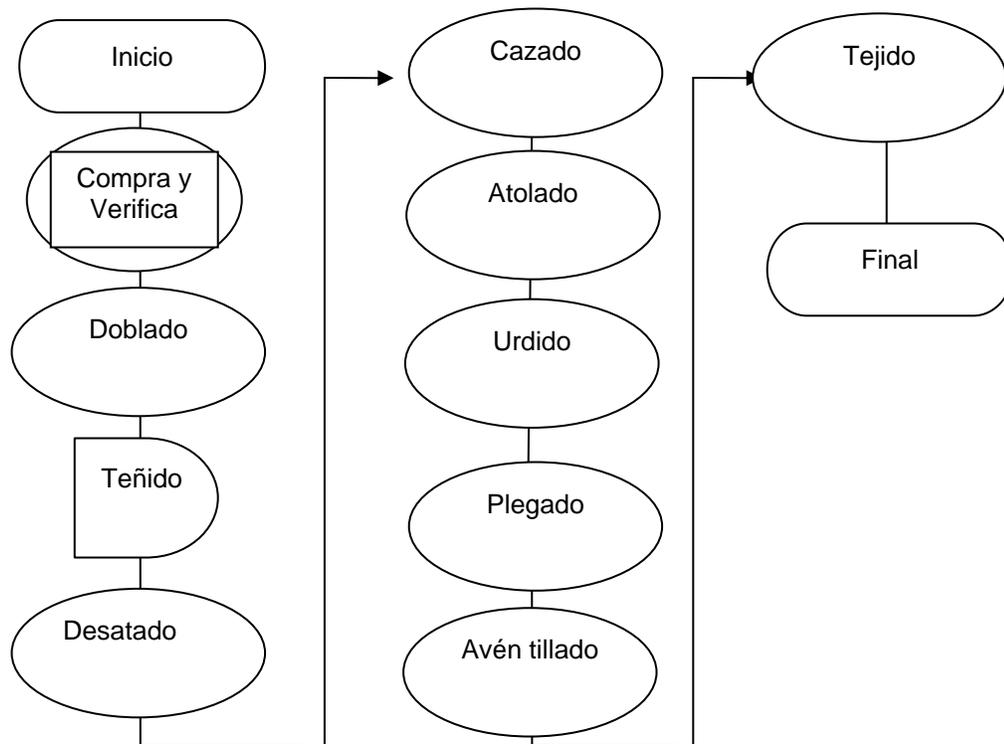
Es un proceso que van entrelazando los hilos ya urdidos y de la trama para poder obtener un producto final.

A continuación se presenta la simbología que se utiliza para el flujograma de proceso de la gráfica del flujograma de proceso de elaboración de cortes típicos.



La representación gráfica utilizada para el flujograma de proceso en la elaboración de tejidos típicos se basa en la nomenclatura de la simbología ANSI (América Nacional Estándar Institute), la que se representa de la siguiente forma:

**Gráfica 6**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Flujograma del proceso de tejidos típicos**  
**Año: 2004.**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

### 2.3 Tecnología

La tecnología aplicada al proceso de producción está relacionada con la mano de obra que se emplea, las técnicas que se emplean en el proceso productivo y la maquinaria y herramienta que se utiliza.

De acuerdo con las diferentes características de la elaboración de tejidos típicos, es una actividad manual, por eso se considera de baja tecnología, lo que determina el proceso productivo debido a que los artesanos elaboran las herramientas de trabajo, adaptan o elaboran la máquina que emplean, la mano de obra que se utiliza es familiar y no recibe asistencia técnica, además no cuentan con recursos económicos para elevar la producción.

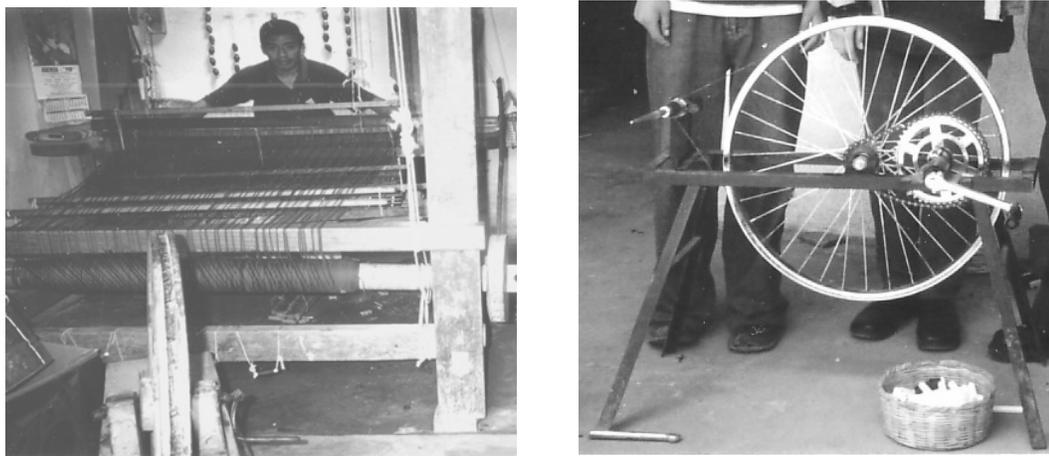
La herramienta utilizada es un telar de madera con una medida de dos metros de largo y un metro y medio de ancho. El telar tiene las siguientes piezas fijas: cuatro pilares, cuatro cadenas superiores, un plegador, cuatro cadenas inferiores, dos palometas, una carreta derecha y una izquierda, dos pedales, dos mesetas, dos carcelas, dos varales, una caja con peine, un tampial, una vaqueta, un garruchero, un cilindro y dos aviadoras; estas piezas son muy importantes para el telar ya que si falta una no funcionaría. Las lanzaderas constan de una vasilla y un explote.

Otras herramientas son: el urdidor que sirve para doblar el hilo; la ruedina sirve para llenar la vasillas y consta de las siguientes piezas: una ruedita, un malacate, un varal y una devanadera.

Para aprender el arte de la tejeduría se necesita saber como manejar un telar por lo general quienes se desempeñan en esta actividad la han aprendido dentro del núcleo familiar, por lo que es una actividad aprendida de generación en generación.

A continuación se pueden apreciar las fotografías de un telar de pedal y una ruedina:

**Gráfica 7**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Telar de pedal y ruedina utilizado para la elaboración de tejidos típicos**  
**Año: 2004.**



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

## **2.4 Volúmen y valor de la producción**

El volumen de la producción es la cantidad total de cortes típicos que realiza cada unidad económica en el Municipio.

El valor de la producción es la integración de costo de materia prima, mano de obra y la herramienta utilizada en el proceso de elaboración del corte típico.

De acuerdo con la investigación realizada, se encontraron 75 unidades económicas que realizan al año 144 cortes típicos de siete varas cada una, a un precio unitario de Q 350.00. Por lo que se tiene un volúmen de producción anual de 10,800 cortes típicos al año con un valor total de Q 3,780,000.00.

### **2.4.1 Destino**

La producción es vendida en los mercados del Municipio, de igual forma es vendida en los municipios de San Francisco El Alto, Momostenango, San Cristóbal

Totonicapán; y el municipio de Salcajá departamento de Quetzaltenango.

## 2.5 COSTOS

Para obtener los costos se hace a través del método de costeo directo y está constituido por las erogaciones anuales en materia prima, mano de obra y costos indirectos variables con el fin de elaborar artículos textiles.

De acuerdo con datos de la encuesta e imputados; se presenta el siguiente cuadro que muestra el costo de producción de 10,800 cortes producidos.

**Cuadro 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de tejidos típicos**  
**Costo de producción**  
**Año 2004**

Concepto	Unidad medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Costo s/ encuesta Q.	Costo imputado Q.	Variaciones Q.
<b>Materiales</b>				<b>1,339,200.00</b>	<b>1,339,200.00</b>	<b>0.00</b>
Hilo mish	Libra	37,800	27.00	1,020,600.00	1,020,600.00	0.00
Hilo mish colores	Libra	10,800	27.00	291,600.00	291,600.00	0.00
Tinta sope	Sobre	2,700	10.00	27,000.00	27,000.00	0.00
<b>Mano de obra (destajo)</b>				<b>540,000.00</b>	<b>1,209,600.00</b>	<b>-669,600</b>
Elaboración	Unidad	10,800	50.00	540,000.00	856,872.00	-316,872.00
Bonificación (8.33*2)		10,800	16.66	0.00	179,928.00	-179,928
7mo día (856,872+179,928/6)				0.00	172,800.00	-172,800
<b>Costos Indirectos variables</b>				<b>0.00</b>	<b>445,024.00</b>	<b>-445,024</b>
Cuota patronal (856,872+172,800*12.67%)				0.00	130,459.00	-130,459
Prestaciones laborales(856,872+172,800*30.55%)				0.00	314,565.00	-314,565
<b>Total</b>				<b>1,879,200.00</b>	<b>2,993,824.00</b>	<b>-1,114,624</b>
Unidades producidas				10,800.00	10,800.00	10,800.00
Costo unitario				174.00	277.00	-103

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra los costos de la elaboración de cortes típicos según encuesta e imputados se determinó que existe una diferencia de Q 103.00 que representa un 59% más sobre los costos según encuesta lo cual ya es representativo. Según encuesta en esta actividad no se cuantifica los costos indirectos variables por que es una actividad donde trabajan los miembros del núcleo familiar, por esa razón fue necesario imputarlos.

## **2.6 RENTABILIDAD**

Con base a los estados de resultados se mide el margen de ganancia que obtienen los fabricantes de cortes típicos, de acuerdo con los recursos que se utilizan.

Por medio del análisis se determina un índice que sirve para medición de los porcentajes de ganancia obtenidos en un período determinado e indican la rentabilidad obtenida con relación a la inversión total de la producción y las ventas.

El siguiente cuadro muestra el estado de resultados anual de la producción de 10,800 cortes de siete varas de un año.

**Cuadro 4**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de tejidos típicos**  
**Estado de resultados**  
**de 01 de enero al 31 de diciembre de 2004.**

Concepto	Costo S/ encuesta Q.	Costo imputado Q.	Variaciones Q.
Ventas (10,800*Q.350.00)	3,780,000.00	3,780,000.00	0.00
(-)Costo de producción	1,879,200.00	2,993,824.00	-1,114,624.00
Ganancia	1,900,800.00	786,176.00	1,114,624.00
(-)Gastos variables de venta (10,800*Q.0.15)	1,620.00	1,620.00	0.00
Ganancia marginal	1,899,180.00	784,556.00	1,114,624.00
(-)Gastos de operación (75*12*Q.3.50)	3,150.00	3,150.00	0.00
Ganancia en operación	1,896,030.00	781,406.00	1,114,624.00
Impuesto sobre la renta 31%	0.00	242,236.00	-242,236.00
<b>Ganancia neta</b>	<b>1,896,030.00</b>	<b>539,170.00</b>	<b>1,356,860.00</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

En el anterior estado de resultados se describen los ingresos y egresos que corresponden al periodo; refleja la ganancia que el artesano obtuvo; los costos imputados determinados en el costo de producción, disminuye la ganancia neta del fabricante, esto se debe a que no se cuantifican el costo de la mano de obra, papelería, prestaciones laborales, cuota laboral e impuestos.

La rentabilidad de las ventas es el resultado al dividir la ganancia neta dentro de las ventas netas esta da un resultado del 50% según datos del productor y según datos imputados reflejan el 14%; esto significa que por cada quetzal que se invierta se obtienen los porcentajes anteriores.

La relación ganancia neta sobre costos y gastos de producción se obtiene de dividir la ganancia neta con los costos de producción más los gastos variables.

De acuerdo con la encuesta, esta relación es del 101% y los datos imputados reflejan el 18%; lo que disminuye un 83% porque el fabricante no cuantifica los gastos según la ley.

## **2.7 FINANCIAMIENTO**

El financiamiento se refiere a las formas de obtener crédito para el funcionamiento de una empresa. Las fuentes de financiamiento de la producción artesanal son: interno y externo.

Fuentes internas son los recursos que aporta el artesano proveniente de ahorros propios, la fuerza de trabajo o reinversión de las utilidades, con el fin de financiar su propio negocio. En la actividad productiva de elaboración de tejidos el autofinanciamiento es una fuente principal, conformado por mano de obra familiar y reinversión de utilidades.

Fuentes externas son los recursos financieros que puede obtener el artesano proveniente de instituciones bancarias, cooperativas, asociaciones o personas ajenas a él. Asimismo se determinó que los anticipos de clientes y créditos concedidos por proveedores de insumos y materias primas, forman parte del financiamiento externo.

## **2.8 MEZCLA DE MERCADOTECNIA**

La mezcla de mercadotecnia está constituida por el producto, precio, plaza y promoción; para realizarse el estudio de la comercialización del corte típico se efectuará de la manera siguiente.

## **2.8.1 Producto**

“Se denomina así al objeto que responde a unas determinadas necesidades del consumidor y que, por lo tanto merece el trabajo humano de crearlo o transformarlo finalizando el ciclo en la venta del mismo.<sup>1</sup>”

### **2.8.1.1 Descripción genérica**

El corte típico es un producto que pertenece a la gama de textiles de los que se producen en el Municipio; es parte del vestuario de la mujer indígena que se hace en finos hilos, al terminar de tejerlos resultan vistosas prendas con los colores llamativos y combinados para darle realcé a la prenda; la medida general es de siete varas de ancho por un metro de largo.

### **2.8.1.2 Variedades**

Existen dos tamaños que son: de ocho varas de ancho por un metro de largo y de siete varas de ancho por un metro de largo; según la investigación de campo se pudo constatar que se fabrica en gran escala el de siete varas de ancho por un metro de larga debido a que éste tiene mayor demanda en el mercado.

### **2.8.1.3 Usos**

Es una prenda tejida a mano con hilos, que es utilizada como parte del vestuario para la mujer indígena.

En el municipio de Totonicapán, la elaboración de los tejidos típicos está actividad es de mayor representación en la tejedurería.

### **2.8.1.4 Atributos del producto**

Dentro de los atributos del producto se hacen relevantes los siguientes aspectos:

---

<sup>1</sup> Rabasa Aseyo, B y Ma. B. García Tous. Diccionario de Marketing. Ediciones Pirámide segunda edición. Madrid 1,981. Página 118.

### ➤ **Niveles del producto**

Los niveles del producto en la elaboración de producto de tejeduría se presentan a continuación:

#### - **Producto fundamental**

Los tejidos típicos son prendas de vestir que satisfacen la necesidad de la vestimenta de la mujer indígena.

#### - **Producto real**

Los tejidos típicos, carecen de un nombre de marca establecido, debido a la carencia de conocimientos técnicos de los artesanos. Además estos productos en ocasiones son empacados en bolsas de nylon transparente.

#### - **Producto aumentado**

Son los beneficios adicionales al producto, en este caso el artesano concede crédito a los minoristas de tres a ocho días.

### **2.8.1.5 Cualidades del producto**

El tejido típico es una prenda que se elabora a mano con hilo mish, se teje en un telar de pedal hasta formar un lienzo, en el que se entrelazan colores combinados y líneas delgadas de figuras como equis, cruces, muñecas las que se forma al elaborar los amarrados o labores.

#### - **Tamaño**

Los tejidos típicos que elaboran en el Municipio se presentan con una medida de siete varas de ancho por un metro de largo.

#### - **Marca**

Se carece de marca debido a que en la elaboración de tejidos típicos no hay empresas u organizaciones establecidas que respalden una marca.

#### - **Embalaje**

El embalaje que utiliza el intermediario minorista son las sábanas, se extienden y luego se colocan los productos doblados y aperchados, para poderlos transportar.

- **Empaque**

Cuando se destina al cliente final, se utilizan bolsas plásticas como empaque.

- **Etiqueta**

Los tejidos típicos carecen de etiqueta donde se indique todo lo que respecta al producto.

### **2.8.2 Precio**

Es el valor monetario que se paga por la adquisición de un bien o servicio, el artesano lo integra por el costo total de elaboración, más el margen de utilidad.

El fabricante asigna el precio al detallista minorista de: Q 350.00 por un tejido típico donapado de siete varas.

➤ **Tipo de precio**

El tipo de precio que utiliza el fabricante es de paridad o similar a la competencia, ya que lo analizan para poder competir junto a otros fabricantes y hacer efectiva la venta.

➤ **Condiciones de crédito**

Por lo general el fabricante no cede crédito al intermediario debido a que las compras de los materiales las hacen al contado y carece de financiamiento.

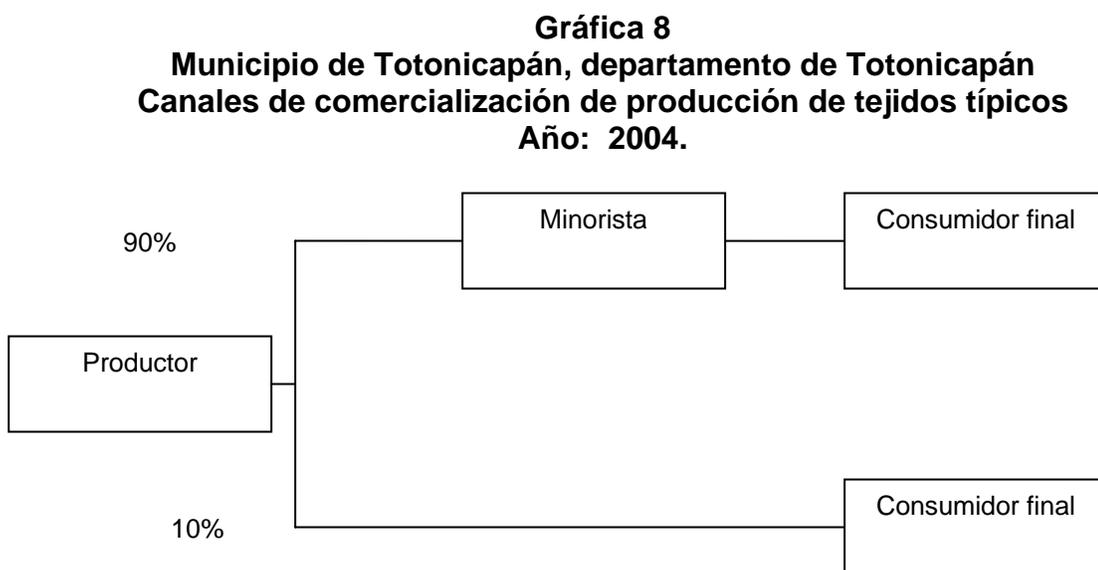
### **2.8.3 Plaza**

Es el lugar donde se realiza el proceso de compra, a través de los canales de comercialización.

### 2.8.3.1 Canales de comercialización

En la investigación de campo el fabricante realiza la comercialización a través de dos canales; uno directo donde vende el producto al cliente que es una mínima la producción destinada a este canal y otro canal indirecto donde participa el intermediario quién compra la mayor parte de la producción.

A continuación se presenta la gráfica de los canales de comercialización de la elaboración de tejidos típicos en el Municipio:




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

Como se puede apreciar en la gráfica, el total de la producción se distribuye en un 90% al minorista que vende en diferentes lugares tanto del Municipio como afuera; aprovechando los días de mercado y un 10% que se vende directo al consumidor final; figurando dos canales: un directo de nivel uno donde participa el fabricante y el consumidor final y un canal indirecto nivel dos donde participa el fabricante, minorista y el consumidor final.

- **Márgen de comercialización**

Es la deferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio que recibido por el productor.

**Cuadro 5**  
**Municipio de Toticapán, departamento de Toticapán**  
**Elaboración de cortes típicos**  
**Márgenes de comercialización**  
**Año: 2004**

Concepto	Precio venta	MBC	Gastos mercadeo	MNC	% Rendimiento	% Participación
<b>Productor</b>	Q350.00					93.00
<b>Minorista</b>	Q375.00	Q25.00	0.28	Q24.72	7.06	7.00
Piso de plaza			0.20			
Empaque			0.08			
<b>Consumidor final</b>						

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

En el cuadro anterior se puede apreciar el costo de comercialización esté lo conforman: el precio de venta para el fabricante como para el minorista, el márgen bruto de comercialización que se obtiene de la diferencia del precio de venta tanto para fabricantes como para minoristas, los gastos de comercialización son : derecho al lugar de venta en la plaza y el empaque, y este se le resta al margen bruto, lo cual da como resultado el margen neto de comercialización para el intermediario minorista el porcentaje de participación que tiene el minorista es del 7% con un porcentaje de inversión del 7%.

#### **2.8.4 Promoción**

Es una actividad que trata de expandir y dar a conocer al cliente el producto de los fabricantes y captar el mayor número de compradores del productor a través de la publicidad, descuentos o rebajas, y la contratación de vendedores.

Publicidad.

Es la que da a conocer por medio de la comunicación un mensaje único y positivo del producto. En esta actividad no existe publicidad que identifique directamente el taller donde se realiza el producto, lo único que identifica es la referencia y satisfacción de los clientes por el producto.

Descuentos y rebajas

No existen descuentos establecidos por lo que el fabricante establece el precio de la prenda conforme a los precios del mercado.

Vendedores

En la actividad no se contratan vendedores por lo que el intermediario minorista es el encargado de promover la venta de los cortes típicos de manera personal en los mercados.

## **2.9 ORGANIZACIÓN ACTUAL**

La investigación efectuada en el municipio de Totonicapán muestra que en la actividad artesanal de la elaboración de cortes típicos los productores no están organizados; si no lo hace de una forma no tecnificada creando deficiencias en la misma.

### **2.9.1 Planeación**

La planeación constituye la primera función administrativa por la que sirve de base para las demás. Comprende el establecimiento de la misión, visión, objetivos y políticas.

En la elaboración de tejidos típicos los fabricantes planean sus actividades en forma simple por lo que cuentan con pocos conocimientos respecto a la función administrativa. Por lo tanto planifican del tiempo que necesitan para elaborar una

prenda y la forma en como la vende venden no es de manera formal.

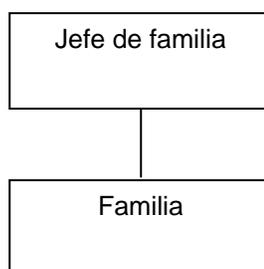
Los artesanos no saben con claridad quines son y hacia donde van, por lo que no cuenta con una misión establecida y una visión proyectada hacia el futuro.

### **2.9.2 Organización**

La forma en que están organizados los artesanos es de tipo familiar por lo tanto, quienes intervienen en el proceso de elaboración de tejidos típicos son: el jefe de familia, la madre, y dos a tres hijos. Algunos miembro del núcleo que colaboran en la actividad no se dedican por completo a realizarla, por razones de estudios; o que en época de siembra y cosecha que es estacional, se dedican parte del tiempo a efectuar las labores antes mencionadas. El sistema de organización es lineal, la toma de decisiones es ejercida por el padre de familia, en la actividad no existe especialización del trabajo.

A continuación se presenta el organigrama la estructura organizacional de las personas que se dedican a la elaboración de tejidos típicos

**Gráfica 9**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de tejidos típicos**  
**Estructura organizacional**  
**Año: 2004**



---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,0004

Las compras de las materias primas para la elaboración de los tejidos típicos son realizadas por el propietario del taller en este caso es el jefe de familia el que sale a realizarlas por lo general estas se efectúan en el Municipio de Salcajá departamento de Quetzaltenango.

En la producción participan todos los integrantes de la familia como se ha descrito con anterioridad.

La comercialización es efectuada por el jefe de familia o bien sea por la madre, en los talleres de tejidos o en algunos casos el día de mercado dentro del Municipio.

El control de las finanzas lo realiza el jefe de familia, este proceso lo realiza en un cuaderno de notas donde se realiza este control.

No existe un diseño organizacional formal por ser familiar, no existe contratación de mano de obra, el sistema es de tipo lineal o militar, debido a que el Jefe de familia y la esposa son los que asignan las actividades y las supervisa dentro del proceso administrativo de la siguiente manera:

### **2.9.3 Integración**

La función administrativa de integración de personal se refiere a la forma que se integrará el recurso humano.

En la elaboración de tejidos típicos los artesanos del Municipio se integran de manera informal ya que los miembros de la familia se incorporan a realizar esta actividad, por lo cual esta fase se da en forma interna en cada hogar en el cual se dedican a la realización de estas prendas.

#### **2.9.4 Dirección**

La autoridad de cada taller artesanal de elaboración de tejidos típicos es ejercida por el jefe de familia ya que él es quién toma la decisión de la actividad y comunica en forma verbal todo lo relacionado con la actividad a los miembros de la familia. Por lo que el sistema de organización es de tipo lineal o militar.

El liderazgo según se pudo observar es ejercido por el esposo en esta actividad, razón por la cual es quién delega las diversas funciones a los miembros del núcleo familiar que participan en la elaboración de tejidos típicos.

#### **2.9.5 Control**

Se realizan controles de compras y ventas en un cuaderno donde se anotan los gastos incurridos, además se lleva el control de cuantas prendas fueron vendidas. Los controles en la producción al terminarse una prenda es revisada por el padre de familia, y en ausencia de él es ejercida por la esposa.

## **CAPÍTULO III**

### **PROPUESTA DE SOLUCIÓN A LA SITUACIÓN ENCONTRADA**

A continuación se presenta la propuesta de solución en cuanto a la organización y comercialización de la elaboración de tejidos típicos en el municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán.

#### **3.1 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

En la elaboración de tejidos típicos es necesario que exista una organización formal para poder tener representatividad ante cualquier situación y poder desarrollarse como un ente económico y participativo en el Municipio. A través del proceso administrativo el cual le dará seguimiento a todas las actividades que se planifiquen dentro de la organización.

##### **3.1.1 Planeación**

Es la primera función que comienza por anticipado lo que debe de hacerse y ser un modelo para una acción futura. Asimismo incluye la visión, misión, objetivos y políticas.

###### **3.1.1.1 Visión**

Para lo cual es recomendable colocar la visión y misión en cuadros grandes por separada cada una con letra grande y que se pueda visualizar tanto por su tamaño como en el lugar donde se colocara cada una.

# visión

*“Ser un comité eficiente y líder en la producción y comercialización de elaboración de tejidos típicos con cualidades de calidad desde las materias primas hasta su elaboración, por medio de un equipo de trabajo con una destreza y amplia experiencia en la tejeduría enfocado a las innovaciones del mismo y un espíritu de servicio para poder alcanzar segmentos de mercado a nivel nacional y un alto rendimiento financiero”.*

## **3.1.1.2 Misión**

De la misma forma que la visión se pretende colocar en un lugar visible y con letra grande dentro de las instalaciones de la organización.

# MISIÓN

*“Somos un comité dedicado a la elaboración de tejidos típicos con el afán de crear e innovar prendas de alta calidad, de acuerdo a las exigencias de nuestros clientes del área de occidente del país y nuestra finalidad de poder obtener oportunidades de crecimiento e impulsar el desarrollo económico de cada miembro”.*

### 3.1.1.3 Objetivos

Los objetivos son las metas que se desean alcanzar en un determinado tiempo, estos son en forma general y específica.

#### Objetivo general

- Coordinar los recursos disponibles del Comité para obtener rendimiento y progreso con la creación de diseños innovadores que se realicen y obtener una amplia aceptación en el mercado nacional.

#### Objetivos específicos

- Adecuarla maquinaria y herramienta para obtener productividad.
- Comercializar la producción hacia el mercado del área de occidente del País.

- Capacitar a cada miembro del Comité para este tipo de organización y obtener mayores beneficios.

#### **3.1.1.4 Políticas**

Se propone establecer las siguientes políticas para la organización.

- Mantener las reuniones como mínimo dos veces al mes; dejar un punto de acta de las decisiones tomadas.
- Para ser miembro del Comité es necesario tener conocimiento de elaboración de tejidos y contar como mínimo con un telar
- La compra de materiales se realizará cada 15 días, con el fin de tener existencias.

#### **3.1.2 Organización**

Es un sistema estructurado de relaciones funcionales para llevar a cabo los programas que las políticas inspiran. Para el efecto es preciso conocer el tipo y estructura de la organización

##### **3.1.2.1 Tipo de organización**

En el Municipio la actividad artesanal de elaboración de tejidos típicos por el hecho de no estar organizados se pierden oportunidades, para lo cual se propone crear un Comité por ser una organización formal y con representación legal para obtener respaldo financiero para cada uno de los miembros que integrará este tipo de organización; además se tienen las ventajas de producir en conjunto para comercializar desde otros horizontes, su producto con la finalidad de obtener mayores beneficios lucrativos.

### **3.1.2.2 Estructura de la organización**

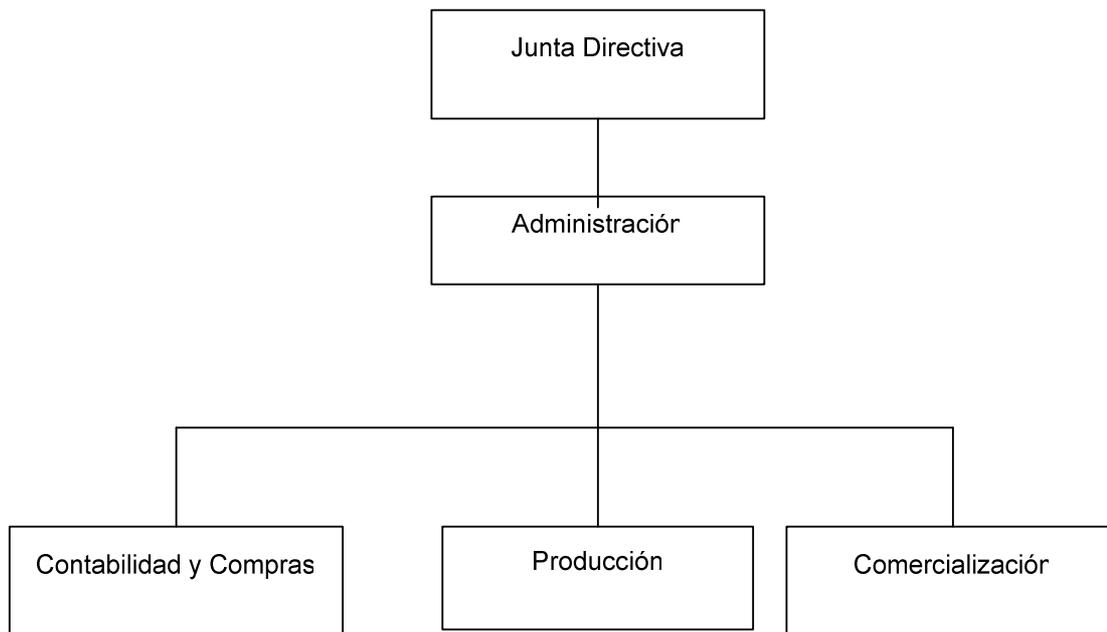
Se propone una estructura organizacional vertical, donde la autoridad se presenta en orden jerárquico en forma descendente.

La estructura sugerida para el Comité es la siguiente: Junta Directiva, Administración, Contabilidad y Compras, Producción y Comercialización.

La Junta Directiva estará integrada por el Presidente, Vicepresidente, Tesorero y Vocal, esta será la autoridad máxima dentro del Comité. Se contratarán los servicios de un administrador para que dirija y coordine las diversas actividades dentro de la organización. El departamento de contabilidad y compras estará a cargo de una persona para que controle las finanzas. En el departamento de producción está a cargo de una persona que desempeñará el puesto de jefe de producción, que realizará controles de calidad en la producción de los tejidos, así mismo de los materiales e inventarios tanto de productos en proceso y terminados y el departamento de comercialización promocionará y venderá los tejidos en el área de occidente a través de sus vendedores.

La ventaja de este tipo de estructura por departamentos, consiste en tener como máxima autoridad la administración, por lo que se asegura que las atribuciones serán bien desempeñadas por cada encargado de departamento del Comité, además debe llevar un control directo y una rápida comunicación entre colaboradores, a continuación se presenta la gráfica propuesta para la estructura organizacional:

**Gráfica 10**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de tejidos típicos**  
**Propuesta de estructura organizacional**  
**Año: 2004**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,0004

### **3.1.3 Integración de recursos**

Se propone que se integren recursos que proporcionen las funciones adecuadas dentro del Comité para lo cual es necesario contar con recursos humanos, físicos y financieros.

#### **3.1.3.1 Humanos**

Se propone conformar un Comité con 18 integrantes, que trabajarán al servicio de la misma y que aportarán según sus cualidades y destrezas, beneficios para el desarrollo de la organización.

### **3.1.3.2 Físicos**

Se requiere que cada miembro del Comité cuente como mínimo con un telar de pedal. Además es necesaria rentar una instalación para dos oficinas, una bodega y una sala de ventas.

### **3.1.3.3 Financieros**

Para la integración de recursos financieros se propone que cada miembro aporte la cantidad de Q 5,000.00; de los que se desglosan de la siguiente manera: aportarán su telar valorado en Q1, 000.00 la cantidad en efectivo de Q 2,000.00 y el Comité gestionará un préstamo de Q 36,000.00. Se planea destinar estos recursos para la compra de materiales para un mes, gastos de instalaciones y mobiliario y equipo.

### **3.1.4 Dirección**

La dirección es muy importante para el desarrollo de la organización debido a que se logra la realización de todo lo planeado; constituye una de las funciones más complejas, por lo que tiene relación con: los métodos de motivación para dirigir personal, los estilos de liderazgo y la comunicación.

Se propone que el Comité de elaboración de tejidos típicos el administrador sea una persona líder que motive al personal, valorando la productividad del trabajo a través de un incentivo salarial. Además se realizará la celebración del día del trabajo con el objetivo de convivir y conocer las aptitudes y destrezas del equipo de trabajo.

Respecto a la comunicación que se propone colocar en carteleras en las instalaciones del Comité, con el objetivo de transmitir mensajes de forma general y mantener una comunicación formal a nivel departamental a través de memos que unificará criterios.

### **3.1.5 Control**

Dentro del Comité deben establecerse varios controles que sean eficientes y eficaces para lo que es necesario realizar controles continuos en la producción para evitar desperfectos en la elaboración de prendas y de esta forma poder obtener productos de calidad con mayor aceptación en el mercado; además es importante realizar controles financieros por medio de la elaboración de estados financieros que muestren el movimiento de cada uno de los rubros y presentarlos a los miembros cada año.

Se realizará una hoja de evaluación respecto al ambiente del trabajo para poder determinar la relación que tienen los miembros del Comité dentro del mismo.

## **3.2 MEZCLA DE MERCADOTECNIA**

En la elaboración de cortes típicos en el Municipio según el diagnóstico se analizó la comercialización en base a la mezcla de mercadotecnia para lo cual a continuación se presenta la propuesta de las cuatro "P" que la conforman.

### **3.2.1 Producto**

Es necesario que dentro de las cualidades para la elaboración de cortes típicos se realicen con materiales finos, con colores que hagan matices llamativos.

La moda es muy importante crearla e impulsarla a través de presentación de diversos diseños.

#### **Tamaño**

Es muy importante el tamaño para lo cual se propone presentarlos en una medida standard de siete varas de ancho por un metro de largo.

#### **Marca**

Se propone registrar la marca en Registros y Patentes para darle más valor a la prenda y crear en la mente de los consumidores la preferencia.

### Empaque

Para efecto de presentación es conveniente empaquetar cada unidad en bolsa de nylon, impresas con la marca del corte ejemplo: Comité de Cortes Típicos Totonicapán.

### Etiqueta

Es conveniente realizar etiquetas de material de algodón y pegarlas a la prenda, en donde se informe lo siguiente:

Lavar a mano, talla: única, hecho: en Totonicapán, con materiales: hilo mish, artiseda y tinte sope. Y traducido en lengua Quiché de la siguiente forma:

Kachaj ruk a acab, retal: única, banom : Chumequená, ruk chukubal: hilo mish, artiseda y tinte sope.

### **3.2.2 Precio**

El precio según datos de la encuesta muestran ser precios últimos y únicos sin oportunidad para negociar para lo que se propone implementar el precio de paridad o igual al de la competencia

El precio del fabricante es de Q. 365.00 por un corte de siete varas, donapado de mish.

El fabricante asigna el precio al mayorista es de: Q 375.00 por un corte típico donapado de siete varas y para el minorista es de Q 380.00.

### Condiciones de crédito

Se da crédito al intermediario de ocho días y se firma el compromiso de pago.

#### Estrategia para dar mercadería al crédito

- Se pedirá documentos de identificación al cliente que lo solicite.
- Se solita al cliente que de el nombre, dirección y teléfono de tres proveedores que les den crédito.
- Se procederá a pedir referencias de los clientes a empresas o negocios que les han dado crédito a los clientes solicitantes del mismo.
- Si las referencias son buenas se da el crédito.
- Luego se les solicitará al cliente una contraseña para hacer el cobro de la mercadería a los ocho días.

### **3.2.3 Plaza**

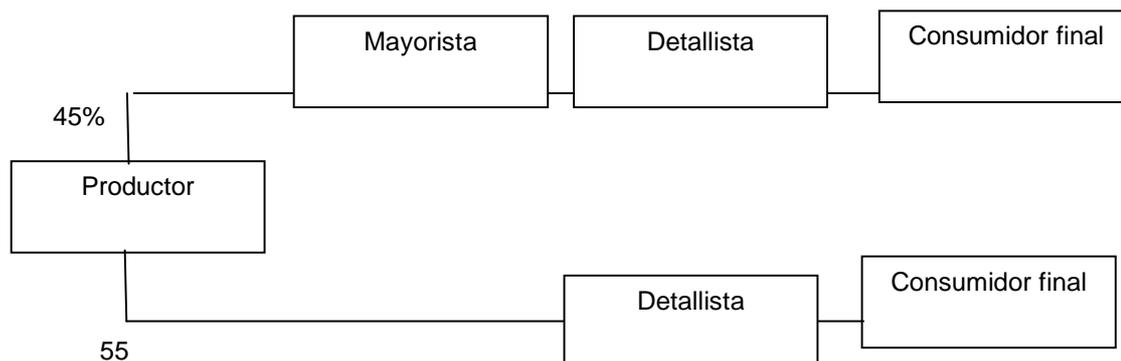
Considerando que el municipio de Totonicapán se encuentra en el área de occidente del País se propone que se expanda el producto hacia los mercados de esas áreas.

#### **3.2.3.1 Canales de comercialización**

Se propone comercializar la producción en dos canales: uno donde interviene: el fabricante, el mayorista y el consumidor final y otro donde participa el fabricante, el minorista y el consumidor final.

A continuación se presenta la gráfica de los canales de comercialización de la elaboración de cortes típicos en el Municipio, donde hay dos canales de distribución uno donde se encuentran los mayoristas con un porcentaje de participación del 45%, estos están representados por los dueños de almacenes de ropa típica que se encuentra en el área de occidente; el segundo canal está constituido por los minoristas quienes tienen una participación del 55%, este está conformado por los vendedores de los mercados de los Departamentos del área de Occidente del País.

**Gráfica 11**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Canal de comercialización propuesto para elaboración de tejidos típicos**  
**Año: 2004**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

Como se puede apreciar en la gráfica, del total de la producción se propone distribuir a los intermediarios mayoristas un 45% y el 55% restante a los minoristas. El productor venderá los tejidos a los mayoristas quienes son los dueños de los almacenes de ropa típica que se encuentran en toda la Zona de occidente del País; los intermediarios minoristas estarán conformados por los puestos de los mercados que vende en área de occidente del País.

### **Márgen de comercialización**

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio que recibido por el productor. A continuación se presentan los cuadros de los márgenes de comercialización propuestos para intermediarios mayoristas y minoristas.

**Cuadro 6**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de cortes típicos**  
**Márgenes de comercialización**  
**Año: 2004**

Concepto	Precio venta	MBC	Gastos mercadeo	MNC	% rendimiento	% Participación
<b>Fabricante</b>	Q365.00					97.00
<b>Mayorista</b>	Q375.00	Q10.00	0.28	Q9.72	2.66	3.00
Piso de plaza			0.20			
Empaque			0.08			
<b>Consumidor final</b>						

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

Como se puede observar por cada quetzal pagado por el consumidor final Q.0.97 corresponde al fabricante y Q.0.03 al mayorista.

**Cuadro 7**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Elaboración de cortes típicos**  
**Márgenes de comercialización**  
**Año: 2004**

Concepto	Precio venta	MBC	Gastos mercadeo	MNC	% Rendimiento	% Participación
<b>Fabricante</b>	Q370.00					97.00
<b>Minorista</b>	Q380.00	Q10.00	0.28	Q9.72	2.66	3.00
Piso de plaza			0.20			
Empaque			0.08			
<b>Consumidor final</b>						

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

En el cuadro anterior se puede apreciar el margen de comercialización propuesto para el minorista, para lo cual tendrá un porcentaje de inversión del 2.66% con una participación en el mercado del 97%, además los gastos de comercialización corren a cuenta del intermediario minorista para lo cual se consideró el piso de plaza, el empaque.

### **3.2.4 Promoción**

Según el diagnóstico la promoción no se realiza; se propone realizar a través de la publicidad, la contratación de fuerza de ventas para dar a conocer más el producto.

#### Publicidad

Es importante que se de a conocer las prendas para lo cual se realizarán volantes que se repartirán en el área de occidente del país.

#### Descuentos y rebajas

Se ofrece un descuento del 10% para el intermediario minorista y el 5% para el mayorista; por la compra de 20 cortes típicos danapados se aplica el primer porcentaje de descuento y de 20 en adelante se aplicará el 5% de descuentos. Estos precios de las prendas es un precio por introducción con el objetivo de captar clientes e incrementar las ventas.

#### Vendedores

En la estructura organizacional se propone la creación del departamento de comercialización para lo que es importante crear un equipo de ventas de dos personas para poder promover el producto en el área de occidente del país, para lo que se estima pagarles un sueldo base de Q 1,200.00 y un porcentaje del 5% sobre las ventas efectuadas.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REPOLLO**

El proyecto de producción de repollo es una opción que se presenta para tratar de diversificar los productos agrícolas del municipio de Totonicapán. Es importante por lo que contribuye a formar parte de una de las propuestas de inversión que genera desarrollo a los habitantes de la localidad; el producto se distribuirá en la Terminal de la zona cuatro, Central de Mayoreo y Grupo Fragua de la Ciudad Capital.

#### **4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

El repollo es una planta que pertenece a la familia de las crucíferas, originaria de Europa. Posee tallos ergidos que puede alcanzar de 50 a 100 cm., sus hojas son de color verde violáceo, siendo las más cultivadas las de color verde. Conforme el cultivo se desarrolla en el centro de la planta se va formando una cabeza con hojas apretadas que la envuelven hasta alcanzar un diámetro de 15 a 25 cm., con un peso de tres a 12 libras.

Se producirá por medio de pilones, para cosecharse de una forma inmediata.

##### **4.1.1 Variedad**

Existe una gran variedad de repollos, las más conocidas en el mercado son las que a continuación se detallan:

Copenhaguen: es una planta de tamaño medio con un peso aproximado de tres libras y sus hojas son de color verde claro.

Gloria de enkhusen: es una variedad que se produce la cabeza en forma de globo con un peso de cinco a siete libras y tallos cortos.

Mammoht red: es una planta que produce hojas de color morado con un peso de seis a ocho libras.

Michilli: es un repollo chino que produce hojas alargadas de color verde claro.

Roundup: ésta es una variedad popular en el mercado ya que se produce cabezas en forma achatad con un peso de tres libras.

King kole: es una planta que produce cabezas redondas con un peso de cuatro a nueve libras

Superrette: ésta es una planta popular que produce una cabeza redonda, con un peso de tres a seis libras.

Green boy: es una planta que produce hojas resistentes con cabezas redondas, ésta variedad es resistente a las heladas; alcanzan un peso de tres a siete libras.

#### **4.1.2 Características del producto**

El repollo es un producto agrícola que se produce por semilla o pilón en suelos francos, francos arcillosos; se adapta a cualquier suelo menos al suelo arenoso. El clima apto para su producción es el cálido, templado y frío; es una planta resistente ante las heladas.

#### **4.1.3 Nombre de la marca**

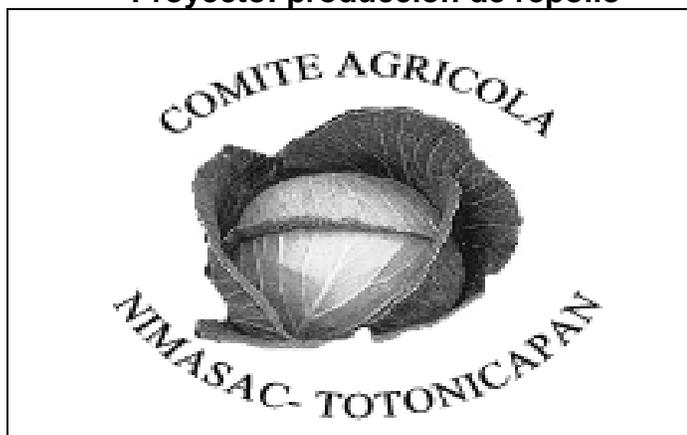
El nombre de la marca es muy importante por lo que protege la propiedad del productor y se penaliza el uso indebido o la usurpación. Para el proyecto se propone que la marca del repollo sea “Repollo del Campo”, esté nombre suena bastante atractivo por el tipo de producto ya que genera la convicción de ser un producto sembrado sin químicos y con una frescura natural.

#### **4.1.4 Logotipo**

Es la figura que representa al producto, con el fin de crear efectos visuales en el consumidor y le sea fácil identificarlo. El logotipo que se propone para el proyecto de producción de repollo tiene las siguientes características: en forma de un cuadro con fondo rojo que en la parte central del mismo irá un dibujo de un repollo de color

verde claro, en la parte superior e inferior llevará el nombre de la empresa. A continuación se presenta la gráfica del logotipo:

**Gráfica 12**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**




---

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

#### **4.1.5 Slogan**

El slogan es una forma publicitaria que sirve para anunciar un producto; para efectos del proyecto es importante el mismo, por lo que crearán efectos masivos para poder llegar al cliente. Se propone un slogan de la siguiente forma:

” Al degustar un fresco repollo del campo, me recuerda como estar en el campo”.

#### **4.16 Niveles del producto**

El repollo es una planta alimenticia con un alto grado de vitaminas necesarias para el organismo, es preparado y consumido de diversas formas; en especial en sopas, ensaladas y como complemento en comidas diversas.

#### **4.2 JUSTIFICACIÓN**

El proyecto de producción de repollo constituye una de las opciones en la rama de la agricultura y se considera una de las alternativas para poder tener una

diversidad de cultivos en el Municipio. El área donde se localizará el proyecto cuenta con un sistema de riego por goteo que se debe aprovechar para el cultivo, a nivel nacional existe demanda, lo cual constituye una oportunidad para aprovechar los suelos para el cultivo.

El proyecto tiene beneficios para las personas que decidan adaptarlo ya que cuentan con lo siguiente:

- Suelos adecuados para el cultivo de vegetales y hortalizas
- Sistema de riego por goteo.
- Clima adecuado para el cultivo.
- Generación de empleo para agricultores y sostenimiento económico a la familia de los mismos.
- Dos cosechas por año, en tiempos de demanda se puede ofrecer el producto a precios exclusivos y poder obtener márgenes de ganancia que den como beneficio a los participantes del proyecto.

### **4.3 OBJETIVOS**

Determinan las metas, alcances que se pretendan obtener de la vida útil del proyecto para efectos del mismo se pretenden cinco años.

#### **4.3.1 Objetivo general**

Optimizar el uso del suelo y el agua a través de la implementación del cultivo de repollo para poder generar fuentes de empleo y desarrollo agrícola.

#### **4.3.2 Objetivos específicos**

- Proporcionar empleo para contribuir en la economía de los hogares.
- Implementar el uso de las técnicas agrícolas adecuadas.
- Obtener cultivos de alta calidad.
- Comercializar la producción para obtener mayores beneficios.

#### 4.4 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite establecer la viabilidad de un proyecto, es decir que busca determinar la aceptabilidad del bien o servicio a producir por parte de los consumidores.

##### 4.4.1 Oferta

“Es la cantidad de bienes que están disponibles en el mercado para ser vendidos”<sup>1</sup>

Para efectos del proyecto la demanda se analiza a nivel nacional, para lo que es importante obtener datos estadísticos de la producción nacional y las importaciones; para obtener datos referentes a la oferta total.

En el siguiente cuadro se puede apreciar la oferta de la República de Guatemala tanto histórica:

**Cuadro 8**  
**República de Guatemala**  
**Oferta histórica de repollo**  
**Años: 2000 – 2004**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Producción nacional	Importaciones	Oferta total
2000	875,500	100	875,600
2001	963,100	100	963,200
2002	972,700	-	972,700
2003	858,100	-	858,100
2004	958,100	-	958,100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala, año 2,004.

El cuadro anterior muestra la oferta histórica; la producción nacional de repollo; respecto a las importaciones sólo se presentan en los dos primeros años y en los demás efectuando los cálculos por la fórmula de mínimos cuadrados da como

<sup>1</sup> Ibid Pág. 107

resultado cero, la oferta total muestra un comportamiento con variaciones respecto a cada año.

A continuación se presenta el cuadro de la oferta proyectada de repollo:

**Cuadro 9**  
**República de Guatemala**  
**Oferta proyectada de repollo**  
**Años: 2005 – 2009**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Producción nacional	Importaciones	Oferta total
2005	943,560	-	943,560
2006	949,580	-	949,580
2007	955,600	-	955,600
2008	961,620	-	961,620
2009	967,640	-	967,640

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala, año 2,004.

En el cuadro anterior se proyecta la oferta a cinco años tomando como base la oferta histórica. Respecto a la producción se puede ver que tiene un comportamiento de crecimiento, las importaciones no se presentan debido a que no se presentan suficientes datos históricos de las mismas para poderse proyectar, y se obtiene una oferta proyectada con tendencia al crecimiento.

#### **4.4.2 Demanda**

“Es la cantidad de bienes o servicios que un sujeto está dispuesto a comprar, la cantidad de un bien o servicio depende de diversos factores de los más importantes que son: el precio del bien o servicio y los gustos y preferencias del consumidor”<sup>2</sup>.

El repollo es una hortaliza no tradicional de gran demanda a nivel nacional para el análisis de la demanda histórica y proyectada.

<sup>2</sup> Ibid página 50.

El análisis de la demanda de repollo, comprende los siguientes componentes: demanda potencial, consumo aparente y demanda insatisfecha.

#### 4.4.3 Demanda potencial

Es la capacidad de consumo de una población regional o nacional; para el cálculo de la proyección de éste producto se tomó en consideración el consumo per-cápita de 8.0396 libras por persona al año según el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá, para obtener una dieta equilibrada de nutrientes. La estratificación de la población delimitada es de niños mayores de 10 años hasta personas de 60 años en el ámbito nacional durante el período 2,000 a 2,009.

A continuación se presenta el cuadro de la demanda potencial histórica de repollo.

**Cuadro 10**  
**República de Guatemala**  
**Demanda potencial histórica de repollo**  
**Años: 2000 – 2004**

Año	Población total	Población delimitada	Consumo per-cápita en quintal	Demanda potencial en quintales
2000	11,225,403	6,958,287	0.080396	559,418
2001	11,503,653	7,321,018	0.080396	588,581
2002	11,791,136	7,435,378	0.080396	597,775
2003	12,087,014	8,253,745	0.080396	663,568
2004	12,390,451	7,851,698	0.080396	631,245

Fuente: Elaboración propia con base en datos XI censo poblacional del Instituto Nacional de Estadística -INE- y tabla de la estructura energética de una dieta del Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá -INCAP-.

El cuadro anterior muestra la demanda potencial histórica de los años 2,000 a 2,004 la que va incrementando año con año mostrando un aspecto positivo para la realización de un proyecto.

El cuadro que se presenta a continuación representa la demanda potencial proyectada para los períodos 2,004 a 2,009

**Cuadro 11**  
**República de Guatemala**  
**Demanda potencial proyectada de repollo**  
**Años: 2005 – 2009**

Año	Población total	Población delimitada	Consumo per-cápita en quintal	Demanda potencial en quintales
2005	12,700,611	8,070,879	0.080396	648,866
2006	13,018,759	8,260,092	0.080396	664,078
2007	13,344,770	8,530,753	0.080396	685,838
2008	13,677,815	8,771,315	0.080396	705,179
2009	14,017,057	9,020,096	0.080396	725,180

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las proyecciones XI censo poblacional del Instituto Nacional de Estadística -INE- y tabla de la estructura energética de una dieta del Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá -INCAP-.

La demanda potencial es la que sirve de parámetro para determinar la demanda insatisfecha; en el cuadro anterior muestra que existe demanda potencial con una tendencia de crecimiento, lo cual es un aspecto positivo para el proyecto lo cual incide en que hay mercado a cubrir.

#### **4.4.4 Consumo aparente o demanda efectiva**

Se determina por medio de la sumatoria de la producción con las importaciones menos las exportaciones. Para efectos del presente proyecto sólo se cuenta con los datos de los dos primeros años de importaciones, ya que los datos proporcionados por el Banco de Guatemala cuenta con el registro de los dos primeros años y al proyectarlos da como resultado cero para los siguientes años.

A continuación se presenta el cuadro del consumo aparente histórico

**Cuadro 12**  
**República de Guatemala**  
**Consumo aparente histórico de repollo**  
**Años: 2000 – 2004**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Producción nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2000	875,500	100	821,500	54,100
2001	963,100	100	1,088,200	(125,000)
2002	972,700	-	747,300	225,400
2003	858,100	-	728,700	129,400
2004	958,100	-	772,300	185,800

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala año 2,004.

La producción nacional como se puede apreciar en el cuadro anterior, cada año se incrementa; las importaciones en los dos primeros años y el resto no se presentan lo cual es favorable para el proyecto; las exportaciones muestran un comportamiento inestable por lo tanto esto repercute en el consumo aparente. Las exportaciones son mayores esto significa que se deben tomar estrategias de mercado para incentivar el consumo en el mercado nacional.

A continuación se presenta el cuadro del consumo aparente proyectado:

**Cuadro 13**  
**República de Guatemala**  
**Consumo aparente proyectado de repollo**  
**Años: 2000 – 2009**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Producción nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2005	943,560	-	772,340	171,220
2006	949,580	-	750,780	198,800
2007	955,600	-	729,220	226,380
2008	961,620	-	707,660	253,960
2009	967,640	-	686,100	281,540

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala año 2,004.

El cuadro anterior muestra el consumo aparente proyectado a cinco años, para el que se presenta una producción con un comportamiento de crecimiento mínimo, lo cual tiende a proyectar un aspecto positivo para la realización del proyecto.

#### 4.4.5 Demanda insatisfecha

Está representada por la cantidad de producción total requerida por la población que queda sin atenderse.

A continuación se presenta el cuadro de demanda insatisfecha histórica :

**Cuadro 14**  
**República de Guatemala**  
**Demanda insatisfecha histórica de repollo**  
**Años: 2000 – 2004**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2000	559,418	54,100	505,318
2001	588,581	(125,000)	713,581
2002	597,775	225,400	372,375
2003	663,568	129,400	534,168
2004	631,245	185,800	445,445

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala año 2,004.

El cuadro de la demanda insatisfecha histórica muestra un comportamiento variable desde el consumo aparente por lo que el comportamiento de la misma no es estable y tiene variaciones cada año.

A continuación se presenta el cuadro de la demanda insatisfecha proyectada:

**Cuadro 15**  
**República de Guatemala**  
**Demanda insatisfecha proyectada de repollo**  
**Años: 2000 – 2004**  
**(Cifras en quintales)**

Años	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2005	648,866	171,220	477,646
2006	664,078	198,800	465,278
2007	685,838	226,380	459,458
2008	705,179	253,960	451,219
2009	725,180	281,540	443,640

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Memoria de Labores del Banco de Guatemala año 2,004.

En el cuadro anterior se analiza que la demanda insatisfecha muestra un comportamiento variable cada año, el proyecto espera cubrir un 1.21% de la demanda insatisfecha; para lo cual se planea utilizar estrategias de mercado que garanticen la aceptación de la producción de repollo, y utilizar una semilla de alta calidad para poder obtener una buena producción y comercializar los repollos en el mercado nacional.

#### **4.4.6 Precios**

El precio del repollo cambia en función de la estacionalidad que se da respecto a la demanda. Por lo general los mayoristas acuden a comprar el producto a los productores, los precios se fijan de acuerdo con a la cantidad y a la época; por lo que en verano alcanza mejores precios.

El precio del productor es de Q 29.00 la red de 11 unidades que tiene un peso aproximado de medio quintal cada una, el precio de la red para el mayorista será de Q 32.00 y para el minorista de Q 33.00; el tipo de precio que se utilizará es de paridad o similar a la competencia.

#### **4.4.7 Comercialización propuesta**

En la aldea de Nimasac del municipio de Totonicapán se propone el proyecto de producción de repollo, se comercializará el producto por medio de una organización que garantice la coordinación de la producción y venta del producto. A continuación se detallan las etapas que contempla este proceso:

##### **4.4.7.1 Concentración**

Para optimizar el proceso de comercialización es necesario la implementación de un centro de acopio primario cercano a la producción que permita recolectar la producción del repollo para lo cual se fabricará una galera estable en las instalaciones del Comité. La importancia de esta etapa es que a los agricultores asociados se les facilite manejar cantidades considerables de repollo, para poder clasificar y transportar el producto hacia el mercado objetivo, garantizando la comercialización.

##### **4.4.7.2 Equilibrio**

Es un proceso que permite adaptar entre oferta y la demanda. El repollo tiene la ventaja de poderse cosechar todo el año, lo que permite mantener el equilibrio en la oferta y poder garantizar el producto que se tenga a tiempo y cantidad deseada. El producto será vendido inmediatamente por que es un producto que guarda su frescura de cinco días después del corte, las condiciones climatológicas del Municipio son favorables por el clima frío por lo tanto se estima un día más.

#### **4.4.7.3 Dispersión**

Se transportará el producto hacia los intermediarios mayoristas y minoristas; del Mercado de la Terminal de la zona cuatro, Central de Mayoreo ubicada en la zona 12 y las bodegas del Grupo La Fragua ubicadas en el municipio de Villa Nueva, todos en el departamento de Guatemala.

#### **4.4.8 Propuesta funcional**

La propuesta funcional está relacionada con la comercialización en la creación de utilidad, lugar y forma en las etapas de transición de bienes del productor al consumidor dentro de este análisis se dan las funciones de intercambio, físicas y auxiliares.

##### **4.4.8.1 Funciones de intercambio**

Estas funciones incluyen:

##### **- Compra venta**

En este proceso se contempla el procedimiento para hacer efectiva la compra venta, se propone que el encargado de comercialización lleve muestras del producto, estas se sembraran con 15 días de anticipación previo a la siembra total para poderlas cosechar antes del corte. Se estima distribuir las muestras a los intermediarios.

##### **- Determinación de precios**

El repollo es un producto que tiene sus temporadas en las cuales se alcanzan precios favorables. Según investigación efectuada se determinó que los meses del año en las que se suben los precios son los meses de febrero, marzo, julio, agosto, octubre y noviembre. El precio es de Q 29.00 la red de 11 repollos; el tipo de precio que se empleará es de paridad o similar a la competencia.

#### **4.4.8.2 Funciones física**

Es la transferencia física de los productos entre las cuales se incluyen el almacenamiento, transporte, y limpieza del producto; a continuación se presenta la propuesta de los elementos de las funciones físicas:

- Almacenamiento

Se albergará el producto en el centro de acopio hasta que el mismo pueda ser transportado para la venta, el mismo no será mayor de seis horas diarias.

- Transporte

El Comité Agrícola de Repollo Nimasac contratará los servicios de camiones fleteros para trasladar la producción a los mayoristas y al minorista en la zona cuatro, zona 12, y Villa Nueva del departamento de Guatemala.

#### **4.4.8.3 Funciones auxiliares**

Estas funciones contribuyen a las funciones físicas y de intercambio para lograr el objetivo de la comercialización a través de:

- Información de precios en el mercado

El Comité a través de uno de sus miembros dedicado al proceso de comercialización obtendrá información de precios promedios de los mercados de la Terminal de la zona cuatro y Central de Mayoreo.

- Aceptación de riesgos

Los riesgos corren por cuenta propia de los miembros del “Comité agrícola de producción de repollo” en el momento de no prever una asesoría técnica respecto al control de plagas que atacan al cultivo.

- Limpieza del producto

Consiste en eliminar todos los residuos como tierra, hojas rotas, insectos y otros elementos que puedan dañar los repollos.

#### **4.4.9 Propuesta estructural**

En esta propuesta se da a conocer la ubicación y las personas que se involucran en la comercialización, los tres componentes que permiten estudiar un mercado son: la estructura, la conducta y la eficiencia.

##### **4.4.9.1 Estructura de la comercialización**

La estructura comercial es la forma como se comercializará un producto la cual se puede representar a través de una gráfica de canales de comercialización.

Para el proyecto se propone dos canales indirectos de comercialización uno nivel dos donde participan: el Comité agrícola de producción de repollo y el intermediario minorista, en este canal se pretende comercializar un 10% de la producción.

El otro canal nivel tres que es integrado por el Comité, mayorista nacional y minorista, para lo cual se propone comercializar el 90% de la producción.

##### **4.4.9.2 Conducta de mercado**

La conducta de mercado es relativa en cuanto al comportamiento de los compradores y los productores la cual esta dada en función a la fijación de precios y las características del producto; para efecto del proyecto se hará una investigación de precios en los mercados de la Terminal de la zona cuatro y Central de Mayoreo.

##### **4.4.9.3 Eficiencia de mercado**

Para medir la eficiencia es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Nivel de precios

El precio al cual se vende el producto es un precio similar al de la competencia, para lo cual es necesario investigar los precios de los mercados hacia donde se va dirigir el producto.

- Eficiencia relativa de la producción

Según investigaciones realizadas se espera una producción de 64,000 repollos en cada cosecha esto depende de los cuidados empleados al cultivo.

- Características del producto

Se cultivarán repollos utilizando pilones de semilla green boy, éste es de calidad y de gran resistencia ante las condiciones climáticas del Municipio mostrando que son temperaturas frías; es por esta razón que se decide utilizar esta técnica en el cultivo.

#### **4.4.10 Propuesta institucional**

Los entes que participarán en el proceso de comercialización de repollo a nivel nacional están formados por: el productor, intermediarios mayorista y consumidor final.

- Productor

Son los 11 miembros que se organizan para integrar el Comité agrícola de repollo para desarrollar el proyecto.

- Mayoristas

Están conformados por los compradores de repollo en los mercados de la Terminal de la zona cuatro, Central de Mayoreo de la Ciudad Capital.

- **Detallistas**

Son los compradores del Grupo La Fragua que cuentan con 90 tiendas entre ellas están almacenes Paiz, Despensas Familiares, Club Co, Multimarket y Multi bodegas.

- **Consumidor final**

Es la población que compra los repollos por unidad en los diferentes mercados cantonales y supermercados para el consumo.

#### **4.4.11 Operaciones de comercialización**

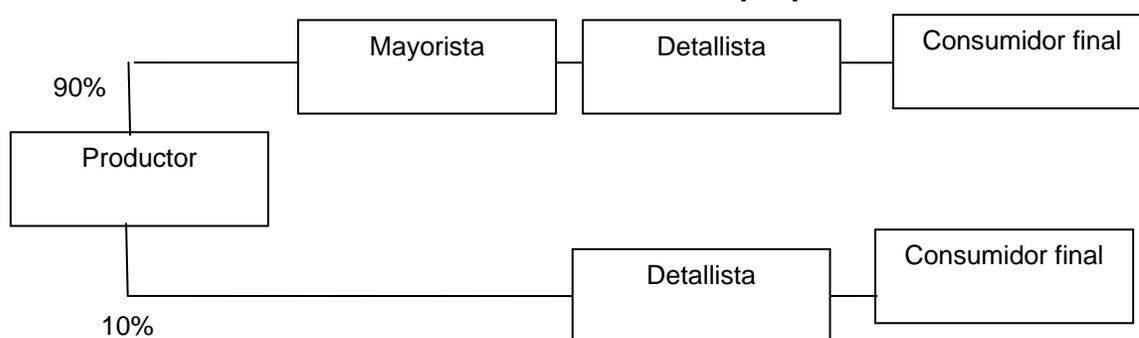
Las operaciones de comercialización se inician con los canales de comercialización, luego se cuantifican en los márgenes de comercialización en términos monetarios y porcentuales. Además se obtiene el rendimiento de la inversión y participación en el mercado de cada ente que participa en los canales.

- **Canales de comercialización**

En los canales se visualiza cuando se transfieren los bienes o productos desde el productor hasta el consumidor final, además permiten señalar el papel que desempeña cada participante en el cambio de propiedad del producto.

A continuación se presenta la gráfica de los canales de comercialización propuesta para el proyecto de producción de repollo.

**Gráfica 13**  
**Municipio Totonicapán, departamento Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de Repollo**  
**Canales de comercialización propuestos**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El Comité agrícola de repollo venderá el 90% de la producción a los mayoristas nacionales de los mercados de la Terminal de la zona cuatro y Central de Mayoreo. El resto del porcentaje de la producción será para el minorista que es el Grupo La Fragua.

### **Márgenes de comercialización**

Es la diferencia de precios que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio percibido por el productor.

A continuación se presentan los cuadros de los márgenes de comercialización propuestos para el proyecto.

**Cuadro 16**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Márgenes de Comercialización con el mayorista**  
**(Unidad de medida red de 11 unidades)**

Concepto	Precio de venta	MBC	Gasto de mercadeo	MNC	% s/inversión	% de participación
<b>Productor</b>	Q 29.00					88.00
<b>Mayorista</b>	Q 31.00	Q 2.00	Q 0.50	Q 1.50	5.17	6.00
Descarga			Q 0.40			
Piso de plaza			Q 0.10			
<b>Minorista</b>	Q 33.00	Q 2.00	Q 0.20	Q 1.80	5.81	6.00
Flete			Q 0.20			
<b>Consumidor final</b>						

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra que el productor tiene mayor participación, ya que por cada quetzal pagado por el consumidor final Q 0.88 corresponden al productor, Q.0.06 al mayorista y Q. 0.06 al minorista.

A continuación se presenta el cuadro de los márgenes de comercialización para el minorista; la comercialización de los repollos se realizará en forma directa con los encargados de compras del Grupo La Fragua.

**Cuadro17**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Márgenes de Comercialización con el detallista**  
**(Unidad de medida red)**

Concepto	Precio de venta	MBC	Gasto de mercadeo	MNC	% Ren. s/inversión	% de participación
<b>Productor</b>	Q 29.00					88.00
<b>Minorista</b>	Q 33.00	Q 4.00	Q 0.08	Q 3.92	13.52	22.00
Empaque			Q 0.08			
<b>Consumidor final</b>						

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra que el minorista absorbe el costo de comercialización que corresponde al empaque, el que se le sustrae al margen bruto; con respecto al rendimiento sobre la inversión, el Comité obtiene mayores beneficios.

## **4.5 ESTUDIO TÉCNICO**

En el estudio técnico el principal objetivo es determinar la localización, tamaño del proyecto, la tecnología a emplear y el proceso productivo.

### **4.5.1 Localización**

Para realizar un proyecto se consideraron los siguientes aspectos: villas de acceso que permitan la circulación de camiones, las condiciones climatológicas, la vocación del suelo, y disponibilidad de mano de obra así como los terrenos. La localización se realiza desde dos puntos de vista a nivel macrolocalización y microlocalización.

#### **4.5.1.1 Macrolocalización**

El proyecto se realizará en el municipio de Totonicapán, cuya extensión territorial es de 328 kilómetros cuadrados, a una altura sobre el nivel del mar de 2,495 metros, dista a 198 kilómetros de la Ciudad Capital por la carretera interamericana.

#### **4.5.1.2 Microlocalización**

El proyecto se hará en la aldea Nimasac, dista a cuatro kilómetros de la Cabecera Municipal, cuenta con vías de acceso en buenas condiciones aptas para la circulación de transporte pesado, suelos planos, lo cual favorece al cultivo, un sistema de riego que se aprovechará en el proyecto, tierras adecuadas para el cultivo de hortalizas; además se cuenta con mano de obra disponible para el proceso de siembra y cosecha del producto, lo cual es un factor que favorece que el proyecto se realice en esta localidad.

#### **4.5.2 Tamaño del proyecto**

El proyecto para fines de evaluación durará cinco años, se considera utilizar dos manzanas de terreno. Se cosecharán los repollos a los 90 días después de la siembra; para el proyecto se planean dos cosechas anuales de la cuales se obtendrá una producción de 128,000 unidades; lo que equivale a 11,636 redes anuales durante cinco años. Se producirán 640,000 unidades en un período de cinco años, lo que representa a 58,182 redes de 11 unidades.

#### **4.5.3 Tecnología**

Se considera para el proyecto de producción de repollo la aplicación de una tecnología nivel III debido a que se aplica semilla mejorada a través de pilones, además se implementara un sistema de riego por goteo.

#### **4.5.4 Proceso de producción**

Se ven inmersas todas las actividades para el proceso de producción iniciando desde la preparación del suelo, control de maleza, desinfección, siembra, fertilización, riego limpia, cosecha y empaque. En base al manual agrícola Superb de Víctor Manuel Guidiel y la investigación de campo.

##### **- Preparación del terreno**

Consiste en eliminar la maleza del cultivo anterior, se hace 20 días antes de la siembra, esté proceso se completa con el picado de tierra con azadón a una profundidad de 20 a 30cm., incorporando abonos orgánicos y fertilizantes los que se mezclan con la tierra con el propósito de fortalecerla.

##### **- Control de maleza**

Luego de haber preparado el terreno es necesario hacer inspecciones al terreno, con el fin de evitar que la maleza crezca y evitar que la producción sufra daños que repercutan en la calidad de la misma.

- **Desinfección**

Se prepara herbicidas para mantener el terreno libre de maleza, aplicar tres veces el fertilizante foliar dos litros por manzana, iniciando la primera a los 30 días después del trasplante y las siguientes a intervalos de 20 días.

- **Siembra de pilones**

Se siembran pilones de repollo variedad Green Boy, a una profundidad de 1.25 centímetros dejando distancias entre surcos de 60-75 centímetros y sobre el surco.

- **Fertilización**

A los ocho días después del trasplante se aplica fertilizante 15-15-15 de ocho a 10 quintales por manzana y 40 libras de boro, distribuyendo  $\frac{1}{2}$  medida bayer por planta, colocado a seis centímetros. Luego a los 30 ó 40 días después de la primera aplicación, suministrar tres quintales de fertilizante urea.

- **Riego**

En la época de verano se darán dos riegos por semana para mantener la humedad que el cultivo requiere.

- **Limpia**

La limpia se realizará a los 20 días después del trasplante y la siguiente a los 30 días después.

- **Cosecha**

La cosecha se realizará 90 días después del trasplante, el punto de madurez es cuando al presionar con fuerza la cabeza, se observa que está sólida y compacta y se debe cortar por debajo de la base de la cabeza, dejándole tres a cuatro hojas de

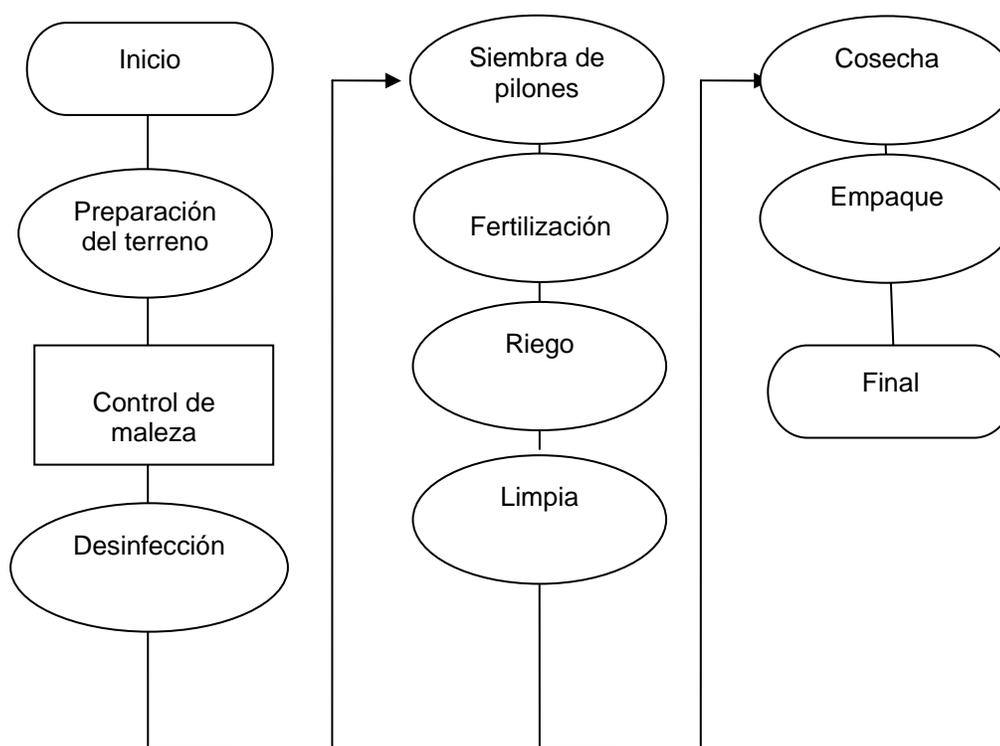
las que envuelven el repollo; esto es conveniente para efectos de transportar el repollo a largas distancias.

- **Empaque**

Se procede a empacarlos en redes de 11 unidades en redes de pita de maguey.

A continuación se presenta la gráfica del flujograma de proceso de producción de repollo.

**Gráfica 14**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Flujograma del proceso productivo**  
**Año: 2004**




---

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

## 4.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

El estudio administrativo legal se refiere a lo relacionado con la organización y los aspectos legales que sirven de base para el desarrollo administrativo del proyecto.

### 4.6.1 Planeación

La planeación es prever por adelantado lo que se realizará, y poder alcanzar cada una de las actividades estimadas, para lo cual es necesario tomar en cuenta al momento de planificar: la misión, visión, objetivos, metas, políticas y estrategias.

#### 4.6.1.1 Visión

La visión se redacta con proyecciones hacia el futuro donde quiere llegar la organización; para efectos está se colocará dentro de las instalaciones del Comité; con letra grande y legible en un marco de madera de 45 centímetros de ancho x 80 centímetros de largo.



#### 4.6.1.2 Misión

Es la parte más importante, por lo que parte del presente y el tiempo en el cual se está desarrollando la organización.



Se propone colocarla dentro de las instalaciones del Comité en marco de madera cuadrado de 45 centímetros de ancho x 80 centímetros de largo, con letra grande y legible para que tenga visibilidad y la puedan conocer todos los miembros de la organización.

#### **4.6.1.3 Objetivos**

Es la meta que espera alcanzar a corto, medio y largo plazo y pueden ser generales y específicos; para el proyecto se plantean de la siguiente manera:

- **Objetivo general**

Presentar un proyecto de inversión para el desarrollo de producción de repollo en el municipio de Totonicapán, con el fin de evaluar el nivel de vida e ingresos económicos de los productores que se dedique a este cultivo, así como facilitar el acceso a fuentes de financiamiento a través de la creación del Comité Agrícola de Repollo Nomasac.

- **Objetivos específicos**

Comercializar la producción hacia el mercado nacional con la finalidad de obtener mayores oportunidades.

Capacitar a cada miembro del Comité Agrícola de Repollo para este tipo de organización y obtener mayores beneficios.

Minimizar los costos en la producción para poder ofrecer precios favorables en el mercado.

Efectuar control en la plantación para poder ofrecer un producto de calidad en el mercado.

#### **4.6.1.4 Metas**

Las metas están interrelacionadas con los objetivos, para lo cual es necesario:

Integrar a los miembros del Comité agrícola de repollo para poner en marcha el proyecto y tener una producción anual de 128,000 repollos por cuerda equivalente a 11,636 redes para cubrir el 1.21% de la demanda insatisfecha

Reunir 11 personas interesadas para formar un Comité Agrícola de Repollo.

Alcanzar una producción de 32,000 repollos por manzana.

Vender la producción en su totalidad en el mercado nacional.

#### **4.61.5 Políticas**

Son el conjunto de reglas que están relacionadas de acuerdo con los objetivos, para formar la base y efectuar una programación en la organización.

Es necesario que el Comité fije las siguientes políticas que ayudarán en forma efectiva al funcionamiento de la organización.

Las reuniones de los miembros del Comité serán dos veces al mes en las que se tratarán temas en relación a la ejecución del proyecto.

El Comité se compromete a cancelar el importe por mano de obra utilizada en forma semanal.

Los miembros del Comité asumirán la responsabilidad del manejo de los fondos destinados a la producción.

Los requerimientos de insumos y herramientas de trabajo se solicitarán a diario.

Comercializar la producción en el mercado nacional a través de intermediarios mayoristas y minorista.

Se prohíbe el ingreso del personal a las áreas cultivadas después de fumigarse.

#### **4.6.1.6 Estrategias**

Es designar la aplicación práctica o el desarrollo de métodos que conduzcan a obtener los objetivos fijados por la organización.

Las estrategias que se utilizarán son las que a continuación se detallan:

Convocar a las personas interesadas a formar un Comité a través de anuncios en carteles que se colocarán en lugares públicos por ejemplo: la escuela de la localidad, palacio municipal, gimnasio deportivo.

Reunir a los interesados en el proyecto y formar cargos y puesto de trabajo de acuerdo con la experiencia de cada uno.

Planear la puesta en marcha del proyecto a través de la formación legal del Comité con personería jurídica, así como la aportación de recursos financieros necesarios, para realizar cotizaciones compras y contrataciones de bienes y servicios.

Negociar la producción de repollo por medio de una comparación de precios de los intermediarios mayorista y minorista en el mercado nacional, con la finalidad de vender el producto a precios mayores.

#### **4.6.2 Organización**

Organizar es formar grupo de actividades para poder alcanzar los objetivos propuestos dentro de la organización con ayuda del recurso humano capaz de dirigir y delegar funciones y la implementación de instrumentos que den lineamiento y procedimiento para el desarrollo de la misma.

Los instrumentos que se utilizarán en la fase de organización son los manuales administrativos.

##### **4.6.2.1 Tipo de organización**

En el Municipio de Totonicapán según observaciones efectuadas en el trabajo de campo, se determinó que no existen organizaciones formales en el sector agrícola

por lo que es necesario implementar una organización que respalde los intereses económicos de los agricultores.

Se propone crear un Comité, porque es un tipo de organización muy conocida por los habitantes del Municipio, en la actualidad existen comités de mejoramiento de la comunidad como lo son de agua, de drenaje, etc. Por lo que será fácil a los interesados agruparse de esta forma.

Este tipo de organización cuenta con personería jurídica que garantice a los agricultores el buen funcionamiento de los recursos financieros para lo cual es necesario conformar una organización.

Esta organización presenta algunas ventajas, facilidad en cuanto a la manera de organizar, permite desarrollar las actividades comerciales con plena solvencia y ventaja competitiva, regulariza las funciones administrativas, productivas y comerciales.

#### **4.6.2.2 Denominación**

La organización que se propone para efectuar el proyecto en la aldea de Nimasac, municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán es: un comité con denominación "Comité Agrícola de Repollo Nimasac", el propósito es explorar directamente la tierra de manera eficiente; con el objetivo de búsqueda de superación económica para mejorar la situación en los hogares, crear mejoras en la producción, comercialización y distribución del producto.

La inscripción del Comité se realizará a través de una acta de constitución realizada por un abogado, en este documento aparecerá el nombre de los 11 miembros del Comité, luego se procede a presentarla a Gobernación Departamental para legalizar su trámite.

Luego de haber legalizado el Comité se procede a realizar una solicitud de inscripción en la Contraloría de Cuentas, en donde se hace una solicitud dirigida al Contralor General de Cuentas indicando los siguientes datos: denominación y naturaleza jurídica, dirección y teléfono de la sede, nombres completos de los cuentadantes en esté irán los nombres de las personas que integrarán la Junta Directiva del Comité; acompañar la solicitud la fotocopias de: acta de constitución, cédula de vecindad de los cuentadantes y del recibo de pago extendido por la Contraloría de Cuentas.

#### **4.6.2.3 Distribución espacial**

Se propone que la distribución espacial del proyecto de repollo se divida en la siguiente forma. El área de plantación que es un terreno de dos manzanas lo cual equivale a 32 cuerdas de terreno sembradas, el área de la bodega que es donde se almacenarán la herramienta, insumos y en época de cosecha se empacará la producción, el área de parqueo de vehículos y oficinas administrativas donde se instalarán las oficinas del administrador, del encargado de compras, la sala de reuniones y los servicios sanitarios. Las oficinas administrativas estarán instaladas en la vivienda de uno de los miembros del Comité, con el fin de minimizar recursos financieros y además se considera instalarlas en ese lugar para poder tener seguridad del equipo y mobiliario a utilizar así también por la cercanía a las extensiones de área de cultivo.

A continuación se presenta la gráfica de la distribución espacial de las instalaciones para el “Comité agrícola de repollo Nimasac”.

**Gráfica 15**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Distribución espacial**



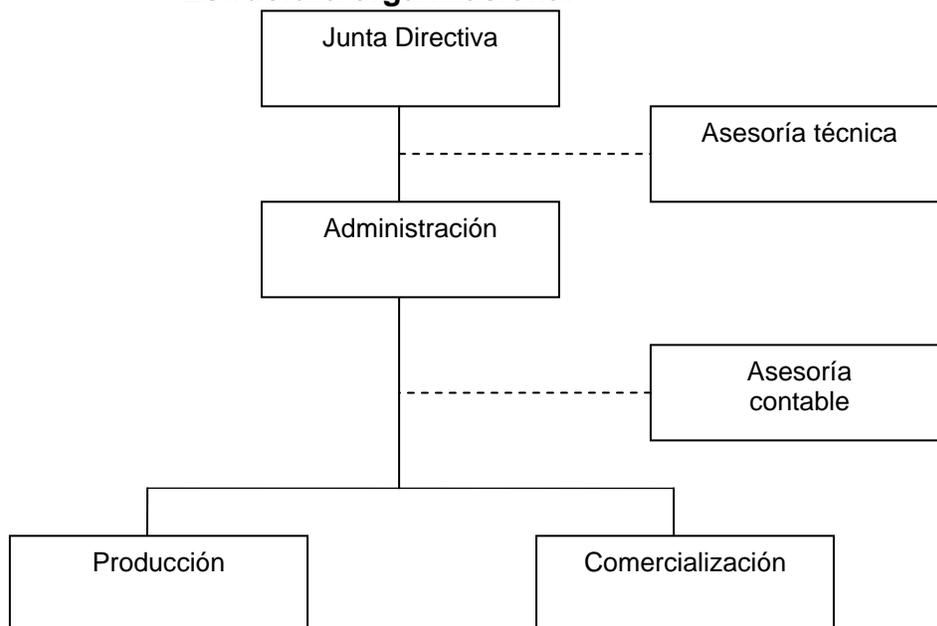
Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2,004.

#### **4.6.2.4 Estructura de la organización**

Está determinada por el tipo de organización, para el proyecto la estructura de la organización es funcional, la autoridad máxima estará representada por la Junta Directiva y presenta el orden jerárquico.

A continuación se presenta la estructura de la organización para el proyecto de producción de repollo.

**Gráfica 16**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Estructura organizacional**




---

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

A continuación se describen cada unidad administrativa del Comité agrícola de producción de repollo Nimasac.

#### Administración

La administración elegida por la Junta Directiva será la responsable de las diversas actividades que se desarrollen dentro del Comité, de igual manera realiza las funciones básicas de planificar, organizar y controlar por el manejo adecuado de los recursos de la organización.

#### Producción

El área de producción es la responsable ante el comité de la preparación de la tierra, siembra, cosecha, clasificación y empaque, para lo cual delegará sus

funciones a los trabajadores agrícolas que se contraten para el proceso de producción.

#### Comercialización

En esta unidad se encargará de realizar las ventas del repollo con la finalidad de investigar los precios en el mercado y efectuar contactos para poder comercializar el producto a nivel nacional.

#### Asesoría técnica

La Junta Directiva contratará los servicios de un Ingeniero Agrónomo, utilizando el outsourcing, la cual es de gran beneficio para la organización ya que permite minimizar los recursos financieros. Por medio de esta asesoría técnica se dirigirá el procedimiento adecuado para la siembra y cosecha de plantación de repollo.

#### Asesoría contable

De igual forma se hará por medio del outsourcing. Esta asesoría estará a cargo de un Contador quien realizará controles de los recursos financieros del Comité, y dará cuentas al administrador del mismo.

#### **4.6.2.5 Soportes de la organización**

El soporte es la simiente sobre la cual la organización se válida para poder reflejar el grado de formalidad de la misma.

#### **Soporte legal:**

El soporte legal de la organización se encuentra sustentado en las normas externas e internas.

- **Marco jurídico externo**

Para la base legal que sustenta la creación de la organización se encuentran en: el Decreto Gubernativo 2082 del Congreso de la República, Artículo 1 del Acuerdo Gubernativo 697-93 del Ministerio de Gobernación, "Licencias para Colectas", Código Municipal en el Artículo 10 del Decreto 58-88 del Congreso de la República, Artículo 34, Derecho de Asociación y Artículo 28 Derecho a Petición los dos de la Constitución de la Republica de Guatemala; Decreto número 14-41, Código de Trabajo y Previsión Social; Decreto número 26-92, Ley del Impuesto Sobre la Renta; Decreto número 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado; Decreto número 114-97, Ley del Organismo Ejecutivo y el Decreto número 295, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

- **Marco jurídico interno**

Son creadas dentro del Comité. están integradas por el acta de constitución, normas, reglamentos, manuales administrativos y otros documentos.

**Soporte administrativo**

El Comité Agrícola de Repollo se sustenta en la administración empleada para el funcionamiento de de la misma; para lo cual es necesario hacerlo a través de la delegación de los cargos administrativo dentro de la organización.

**4.6.3 Integración de recursos**

Son los necesarios para el funcionamiento del Comité contar con los siguientes recursos:

**4.6.3.1 Humanos**

Se realizará por medio del reclutamiento, a través del cual se hacen llegar buenos candidatos a ocupar un puesto vacante dentro del Comité; luego se llevará a cabo

la selección a través de las hojas de solicitud, (ver anexo IV), seguido se hará una entrevista y se contratará el personal.

De preferencia el personal que integrará el Comité tiene que ser de origen guatemalteco y vecino del Municipio de Totonicapán, para lo cual es necesario solicitar a cada persona que solicite una plaza llene solicitud y adjunte presente fotocopia de cédula de vecindad.

#### **4.6.3.2 Físicos**

Para el funcionamiento de la organización se contará con una extensión de dos manzanas de terreno para el área de siembra, una bodega donde se empaca el producto, la cual se construirá de lámina, una oficina con el siguiente equipo: dos escritorios con sillas ejecutivas, una mesa de reuniones, 12 sillas de espera, una computadora y un archivo de tres gavetas.

El equipo agrícola necesario es: cuatro bombas fumigadoras, dos equipos de riego, una romana, 10 carretas de mano; las herramientas necesaria son: 10 machetes, 10 azadones, 10 rastrillos, 10 palas, y ocho limas.

#### **4.6.3.3 Financieros**

Los 11 miembros del Comité aportarán la cantidad de Q 5,000.00 cada uno y realizarán un préstamo bancario de Q 69,874.00 en Banrural con una tasa de interés del 18% sobre capital, la deuda será responsabilidad de los asociados

#### **4.6.4 Dirección**

En esta fase donde la administración influye en los colaboradores o empleados, de manera que actúen acorde con los planes y expectativas de la organización.

El proceso de dirección es importante por lo que es dinámica y humana, mediante la cual se motiva al personal para lograr los objetivos propuestos y establece la

comunicación necesaria para que los objetivos, políticas y procedimientos sean conocidos y ejecutados en forma adecuada.

#### **4.6.4.1 Motivación**

“Motivación es lograr un propósito común asegurando que hasta donde sea posible, los deseos y necesidades de la organización y los deseos y necesidades de sus miembros estén en armonía”<sup>3</sup>.

Es necesario contar con estímulos para el personal que promuevan el desarrollo de la organización a través del método de la motivación de desarrollar el sentido de compromiso, la finalidad de este método es integrar las necesidades de la organización con las del individuo, para que en la organización se den resultados positivos.

#### **4.6.4.2 Comunicación**

Es un proceso para hacer que un mensaje llegue a todos los integrantes de la organización en forma efectiva; inicia con el comunicador y finaliza con el receptor.

La comunicación es un factor muy importante para el desarrollo de la organización, para hacerla efectiva dentro del Comité agrícola de repollo se propone establecer un canal de comunicación formal que se iniciará por medio del nivel de mando alto en jerarquía, en donde existirá comunicación en forma oral o escrita, la primera será por medio de las reuniones programadas y la segunda por medio de memos los que serán efectivos para mantener informados a todos los miembros del Comité.

---

<sup>3</sup> Michael, Armstrong. Gerencia de Recursos Humanos. Editorial Legis. Colombia 1,991. Pág. 68

#### **4.6.4.3 Liderazgo**

“Es lograr que las cosas se hagan cuando hay un objetivo que alcanzar o una tarea por cumplir y se necesita más de una persona para hacerlo<sup>4</sup>.”

Es necesario para lograr los objetivos propuesto para la organización contar con líderes para el cumplimiento de las metas trazadas. Para lograr alcanzar los objetivos es necesario contar con un tipo de líder democrático, el que estimulará al los integrantes del mismo a participar y comprometerse en la toma de decisiones, para lo cual el Presidente es quien tendrá influencia sobre los miembros del Comité.

#### **4.6.4.4 Supervisión**

Es ver que las cosas se hagan como fueron ordenas, está función deberá estar a cargo del administrador, además velará por el cumplimiento de las ordenes que se deleguen y en caso de no cumplirse, implementar mecanismos para el cumplimiento de las actividades.

Es necesario supervisar las actividades del departamento de producción, compras y ventas para mantener el control, la supervisión se hará en lapsos muy prolongados.

#### **4.6.5 Control**

Control significa ver que lo que debe hacerse se haga, además implica medir los resultados con respecto a lo planeado, no necesita fijarse en todos los detalles pero si tiene que concentrarse en las áreas claves como: producción, ventas y finanzas, las cuales constituyen la base de la organización.

---

<sup>4</sup> Ibid. Pág. 86

#### **4.6.5.1 Producción**

El responsable del control de la producción es el encargado de la misma, se hará en forma periódica, ya que permitirá informar en forma verbal al administrador como se encuentra la situación respecto a lo planeado y de ser necesario hacer correcciones y mejorar los asuntos relacionados con la producción.

Esté tipo de control es muy importante realizarlo en cuanto a la utilización de insumos en el área de siembras para evitar pérdidas futuras a la organización.

#### **4.6.5.2 Ventas**

Se propone que el cargo de comercialización efectúe una hoja de repote de las ventas realizadas, y proporcionársela al administrador para tener un control de las ventas; así también de los ingresos.

#### **4.6.5.3 Financieros**

Los controles financieros se realizarán a través de la siguiente herramienta: el presupuesto de ingresos y egresos, los controles contables por medio de los estados financieros, de está forma el administrador los obtendrá por medio de los servicios contables contratados por la empresa con la finalidad de verificar la situación financiera del Comité.

### **4.7 ESTUDIO FINANCIERO**

Para efectuar el proyecto es necesario realizar el estudio financiero, para poder tener una visión respecto a los recursos monetarios que se utilizarán y garantizar la inversión del mismo.

#### **4.7.1 Inversión**

Está integrada por la inversión fija y el capital de trabajo, lo cual es necesario para poner en marcha el proyecto.

#### **4.7.1.1 Inversión fija**

La inversión fija es el desembolso que se tiene que realizar para adquirir todos los bienes tangibles e intangibles que se necesitan para realizar el proyecto, los bienes que se adquieren están sujetos a depreciarse.

A continuación se presenta el cuadro de la inversión fija necesaria para el proyecto de repollo.

**Cuadro 18**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Inversión fija**  
**Año: 2004**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Total Q.
<b>Tangible</b>				
<b>Terrenos e instalaciones</b>				<b>44,895.00</b>
Instalación de galera	Unidad	1	4,895.00	4,895.00
Terrenos	Manzana	2	20,000.00	40,000.00
<b>Herramientas</b>				<b>1,100.00</b>
Machetes	Unidad	10	40.00	400.00
Azadones	Unidad	10	45.00	450.00
Palas	Unidad	10	25.00	250.00
<b>Equipo agrícola</b>				<b>9,600.00</b>
Bomba de fumigar	Unidad	4	275.00	1,100.00
Equipo de riego	Manzana	2	3,000.00	6,000.00
Carretas de mano	Unidad	10	250.00	2,500.00
<b>Mobiliario y equipo</b>				<b>3,575.00</b>
Escritorios	Unidad	2	450.00	900.00
Silla ejecutiva	Unidad	2	175.00	350.00
Sumadora	Unidad	1	250.00	250.00
Archivo de 3 gavetas	Unidad	1	500.00	500.00
Mesa de reunión	Unidad	1	300.00	300.00
Sillas sala de reuniones	Unidad	11	75.00	825.00
Sillas para espera	Unidad	6	75.00	450.00
<b>Equipo de computación</b>				<b>4,500.00</b>
Equipo de computación	Unidad	1	4,500.00	4,500.00
<b>Intangible</b>				
<b>Gastos de organización</b>				<b>5,000.00</b>
Gastos de organización				5,000.00
<b>Total</b>				<b>68,670.00</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra la inversión fija para la realización del proyecto, asciende a un monto total de Q 68,670.00 en los que tiene contemplado la compra de terrenos, equipo agrícola, mobiliario y equipo de oficina.

#### **4.7.1.2 Inversión en capital de trabajo**

Es el capital I necesario para empezar a realizar los gastos de operación.

A continuación se detalla la integración del capital de trabajo para la primera cosecha, luego vender la producción se obtendrán ganancias que cubrirá la segunda cosecha.

**Cuadro 19**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Inversión en capital de trabajo**  
**Primera cosecha**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Costo total Q.
<b>Insumos</b>				<b>18,293.00</b>
Pilones	Unidad	64,000	0.11	7,040.00
Fertilizante 15-15-15	Quintal	12	130	1,560.00
Gallinaza	Quintal	128	32	4,096.00
Fertilizante urea	Quintal	12	137.75	1,653.00
Insecticida volatón granulado	Quintal	1.5	1200	1,800.00
Insecticida ambush peritroide	Litro	8	110	880.00
Insecticida sistémico	Litro	8	126	1,008.00
Fungicidas sistémicos	Litro	2	128	256.00
<b>Mano de obra</b>				<b>15,549.00</b>
Preparación de terreno	Jornal	32	38.60	1,235.00
Control de maleza	Jornal	12	38.60	463.00
Desinfección	Jornal	24	38.60	926.00
Siembra de pilones	Jornal	48	38.60	1,853.00
Fertilización	Jornal	24	38.60	926.00
Riego	Jornal	42	38.60	1,621.00
Limpia	Jornal	36	38.60	1,390.00
Cosecha	Jornal	60	38.60	2,316.00
Empaque	Jornal	6	38.60	232.00
Bonificación incentivo	Jornal	284	8.33	2,366.00
Séptimo día (Q.13,328.00 / 6)				2,221.00
<b>Costos indirectos variables</b>				<b>7,589.00</b>
Cuota patronal IGSS (12.67% x Q.13,183.00)				1,670.00
Prestaciones laborales (30.55% x Q.13,183.00)				4,027.00
Transporte de insumos	Viaje	1	200.00	200.00
Imprevistos (5% x Q. 33,842.00)				1,692.00
<b>Gastos variables de venta</b>				<b>26,272.00</b>
Sueldo encargado de comercialización	Mensual	6	700.00	4,200.00
Cuota patronal IGSS (12.67% x Q.4,200.00)				532.00
Prestaciones laborales (30.55% x Q.4,200.00)				1,283.00
Bonificación incentivo	Mensual	6	250.00	1,500.00
Fletes	Viaje	9	700.00	6,300.00
Redes de lazo natural	Unidad	5,236	2.00	10,472.00
Comisiones s/ ventas ( 1% x Q.168,519.00)				1,685.00
Viáticos de comercialización	Día	2	150.00	300.00
<b>Gastos fijos de producción</b>				<b>12,926.00</b>
Sueldo encargado de producción	Mensual	6	1,190.00	7,140.00
Cuota patronal IGSS (12.67% x Q.7,140.00)				905.00
Prestaciones laborales (30.55% x Q.7,140.00)				2,181.00
Bonificación incentivo	Mensual	6	250.00	1,500.00
Honorarios Ingeniero Agrónomo	Día	2	600.00	1,200.00
<b>Gastos fijos de administración</b>				<b>15,575.00</b>
Sueldo administrador	Mensual	6	700.00	4,200.00
Cuota patronal IGSS (12.67% x Q.4,200.00)				532.00
Prestaciones laborales (30.55% x Q.4,200.00)				1,283.00
Bonificación incentivo	Mensual	6	250.00	1,500.00
Honorarios del Contador	Mensual	6	600.00	3,600.00
Agua potable	Mensual	6	100.00	600.00
Dietas	Mensual	6	560.00	3,360.00
Papelería y útiles			500.00	500.00
<b>TOTAL</b>				<b>96,204.00</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior detalla los rubros que integran el capital de trabajo para la primera cosecha; la finalidad de este cuadro es dar a conocer el capital necesario que se utilizará. Luego vender la producción se obtendrán ganancias que cubrirá la segunda cosecha.

#### 4.7.1.3 Inversión total

La inversión total está constituida por: la inversión en activos fijos y la inversión en capital de trabajo, que son necesarios para la realización del proyecto, el siguiente cuadro muestra la inversión total.

**Cuadro 20**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Inversión total**  
**Año 2004**  
**(Cifras en quetzales)**

Descripción	Sub-total	Total
<b>Inversión fija</b>		<b>68,670.00</b>
<b>Tangible</b>		
Terrenos e instalaciones	44,895.00	
Herramientas	1,100.00	
Equipo agrícola	9,600.00	
Mobiliario y equipo	3,575.00	
Equipo de computación	4,500.00	
<b>Intangible</b>		
Gastos de organización	5,000.00	
<b>Capital de trabajo</b>		<b>96,204.00</b>
Insumos	18,293.00	
Mano de obra	15,549.00	
Costos indirectos variables	7,589.00	
Gastos variables de venta	26,272.00	
Gastos fijos de producción	12,926.00	
Gastos fijos de administración	15,575.00	
<b>Inversión total</b>		<b>164,874.00</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra la cantidad total que se necesita invertir y llevar a cabo el proyecto en la primera cosecha.

#### 4.7.2 Costo

Los gastos incurridos en el proceso productivo son: los insumos, mano de obra y los costos indirectos variables, a continuación se presenta el cuadro de los costos.

**Cuadro 21**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Costo de producción**  
**Primer año**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Precio Total Q.
<b>Insumos</b>				<b>36,586.00</b>
Pilones	Unidad	128,000	0.11	14,080.00
Fertilizante 15-15-15	Quintal	24	130	3,120.00
Gallinaza	Quintal	256	32	8,192.00
Fertilizante urea	Quintal	24	137.75	3,306.00
Insecticida volatón granulado	Quintal	3	1200	3,600.00
Insecticida ambush peritroide	Litro	16	110	1,760.00
Insecticida sistémico	Litro	16	126	2,016.00
Fungicidas sistémicos	Litro	4	128	512.00
<b>Mano de obra</b>				<b>31,098.00</b>
Preparación de terreno	Jornal	64	38.60	2,470.00
Control de maleza	Jornal	24	38.60	926.00
Desinfección	Jornal	48	38.60	1,853.00
Siembra de pilones	Jornal	96	38.60	3,706.00
Fertilización	Jornal	48	38.60	1,853.00
Riego	Jornal	84	38.60	3,242.00
Limpia	Jornal	72	38.60	2,779.00
Cosecha	Jornal	120	38.60	4,632.00
Empaque	Jornal	12	38.60	463.00
Bonificación incentivo	Jornal	568	8.33	4,731.00
Séptimo día (Q.26,655.00 / 6)				4,443.00
<b>Costos indirectos variables</b>				<b>15,180.00</b>
Cuota patronal IGSS (12.67% x Q.26,367.00)				3,341.00
Prestaciones laborales (30.55% x Q.26,367.00)				8,055.00
Transporte de insumos	Viaje	2	200.00	400.00
Imprevistos (5% x Q.67,684.00)				3,384.00
<b>Total</b>				<b>82,864.00</b>
<b>Producción en redes</b>				<b>11,636</b>
<b>Costo de una red de 11 repollos</b>				<b>7.12</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2004

El cuadro anterior muestra el costo de producción del primer año de dos cosechas con un monto total de Q 82864.00, para 11,636 redes con un costo de producción de Q 7.12 cada una.

#### **4.7.3 Financiamiento**

Son las fuentes de capital que se utilizan para desarrollar las diversas actividades en el proyecto de repollo.

El financiamiento se puede obtener de ahorro de las personas y de préstamos a entidades de servicio, para lo cual se denomina el primero fuentes internas de financiamiento y el segundo fuentes externas de financiamiento.

Para el proyecto de repollo es necesario recurrir a estas fuentes para poderlo desarrollar.

##### **- Fuentes internas**

Cada integrante del Comité aportaran dos manzanas de terreno para la siembra con un valor de Q 40,000 y Q 5,000.00 cada uno; por lo tanto el financiamiento interno asciende a Q 95,000.00.

##### **- Fuentes externas**

Son recursos monetarios provenientes de instituciones o entes económicos destinados para poder efectuar el proyecto, para lo cual se solicitará un préstamo fiduciario de un monto de Q 69,874.00 con una tasa del 18% anual, el préstamo será por tres años, el siguiente cuadro muestra el pago de intereses del préstamo solicitado, a continuación se presenta el cuadro de amortización para el préstamo.

**Cuadro 22**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Amortización del préstamo**  
**Año 2004**  
**(Cifras en quetzales)**

Año	Monto a pagar	Intereses 18%	Capital	Saldo
0				69,874.00
1	35,868.00	12,577.00	23,291.00	46,583.00
2	31,676.00	8,385.00	23,291.00	23,292.00
3	27,485.00	4,193.00	23,292.00	0.00
Total	95,029.00	25,155.00	69,874.00	

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

En el cuadro anterior detalla la amortización del préstamo, que será necesario para realizar el proyecto propuesto.

#### **4.7.4 Estado de resultados**

Son los rubros que forman los estados de resultados, mostrando a los miembros del Comité el grado de liquidez y la rentabilidad de la organización durante un período de tiempo determinado.

A continuación se presentan los estados de resultado para el proyecto agrícola de repollo proyectado a cinco años

**Cuadro 23**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Estado de resultados proyectado**  
**(Cifras en quetzales)**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	<b>337,038.00</b>	<b>337,038.00</b>	<b>337,038.00</b>	<b>337,038.00</b>	<b>337,038.00</b>
<b>(-) Costo directo de producción</b>	<b>82,864.00</b>	<b>82,864.00</b>	<b>82,864.00</b>	<b>82,864.00</b>	<b>82,864.00</b>
Insumos	36,586.00	36,586.00	36,586.00	36,586.00	36,586.00
Mano de obra	31,098.00	31,098.00	31,098.00	31,098.00	31,098.00
Costos indirectos variables	15,180.00	15,180.00	15,180.00	15,180.00	15,180.00
Ganancia bruta en ventas	<b>254,174.00</b>	<b>254,174.00</b>	<b>254,174.00</b>	<b>254,174.00</b>	<b>254,174.00</b>
<b>(-) Gastos variables de venta</b>	<b>37,514.00</b>	<b>37,514.00</b>	<b>37,514.00</b>	<b>37,514.00</b>	<b>37,514.00</b>
Fletes	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
Redes de lazo natural	20,944.00	20,944.00	20,944.00	20,944.00	20,944.00
Comisiones sobre ventas	3,370.00	3,370.00	3,370.00	3,370.00	3,370.00
Viaticos de comercialización	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Ganancia marginal	<b>216,660.00</b>	<b>216,660.00</b>	<b>216,660.00</b>	<b>216,660.00</b>	<b>216,660.00</b>
<b>(-) Costos fijos de producción</b>	<b>27,092.00</b>	<b>25,892.00</b>	<b>25,892.00</b>	<b>25,892.00</b>	<b>25,617.00</b>
Sueldo encargado de producción	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00
Cuota patronal IGSS	1,810.00	1,810.00	1,810.00	1,810.00	1,810.00
Prestaciones laborales	4,362.00	4,362.00	4,362.00	4,362.00	4,362.00
Bonificación incentivo	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Honorarios ingeniero agrónomo	1,200.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación instalaciones	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00
Depreciación equipo agrícola	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00
Depreciación herramientas	275.00	275.00	275.00	275.00	0.00
Ganancia antes de Operación	<b>189,568.00</b>	<b>190,768.00</b>	<b>190,768.00</b>	<b>190,768.00</b>	<b>191,043.00</b>
<b>(-) Gastos fijos de venta</b>	<b>15,030.00</b>	<b>15,030.00</b>	<b>15,030.00</b>	<b>15,030.00</b>	<b>15,030.00</b>
Sueldo encargado de comercializ.	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
Cuota patronal IGSS	1,064.00	1,064.00	1,064.00	1,064.00	1,064.00
Prestaciones laborales	2,566.00	2,566.00	2,566.00	2,566.00	2,566.00
Bonificación incentivo	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
<b>(-) Gastos de administración</b>	<b>34,365.00</b>	<b>34,365.00</b>	<b>34,365.00</b>	<b>32,865.00</b>	<b>32,865.00</b>
Sueldo administrador	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
Cuota patronal IGSS	1,064.00	1,064.00	1,064.00	1,064.00	1,064.00
Prestaciones laborales	2,566.00	2,566.00	2,566.00	2,566.00	2,566.00
Bonificación incentivo	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Honorarios del contador	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Dietas	6,720.00	6,720.00	6,720.00	6,720.00	6,720.00
Papelería y útiles	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Agua potable	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Depreciación mobiliario y equipo	715.00	715.00	715.00	715.00	715.00
Depreciación equipo computación	1,500.00	1,500.00	1,500.00	0.00	0.00
Amortizaciones	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Ganancia en operación	<b>140,173.00</b>	<b>141,373.00</b>	<b>141,373.00</b>	<b>142,873.00</b>	<b>143,148.00</b>
<b>(-) Gastos financieros</b>	<b>12,577.00</b>	<b>8,385.00</b>	<b>4,193.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
Intereses sobre préstamo	12,577.00	8,385.00	4,193.00	0.00	0.00
Ganancia antes del I.S.R.	<b>127,596.00</b>	<b>132,988.00</b>	<b>137,180.00</b>	<b>142,873.00</b>	<b>143,148.00</b>
Impuesto sobre la renta 31%	39,555.00	41,226.00	42,526.00	44,291.00	44,376.00
Ganancia neta del ejercicio	<b>88,041.00</b>	<b>91,762.00</b>	<b>94,654.00</b>	<b>98,582.00</b>	<b>98,772.00</b>

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

El cuadro anterior muestra las ventas, los costos y la ganancia anual proyectada a cinco años en los estados financieros, los costos y gastos de ventas no cambian al contrario los costos fijos y los gastos financieros reflejan variación cada año.

#### 4.7.5 Presupuesto de ventas

En este presupuesto se estima las ventas anuales de repollo, para obtener el total de ingresos generado sobre las mismas.

A continuación se presenta el cuadro de presupuesto de ventas proyectado a cinco años:

**Cuadro 24**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Presupuesto de ventas a cinco años**  
**(Cifras en quetzales)**

Año	Producción total en redes	Merma en redes	Total producción	Precio de venta	Total ventas
1	11,636	14	11,622	29.00	337,038.00
2	11,636	14	11,622	29.00	337,038.00
3	11,636	14	11,622	29.00	337,038.00
4	11,636	14	11,622	29.00	337,038.00
5	11,636	14	11,622	29.00	337,038.00
<b>Total</b>	<b>58,180</b>		<b>58,110</b>		<b>1,685,190.00</b>

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

En el cuadro anterior muestra la producción anual será de 11,636 redes de 11 repollos cada una, con una merma de la producción será de 14 redes al año, está se destina a las muestras que se darán a los intermediarios mayoristas y minoristas, se consideran siete redes en cada inicio de cosecha, por lo que la producción total al año será de 11,622 redes a un precio de Q.29.00 cada red.

#### 4.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

“La función de la evaluación financiera es analizar el entorno financiero a través de la factibilidad de cubrir todos los costos y la medición de la rentabilidad para generar información necesaria para la comparación del proyecto”<sup>5</sup>.

Para realizar la evaluación financiera es necesario analizar algunos rubros de los estados financieros proyectado, para lo cual es preciso establecer: el punto de equilibrio, el valor actual neto, la tasa interna de recuperación, la relación costo beneficio y el tiempo de recuperación de la inversión. A continuación se presenta el cuadro de las siglas de las fórmulas utilizadas en la evaluación financiera.

**Cuadro 25**  
**Municipio de Totonicapán ,departamento de Totonicapán**  
**Formulario de Evaluación Financiera**  
**Proyecto: producción de repollo**

Abreviatura	SIGNIFICADO
<b>PR</b>	Tiempo de recuperación
<b>INV</b>	Inversión
<b>UT. NETAS</b>	Utilidades netas
<b>TIR</b>	Tasa interna de retorno
<b>VAN+</b>	Valor Actual positivo
<b>VAN-</b>	Valor Actual negativo
<b>R</b>	Tasa de interes utilizada
<b>R2</b>	Tasa de interes utilizada para el VAN -
<b>R1</b>	Tasa interes utilizada
<b>PE</b>	Punto de equilibrio
<b>CF</b>	Costo Fijo
<b>CV</b>	Costo variable
<b>RB/C</b>	Relación costo beneficio
<b>VAN INGRESO</b>	Valor actual ingresos brutos
<b>VAN COSTO.</b>	Valor actual costos brutos

Fuente: Investigación de campo grupo EPS,. Segundo semestre 2004.

<sup>5</sup> Julio César, Duarte Cordon. *Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos*. Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala 2,000 página 43.

#### 4.8.1 Tiempo de recuperación de la inversión

Es el período en el cual se recuperará la inversión; para determinarlo se utiliza la siguiente fórmula donde PR es igual a período de recuperación:

$$\begin{aligned} \text{PR} &= \frac{\text{Inversión}}{\text{Utilidades Netas}} \\ \text{PR} &= \frac{164,874.00}{88,041.00} \\ \text{PR} &= 1.9 \end{aligned}$$

El período de recuperación de la inversión es de un año y nueve meses por lo que se considera que el proyecto factible puesto que se estima un periodo de cinco años.

#### 4.8.2 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es un criterio para evaluar, el retorno porcentual de la inversión del proyecto; actualizando los bienes de la vida útil proyectada del mismo. Para poder realizar esta evaluación es necesario desarrollara la siguiente fórmula donde TIR significa tasa interna de retorno, R es igual a la tasa de interés del mercado que se utiliza, R2 es igual a la tasa que se aplica, VAN+ es igual al valor actual de la primera tasa y VAN- es el valor actual aplicando una tasa de acuerdo a la inversión que se tenga:

$$\begin{aligned} \text{TIR} &= R + (R2 - R1) \frac{\text{VAN+}}{(\text{VAN+}) - (\text{VAN-})} \\ \text{TIR} &= 21\% + (55\% - 21\%) \frac{120,279.94}{(120,279 + (-9281.99))} \\ \text{TIR} &= 52.56 \end{aligned}$$

La tasa interna de retorno sobrepasa un 21 % de las expectativas del proyecto; lo que significa que el proyecto es rentable ponerlo en marcha porque las instituciones financieras no pagan intereses altos al ahorrar el dinero en ellas.

### 4.8.3 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una técnica para evaluar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y las ventas.

En el siguientes cuadro se puede apreciar el punto de equilibrio para cada año proyectado en el proyecto, para lo cual se hizo uso de la formula anterior para determinarlo.

**Cuadro 26**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Punto de equilibrio**  
**( cifras en quetzales )**

Descripción	Año 1o.	Año 2o.	Año 3o.	Año 4o.	Año 5o.
Costos fijos	110,548.00	109,348.00	109,348.00	109,348.00	109,348.00
Costos variables	95,867.00	91,757.00	87,648.00	82,039.00	81,764.00
Ventas	337,038.00	337,038.00	337,038.00	337,038.00	337,038.00
Punto de equilibrio	154,491.00	150,253.00	147,716.00	144,472.00	144,316.00

Fuente: investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004

Para lograr obtener un punto de equilibrio, las ventas mínimas para poder cubrir todos los gastos de producción y obtener ganancias para el primer año serán de Q 154,491.00, para el segundo año de Q150,253.00, el tercer año de Q 144,416.00, el cuarto año de Q 144,472.00 y para el quinto año de Q144,316.00 donde no existan pérdidas ni ganancias.

### 4.8.4 Valor actual neto

Es una herramienta de análisis que mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios en proporción con el tiempo.

A continuación se presenta el cuadro del valor actual neto, para los cinco años proyectados utilizando una tasa del 21%.

**Cuadro 27**  
**Municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Valor actual neto**  
**(Cifras en quetzales)**

AÑO	INVERSION	BENEFICIOS	FACTOR 21%	VAN
0	-164,874.00		1.00	-164,874.00
1		92,696.00	0.83	76,603.97
2		96,417.00	0.68	65,852.81
3		99,309.00	0.56	56,050.00
4		101,737.00	0.47	47,460.31
5		101,652.00	0.39	39,186.85
			VAN	120,279.94

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS. segundo semestre 2,004

El en cuadro anterior se puede apreciar el valor actual de los beneficios para los cinco años donde se utilizó una tasa del 21%, dio como resultado un valor actual positivo, lo que indica que la rentabilidad supera la tasa de evaluación elegida. Para obtener un valor negativo a continuación se realiza el siguiente cuadro:

**Cuadro 28**  
**Municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Valor actual neto**  
**(Cifras en quetzales)**

AÑO	INVERSION	BENEFICIOS	FACTOR 55%	VAN
0.00	-164,874.00		1.0000	-164,874.00
1.00		92,696.00	0.6452	59,803.87
2.00		96,417.00	0.4162	40,131.95
3.00		99,309.00	0.2685	26,668.19
4.00		101,737.00	0.1732	17,625.93
5.00		101,652.00	0.1118	11,362.07
			VAN	-9,281.99

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS. segundo semestre

En el cuadro anterior se puede observar que al aplicar la tasa del 55%, se obtiene un valor actual neto negativo, se sustituirá en la fórmula de la tasa interna de retorno.

#### 4.8.5 Relación beneficio costo

“Esté método busca evaluar los ingresos y los costos, determina que cuando la relación da como resultado superior a la unidad, se considera favorable, porque demuestra que los ingresos que genera el proyecto son superiores a los costos que absorben sus operaciones”.<sup>6</sup>

Se presentará a continuación el flujo de efectivo actualizado, aplicando una tasa del 21% a los ingresos y costos.

**Cuadro 29**  
**Municipio de Totonicapán departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: Producción de repollo**  
**Flujo de fondos actualizado**  
**(Cifras en quetzales)**

AÑO	Ventas	Costos y Gastos Netos	FACTOR 21%	Ingresos	Costos
0		164,874	1	0.00	164,874.00
1	337,038	204,787	0.8264	278,528.20	169,235.98
2	337,038	199,395	0.683	230,196.95	136,186.79
3	337,038	195,203	0.5644	190,224.25	110,172.57
4	337,038	191,010	0.4665	157,228.23	89,106.17
5	337,038	191,010	0.3855	129,928.15	73,634.36
				986,105.78	743,209.86

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS. segundo semestre 2,004.

<sup>6</sup> Ibid. Pág. 55



## CONCLUSIONES

Con los resultados de la investigación de campo realizada sobre el tema de Comercialización y Organización Empresarial de la elaboración de tejidos típicos y el proyecto de producción de repollo se concluye lo siguiente:

1. La situación actual en el Municipio en cuanto a las actividades productivas, en mayor parte son artesanales y agrícolas, los cultivos que siembran son para el consumo y estacionales como: maíz, frijol y haba, lo que permite a los artesanos organizar su tiempo en ambas actividades y de esa forma elaborar artículos artesanales para comercializarlos y así poder obtener ingresos para sus hogares.
2. La mayoría de artesanos que se dedican a la elaboración de tejidos típicos entre los cuales están los delatales, manteles de tela típica y cortes típicos; estos últimos son los que elaboran la mayor parte de artesanos del Municipio. En esta actividad se carece de asistencia financiera, debido a que no cuentan con los requisitos necesarios que solicitan las entidades financieras.
3. La comercialización de tejidos típicos se realizan en el Departamento de Totonicapán y el municipio de Salcajá departamento de Quetzaltenango; esta es una de las razones por las cuales el producto no se extiende hacia otros mercados.
4. La falta de organización por parte de los artesanos que se dedican a la elaboración de cortes típicos les limita obtener beneficios en la comercialización y mejorar la producción.

5. Las condiciones agronómicas y el clima del municipio de Totonicapán son adecuadas para poder realizar el proyecto de producción de repollo y crear una organización agrícola donde se pueda comercializar formalmente la producción.
  
6. La falta de conocimientos administrativos limitan a los agricultores ha unirse y conformar una organización productiva donde se cuente con lineamientos establecidos.

## RECOMENDACIONES

Seguido de las conclusiones efectuadas se recomienda lo siguiente:

1. Que los habitantes del Municipio que se dedican a realizar las actividades artesanales y agrícolas conformen una organización formal tipo Comité para ambas .
2. Que los artesanos se organicen en un Comité con la finalidad de obtener financiamiento por parte de las instituciones que se dedican a prestar este servicio.
3. Que el Comité propuesto expanda las fronteras de la comercialización de los cortes típicos hacia toda la zona de occidente del país para poder captar nuevos intermediarios.
4. Que el Comité propuesto de artesanos desarrolle actividades encaminadas a compartir las técnicas para realizar tejidos típicos, para unificar un proceso que les permita innovar los diseños.
5. Que las personas interesadas en el proyecto agrícola de repollo pongan en marcha la propuesta del mismo, debido a que muestra tener resultados de rentabilidad satisfactorios.
6. Que el Comité Agrícola de Repollo Nimasac utilice los manuales de organización y de normas y procedimientos para lograr obtener eficiencia dentro del mismo.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARMSTRONG, MICHAEL. Gerencia de Recursos Humanos. Editorial Legis. Colombia 1,991. Páginas 266.
2. BANCO DE GUATEMALA. Producción, Importaciones y Exportaciones de repollo. Guatemala, 2,004. Página 1.
3. DUARTE CORDÓN, JULIO CÉSAR. Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos. Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala 2,000 Páginas 86.
4. FRANKLIN FINCOWSKY, ENRRIQUE BENJAMÍN. Organización de Empresas. Edición\_Mc Gran Hill segunda Edición. México 2003. Páginas 365.
5. GUDIEL VÍCTOR MANUEL, Manual Agrícola Superb, sexta Edición Guatemala. Paginas. 393.
6. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. XI Censo Nacional de Población y VI de habitación. (CD-Rom) Guatemala. Consultado en noviembre y diciembre de 2,004.
7. INSTITUO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. IV Censo Nacional Agropecuario (CD-Rom). Consultado en noviembre y diciembre de 2,004..
8. INSTITUTO DE NUTRICIÓN PARA CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ –INCAP-. 1998. Guías alimentarias para Guatemala: Los siete pasos para una alimentación sana. (en línea). Guatemala. Consultado 10 de septiembre de 2,004. Disponible en: <http://www.bvssan.Incap.Org.gt/bvs-ap/E/publica/docs/guias.htm>

9. MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN. Diagnóstico Agrícola Municipal del Municipio de Totonicapán. Guatemala, 2,002. Páginas 84.

10. PASTORAL SOCIAL SAN MIGUEL ARCÁNGEL, Diagnóstico Rural Participativo del Municipio de Totonicapán. Totonicapán, 1,999. Páginas 139.

11. RABASA ASEJO, B Y MA R. GARCÍA TOUS. Diccionario Maketing. Edición Pirámide segunda Edición. Madrid 1981. Páginas 148.

***Anexos***

## ÍNDICE DE ANEXOS

### NÚMERO DE ANEXOS

### CONTENIDO

ANEXO I

Manual De Organización

ANEXO II

Manual de normas y procedimientos

ANEXO III

Plan de Marketing

ANEXO IV

Instrumentos Administrativos

ANEXO V

Gastos de organización

## ÍNDICE

I.	ANTECEDENTES	2
II.	ASPECTOS GENERALES DEL COMITÉ	3
III.	OBJETIVOS	4
IV.	PROPÓSITOS DEL MANUAL	5
V.	APROBACIÓN	6
VI.	COMPO DE APLICACIÓN	7
	DISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN	10
	DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y PUESTOS	
	Descripción del cargo de Presidente	11
	Descripción del cargo de Vicepresidente	12
	Descripción del cargo de Tesorero	13
	Descripción del cargo de Secretario	14
	Descripción del puesto del Administrador	15
	Descripción del puesto del Encargado de producción	16
	Descripción del puesto del Encargado de comercialización	17
	Descripción del puesto de Agricultores (jornaleros)	18

# ***Anexo I***

# ***MANUAL DE ORGANIZACIÓN***



## **MANUAL DE ORGANIZACIÓN COMITÉ AGRÍCOLA DE REPOLLO NIMASAC – TOTONICAPAN**

### **INTRODUCCIÓN**

El fin primordial del Manual de Organización, es lograr un mejor desarrollo en la consecución de los objetivos que persigue el Comité.

Este instrumento administrativo, tiene la finalidad de servir de guía en la aplicación práctica de las funciones que deberá desarrollar cada uno de los miembros de la estructura orgánica y administrativa del Comité.

Se describen las funciones y atribuciones de cada puesto de trabajo de los miembros del Comité, de esta forma mejorar y ordenar el rendimiento de cada integrante.

Al establecerse las funciones y cargos de cada puesto de trabajo, se aprovecha la especialización y se obtiene una mayor eficiencia en las funciones que cada uno deberá desarrollar.



## **I. ATECEDENTES**

El proyecto se crea con el fin de garantizar a los miembros una entidad u organización con el objetivo de producir y comercializar repollo para lo cual fue necesario; y obtener beneficios legales como lo es la conformación de un Comité.



## II. ASPECTOS GENERALES DELCOMITÉ

Para hacer efectiva la personería jurídica del comité son necesario los siguientes aspectos legales:

Decreto Gubernativo número 2082 del Congreso de la República "Recaudación de Colecta entre el Público".

Constitución Política de la Republica en los Artículos 34 y 28

Código de comercio

Ley de impuesto sobre la renta

Ley del Instituto de Seguridad Social



### III. OBJETIVOS

Es muy importante formular los objetivos para el manual de organización, por lo que establecen los fines que se pretenden alcanzar dentro del Comité.

#### **General**

Implementar una organización adecuada con el propósito de reunir agricultores para garantizar una personería jurídica legal y obtener rendimientos de producción, programados en los cinco años de vida del proyecto.

#### **Específicos**

Integrar en forma adecuada los recursos humanos, físicos y financieros para el buen funcionamiento de la organización.

Dar a conocer el instrumento con que cuenta la organización.

Facilitar el conocimiento de la estructura del Comité a los integrantes del mismo.



## V. PROPÓSITO DEL MANUAL

El propósito del instrumento es dar a conocer las atribuciones de los cargos y puestos de trabajo necesarios para el funcionamiento dentro del Comité.

Definir el orden jerárquico en todos los niveles de la organización, con el objetivo de que las instrucciones sean comunicadas en forma adecuada.



## **VI. APROBACIÓN**

La aprobación del manual será efectuada por la Junta Directiva por ser el órgano de máxima autoridad del Comité y aplicar los lineamientos del Manual en el personal esté tipo de organización.



## **VII. CAMPO DE APLICACIÓN**

El manual de organización es instrumento administrativo, que se utilizará en el Comité Agrícola de Repollo Nimasac-Totonicapán, con la finalidad de dar a conocer las atribuciones de cada cargo y puesto de trabajo del mismo.



## Misión

*“proyectamos hacia el futuro, nos comprometemos a poder atender las demandas las demandas de los mercados de la Terminal de la zona cuatro, Cental de Mayoreo y Grupo La Fragua, ha producir repollos con debidos estándares de calidad para vender es su totalidad la producción.*

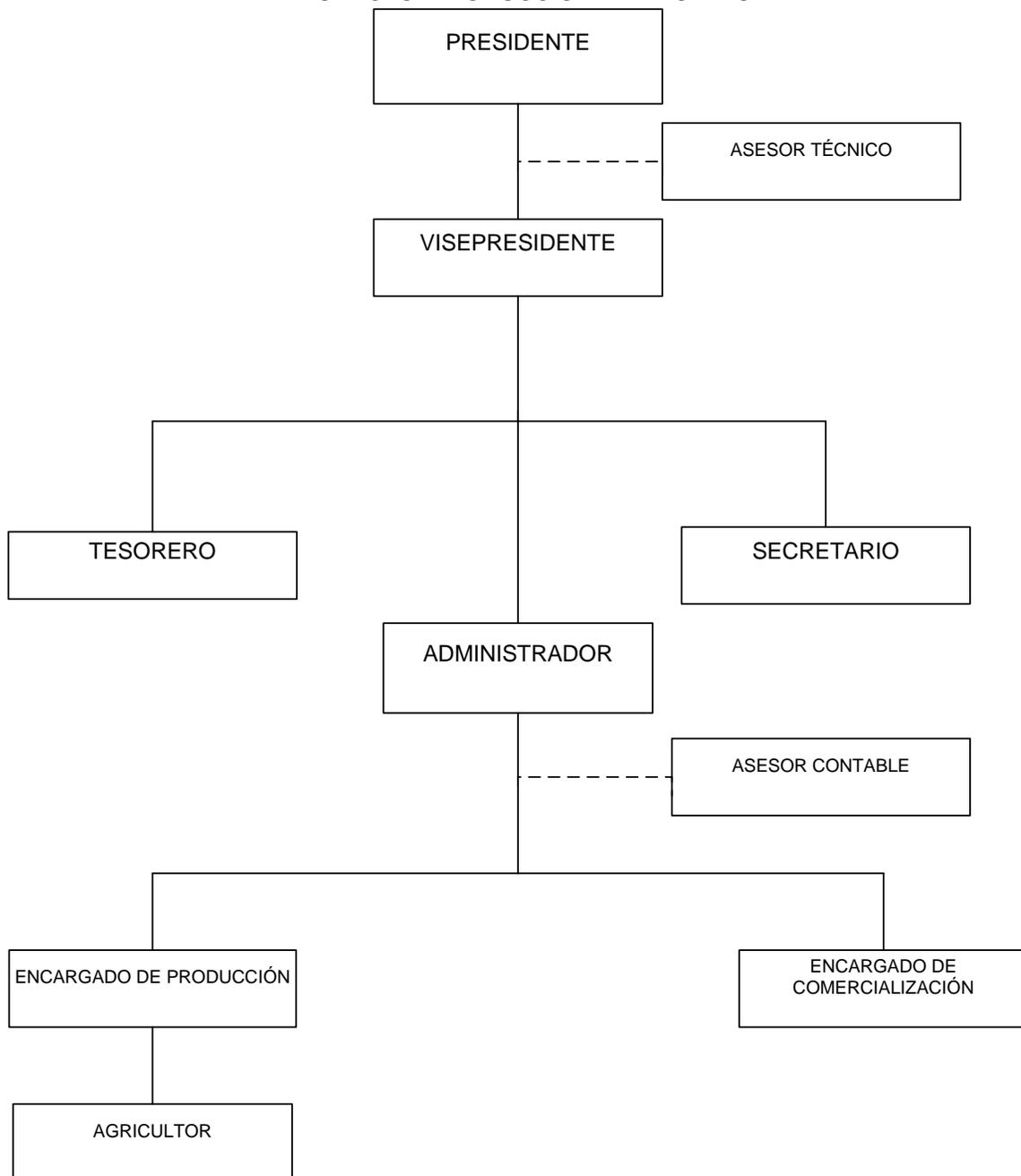


# Visión

*“Convertirnos en los mayores productores de repollo a nivel nacional y ofrecer cosechas que satisfagan a los mercados”*



**ORGANIGRAMA NOMINAL  
COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC-  
MUNICIPIO DE TONONICAPÁN, DEPARTAMENTO DE TONONICAPÁN  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE REOLLO**



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



		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TOTONICAPÁN TOTONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción del Cargo</b>  <b>Vice-Presidente</b>	<b>Fecha:</b> <b>25-02-2,004</b>	<b>Hoja</b> <b>2 de 8</b>	
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b> <b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b> <b>Subalternos</b>			<b>Junta Directiva</b> <b>Presidente</b> <b>Administrador, encargados de</b> <b>Departamentos</b>	<b>Código 01-01</b> <b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>
<b>II. DESCRIPCIÓN</b>				
Naturaleza:	Es un puesto de carácter directivo, comparte responsabilidades con el presidente y en caso de faltar el asume cargo temporal para dirigir y coordinar administrativa las actividades programadas.			
Relación de trabajo	Deberá mantener estrecha relación con el administrador, con los departamentos de comercialización, producción y compras.			
Autoridad	Delegar funciones, tareas o actividades en forma específica al administrador y departamentos de comercialización, producción y compras			
Responsabilidad	Es conjunta con la Junta Directiva, para la consecución de los objetivos y metas.			
<b>III ESPECIFICACIÓN DEL CARGO</b>				
Educación	Graduado de bachiller u otro.			
Experiencia	Tener conocimiento del funcionamiento de producción y Comercialización de verduras.			
Habilidades y destrezas	Poseer don de mando, responsabilidad, puntualidad y liderazgo			
<b>IV OTROS</b>				
y	Ser honrado, pertenecer al Comité, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa  residir en la comunidad.			

		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TONICAPÁN</b> <b>TONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción del Cargo</b>  <b>Tesorero</b>	<b>Fecha:</b> <b>25-02-2,004</b>	<b>Hoja</b> <b>3 de 8</b>	
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>			<b>Código 01-01</b>	
<b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b> <b>Subalternos</b>	<b>Junta Directiva</b> <b>Vicepresidente</b> <b>Ninguno</b>	<b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>		
<b>II. DESCRIPCIÓN</b>				
Naturaleza:	Es un puesto de carácter administrativo, eminentemente financiero, en donde se llevará el control de libros, facturas y aportaciones de cada miembro.			
Relación de trabajo	Deberá mantener relación con los miembros de la Junta Directiva y el Administrador.			
Autoridad	Contará con vos y voto para las disposiciones emanadas de Junta Directiva.			
Responsabilidad	Es responsable de las aportaciones de cada miembro y del manejo de los recursos financieros de la misma.			
<b>III ESPECIFICACIÓN DEL CARGO</b>				
Educación	Graduado de Perito Contador.			
Experiencia	Haber laborado en el departamento de contabilidad de un Comité de comercializadora de verduras, como mínimo tres Años.			
Habilidades y destrezas	Poseer habilidades numéricas, don de mando y responsabilidad.			
<b>IV OTROS</b>				
Ser honrado, ser miembro del Comité, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa y residir en la comunidad.				

		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TOTONICAPÁN TOTONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción del Cargo</b>  <b>Secretario</b>	<b>Fecha:</b> <b>25-02-2,004</b>	<b>Hoja</b> <b>4 de 8</b>	
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>				<b>Código 01-01</b>
<b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b> <b>Subalternos</b>	<b>Junta Directiva</b> <b>Administrador</b> <b>Ninguno</b>	<b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>		
<b>II. DESCRIPCIÓN</b>				
Naturaleza:	Es un puesto de apoyo y control llevar una historia documentada de todas las actividades secretariales y de archivo realizadas dentro del Comité.			
Relación de trabajo	Deberá mantener estrecha relación con el administrador.			
Autoridad	Contará con vos y voto para las disposiciones emanadas de Junta Directiva			
Responsabilidad	Es conjunta con la Junta Directiva, para la consecución de los objetivos y metas. Informar del trabajo realizado y transcribir documentos relacionados al comité.			
<b>III ESPECIFICACIÓN DEL CARGO</b>				
Educación	Graduado Perito Contador o Secretaria Bilingue.			
Experiencia	Tener conocimiento en la elaboración de documentos dentro de un Comité de producción y comercialización de verduras.			
Habilidades y destrezas	Habilidad para escribir, control de archivo, responsabilidad Puntualidad.			
<b>IV OTROS</b>				
Ser honrado, ser miembro del Comité, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa y residir en la Comunidad				

		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TOTONICAPÁN TOTONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción del Puesto</b>  <b>Administrador</b>	<b>Fecha:</b> <b>25-02-2,004</b>	<b>Hoja</b> <b>5 de 8</b>	
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>			<b>Código 01-01</b>	
<b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b> <b>Subalternos</b>			<b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>	
<b>Administración</b> <b>Junta Directiva</b> <b>Departamentos de comercialización,</b> <b>Producción y comercialización.</b>				
<b>II. DESCRIPCIÓN</b>				
Naturaleza:	Es un puesto administrativo, su función principal es la ejecución del plan de trabajo mediante la aplicación de procesos administrativos, guía al personal con que se relaciona para alcanzar los objetivos.			
Relación de trabajo	Deberá mantener estrecha relación con todo lo administrativo, la Junta Directiva, los departamentos de comercialización y producción.			
Autoridad	Delegar funciones, tareas o actividades en forma específica de los departamentos de comercialización y producción.			
Responsabilidad	Control de bienes del Comité, proveer y suministrar los insumos necesarios para el funcionamiento de la organización.			
<b>III ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO</b>				
Educación	Ser graduado de perito contador.			
Experiencia	Tener conocimiento administrativos del funcionamiento de un de un Comité de producción y comercialización de verdura			
Habilidades y destrezas	Poseer habilidad numérica, don de mando, responsabilidad puntualidad y liderazgo.			
<b>IV OTROS</b>				
Ser honrado, responsable, ser integrante del Comité, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa y residir en la comunidad.				

		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TOTONICAPÁN TOTONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Manual de Organización</b>	<b>Descripción del Puesto Encargado/producción</b>	<b>Fecha: 25-02-2,004</b>	<b>Hoja 6 de 8</b>	
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>			<b>Código 01-01</b>	
<b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b> <b>Subalternos</b>		<b>Departamento de producción</b> <b>Administrador</b> <b>Agricultores</b>		<b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>
<b>II. DESCRIPCIÓN</b>				
Naturaleza:		El puesto consiste en controlar las materias primas utilizadas, el proceso de producción y cuidados en los cultivos.		
Relación de trabajo		Debe mantener estrecha relación con el administrador, con los departamentos de comercialización; además con el personal encargado del proceso agrícola.		
Autoridad		Delegar funciones, tareas o actividades en forma específica al personal agrícola.		
Responsabilidad		Tiene bajo su responsabilidad las herramientas e insumos que se utilizan en la producción, así como en las labores que realiza cada una de las personas que participan en el proceso productivo y la producción de plantas por su tamaño y calidad.		
<b>III ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO</b>				
<b>Educación</b>		Graduado a nivel medio de perito agrónomo.		
<b>Experiencia</b>		Tener conocimientos del proceso de producción de hortalizas.		
<b>Habilidades y destrezas</b>		Poseer don de mando, responsabilidad, puntualidad y liderazgo.		
<b>IV OTROS</b>				
		Ser honrado, responsable, pertenecer al Comité, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa y residir en la comunidad.		

		<b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TONICAPÁN TONICAPÁN, GUATEMALA</b>		<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Ubicación</b>	<b>Descripción del Puesto</b>	<b>Fecha:</b> 25-02-2,004	<b>Hoja</b> 7 de 8	
		<b>Encargado/comercialización</b>		
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>				
<b><u>I. IDENTIFICACIÓN</u></b>			<b>Código 01-01</b>	
<b>Ubicación administrativa</b> Inmediato Superior Subalternos	<b>Departamento de comercialización</b> Administrador Ninguno		<b>HECHO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra	
<b><u>II. DESCRIPCIÓN</u></b>				
Naturaleza:	Establecer el precio basándose en las condiciones del mercado (oferta y demanda) y buscar los mercados para el producto.			
Relación de trabajo	Deberá mantener estrecha relación con el administrador y el encargado de producción.			
Autoridad	En la venta del producto, delegar funciones en forma indirecta sobre el departamento de producción.			
Responsabilidad	Cumplir con los s objetivos y metas, respecto a la comercialización del producto; así como su distribución, en busca de los canales más adecuados para poder comercializar la producción a un precio alto.			
<b><u>III ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO</u></b>				
Educación	Graduado a nivel medio de perito en mercadotecnia.			
Experiencia	Poseer experiencia mínima de dos años en comercialización de verduras.			
Habilidades y destrezas	Poseer fluidez de palabras y habilidad para hacer negocios, puntualidad y liderazgo.			
<b><u>IV OTROS</u></b>				
Ser vecino de la comunidad, honrado, pertenecer al Comité tener buenas relaciones humanas y capacidad de negociar.				

 <b>COMITÉ AGRÍCOLA NIMASAC. TOTONICAPÁN TOTONICAPÁN, GUATEMALA</b>			<b>REPOLLO DEL CAMPO</b>
<b>Ubicación</b>	<b>Descripción del Puesto</b> <b>Agricultor</b>	<b>Fecha:</b> <b>25-02-2,004</b>	<b>Hoja</b> <b>8 de 8</b>
<b>COMITÉ DE PRODUCTORES DE REPOLLO NIMASAC</b>			
<b><u>I. IDENTIFICACIÓN</u></b>			<b>Código 01-01</b>
<b>Ubicación administrativa</b> <b>Inmediato Superior</b>	<b>Producción</b> <b>Encargado de producción</b>	<b>HECHO POR:</b> <b>María Isabel</b> <b>Ordóñez Guerra</b>	
<b><u>II. DESCRIPCIÓN</u></b>			
Naturaleza:	Puesto operativo, encargado del cultivo del producto, cuidados de la siembra y recolección de la cosecha.		
Relación de trabajo	Deberá mantener estrecha relación con el encargado de producción.		
Responsabilidad	Mantenimiento de las plantaciones y calidad del producto.		
<b><u>III ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO</u></b>			
Educación	Saber leer y escribir y ser vecino de la comunidad		
Experiencia	Tener conocimiento de la agricultura, manejo de fertilizantes y plaguicidas		
Habilidades y destrezas	Habilidad en la siembra y cosecha de productos percederos.		
<b><u>IV OTROS</u></b>			
Ser honrado, pertenecer a la comunidad, tener buenas relaciones humanas, espíritu colaborador e iniciativa.			

# ***Anexo II***

***MANUAL DE NORMAS Y  
PROCEDIMIENTOS***

## ÍNDICE

I.	OBJETIVO GENERAL	2
II.	NORMAS GENERALES	3
III.	CAMPO DE APLICACIÓN	4
IV.	SIMBOLOGÍA UTILIZADA	5
	PROCEDIMIENTOS	
	Procedimiento de Repartición de utilidades	6 - 8
	Procedimiento de Compra de insumos	9 - 12
	Procedimiento de Venta de repollo	13 - 16



## **MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS COMITÉ AGRICOLA DE REPOLLO NIMASAC –TOTONICAPÁN**

### **INTRODUCCIÓN**

El presente manual contiene información relacionada con las actividades que se desarrollaran dentro del Comité y las disposiciones establecidas al respecto, serán de observancia general para todo el personal.

Este valioso instrumento de trabajo, establece los objetivos y normas de los procedimientos, así como la utilización de las gráficas correspondientes a las distintas actividades administrativas.

El manual de Normas y Procedimientos, es de suma importancia para cualquier organización, porque describe los procedimientos de trabajo más importantes que caracterizan a cada puesto y cargo de trabajo dentro del Comité

Es un instrumento administrativo contiene los tres principales procesos que se realizan dentro del Comité Agrícola Nimasac, siendo ellos: el proceso de repartición de utilidades

De los miembros, compras y comercialización.



## I. **Objetivo General**

Proveer a los miembros del Comité agrícola Nimasac Totonicapán, una guía técnica que los oriente de la manera más adecuada para realizar las tareas que lleven a cabo, así como el uso de procedimientos que les beneficiaran al ahorrar tiempo y esfuerzo.



## **II. Normas Generales**

Antes de poner en marcha el manual, deberá ser presentado ante la Junta Directiva para su aprobación, manifestando el objetivo y las ventajas que este proporciona.

De la misma forma deberá darse a conocer a todos los miembros del Comité.

Luego de dar a conocer el documento se entregará una copia de la misma a cada empleado quién firmará de recibido.

Cualquier modificación que se realice al contenido del manual deberá ser autorizado por el presidente y darse a conocer inmediatamente a los miembros del Comité.



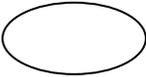
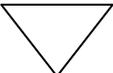
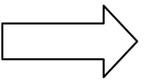
### **III. Campo de aplicación**

El Manual de Normas y Procedimientos se aplicará en el Comité Agrícola de Repollo Nimasac; será un valioso instrumento que permitirá hacer los principales procesos de manera eficiente y optimizar los recursos de la organización.

#### IV. Simbología utilizada

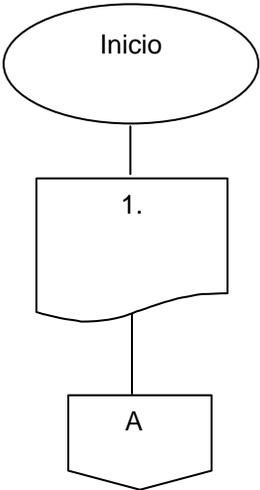
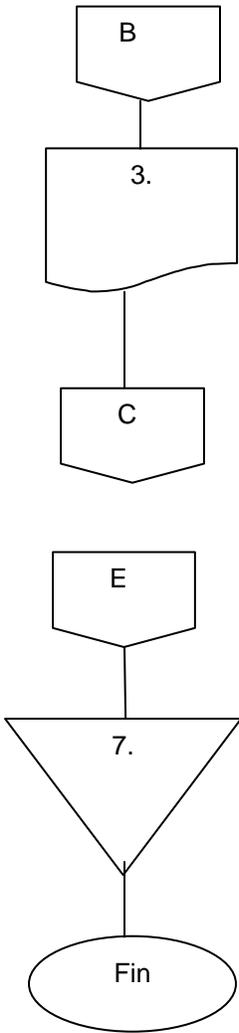
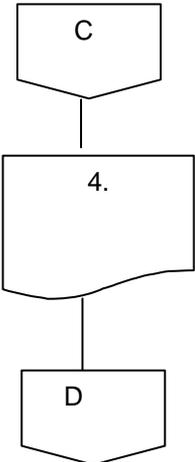
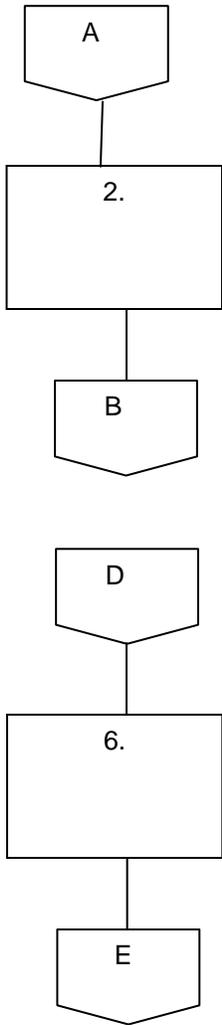
La elaboración de los procedimientos y diagramas de flujos propuestos para el comité, se basa en la nomenclatura de la simbología **ANSI** (American National Estándar Institute).

A continuación se describe la simbología empleada:

	<b>INICIO O FIN</b> Indica o el inicio o fin de un procedimiento
	<b>OPERACIÓN</b> Tiene lugar cuando se cambia intencionalmente un objeto en cualquiera de sus características físicas; es sinónimo de creación, cambio conocimiento o adicción.
	<b>INSPECCIÓN</b> Cuando reexamina y/o comprueba algo del trabajo ejecutado
	<b>DECISIÓN</b> Indica cuando debe tomarse una decisión entre dos opciones
	<b>CONECTOR</b> Indica que el proceso continuo en otra pagina, columna, etc.
	<b>ARCHIVO</b> Ocurre cuando se guarda algún documento
	<b>DOCUMENTO</b> Representa un documento, formulario, factura, etc.
	<b>TRANSPORTE</b> Se refiere al traslado de documentos u objetos de una actividad a otra o de un puesto a otro.

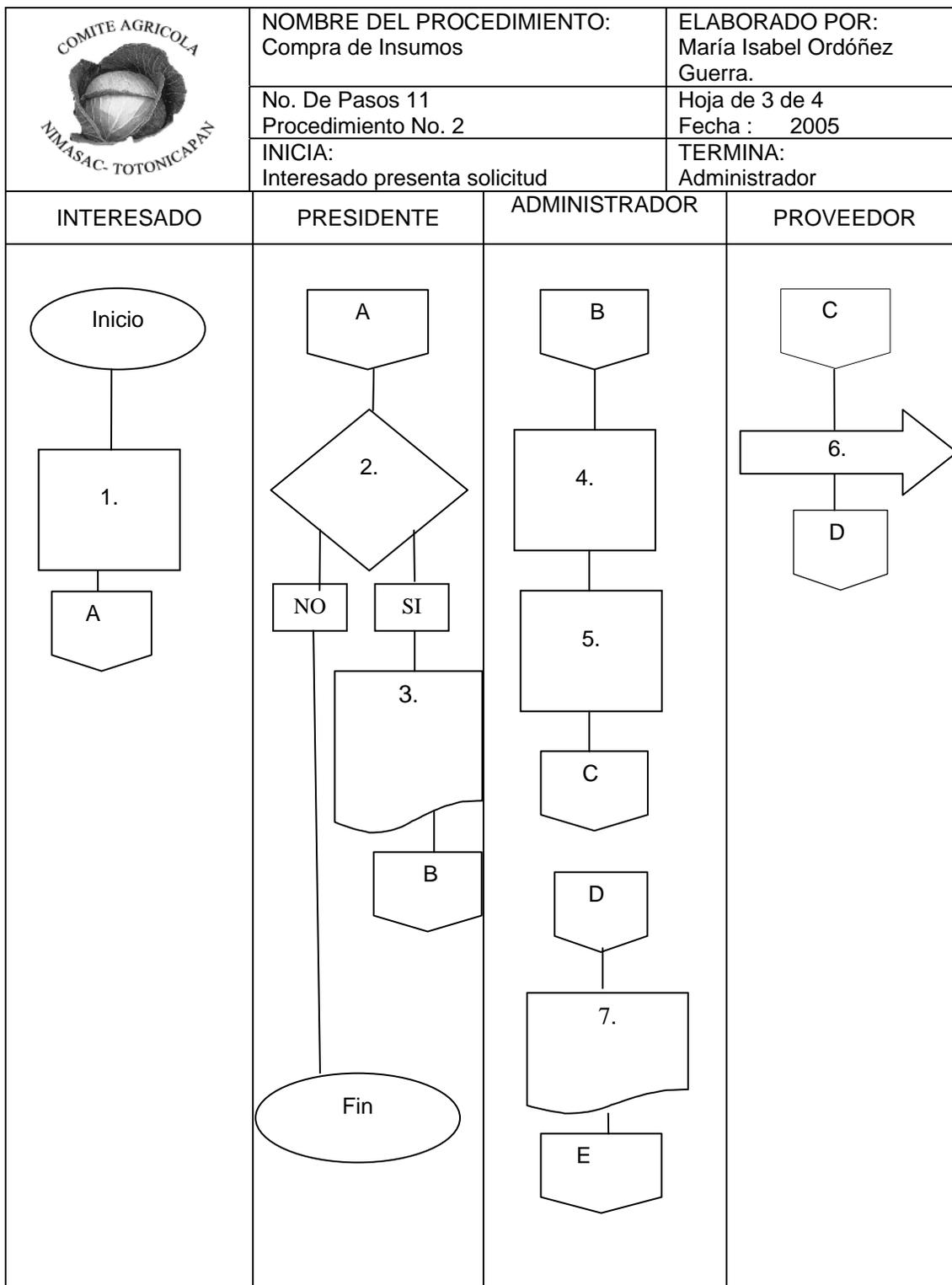
	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Repartición de utilidades	<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.
	Procedimiento No. 1 No. De Pasos 8	Hoja de 1 de 3 Fecha : 2005
	<b>INICIA:</b> Solicitante	<b>TERMINA:</b> Solicitante
<b>DEFINICION OBJETIVOS Y NORMAS</b>		
<p><b>Definición:</b></p> <p>Es un procedimiento importante en cual se reparten las utilidades a cada miembro del Comité cada año.</p> <p><b>Objetivos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevar un control de las utilidades obtenidas del Comité.</li> <li>- Repartir las ganancias entre los miembros del Comité.</li> <li>- Verificar el rendimiento del Comité a través de las ganancias.</li> </ul> <p><b>Normas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las utilidades serán repartidas en partes iguales proporcionales de conformidad que cada miembro aportó el capital de igual manera en partes iguales.</li> <li>- El porcentaje que se obtendrá cada miembro del Comité sobre la ganancia obtenida es del 9.09%</li> <li>- El presidente es el responsable de los recursos financieros ante los miembros que integran el Comité Agrícola de Repollo Nimasac.</li> <li>- Firma de recibido en caso de que el miembro del Comité no pueda leer y escribir deberá colocar su huella digital el documento donde haga constar que recibió su porcentaje de utilidad.</li> </ul>		

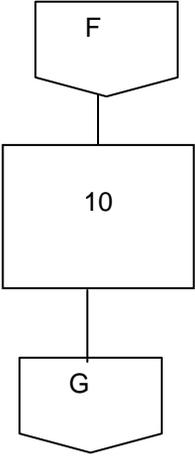
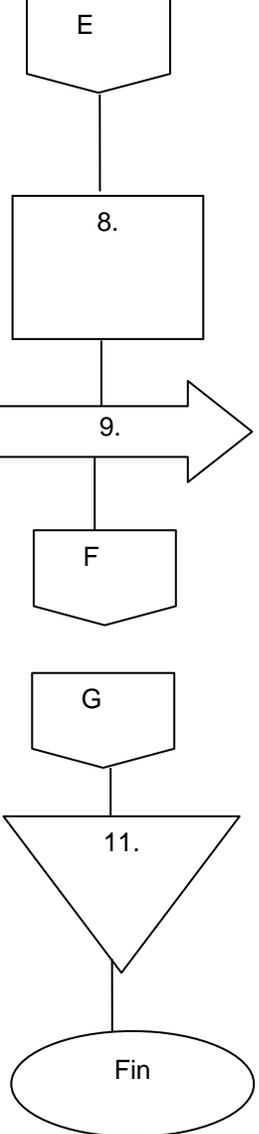
	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO</b> Repartición de utilidades		<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.
	Procedimiento No. 1 No. De Pasos 7		Hoja de 2 de 3 Fecha : 2005
	INICIA: Tesorero		TERMINA: Secretario
<b>U/ADMINISTRATIVA</b>	<b>PUESTO</b>	<b>No.</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Junta Directiva	Tesorero	1	Presenta Estados Financieros
	Integrante del Comité	2	Ve Estados Financieros
Junta Directiva	Secretario	3	Redacta acta de acuerdo con a los puntos de cómo se encuentran los Estados Financieros y como se repartirán las utilidades a los miembros del Comité.
Junta Directiva	Presidente	4	Firma acta
		5	Hace entrega cheque a miembro
	Integrante del Comité	6	Recibe cheque y firma baucher
	Secretario	7	Archiva baucher firmado

	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Repartición de utilidades.		<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.	
	No. De Pasos 7 Procedimiento No.1		Hoja de 3 de 3 Fecha : 2005	
	<b>INICIA:</b> Tesorero		<b>TERMINA:</b> Secretario	
<b>TESORERO</b>	<b>SECRETARIO</b>	<b>PRESIDENTE</b>	<b>INTEGRANTE DEL COMITÉ</b>	
				

	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Compra de Insumos	<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.
	<b>No. De Pasos 11</b> Procedimiento No. 2	Hoja de 1 de 4 Fecha : 2005
	<b>INICIA:</b> Interesado presenta solicitud	<b>TERMINA:</b> El interesado recibe lo solicitado
<b>DEFINICIÓN, OBJETIVOS Y NORMAS</b>		
<p><b>Definición:</b></p> <p>Conjunto de actividades por medio de las cuales se solicita la compra de materiales e insumos necesarios para poder cubrir los requerimientos solicitados por las unidades administrativas de la organización.</p> <p><b>Objetivos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agilizar el trámite de compra.</li> <li>- Centralizar las compras de materiales en una sola persona</li> <li>- Reducir costos de operación.</li> </ul> <p><b>Normas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toda compra se autorizará siempre y cuando tenga su respectiva orden de compra.</li> <li>- Toda orden deberá estar firmada por el administrador.</li> <li>- Todas las compras que excedan de Q 1,500.00 deberán ser aprobadas por Junta Directiva, además se debe presentar la cotización del proveedor a quién se adjudicará la compra.</li> </ul>		

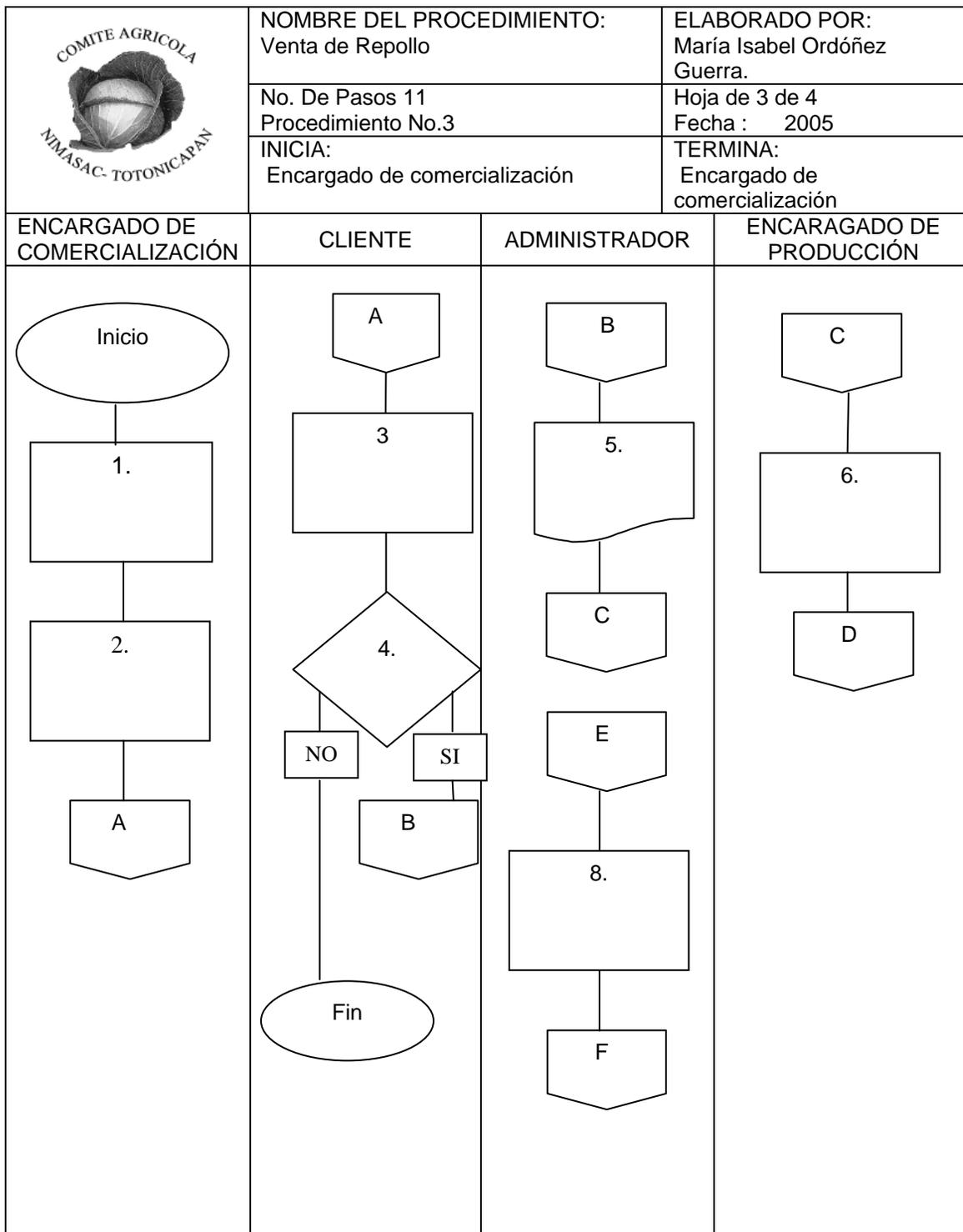
	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Compra de Insumos		<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.
	<b>No. De Pasos 11</b> Procedimiento No. 2		Hoja de 2 de 4 Fecha : 2005
	<b>INICIA:</b> Interesado presenta solicitud		<b>TERMINA:</b> El interesado recibe lo solicitado
<b>UNIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>No.</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Junta Directiva	Interesado en materiales  Presidente	01	Presenta requisición de materiales debidamente llena en original y copia al jefe inmediato.
		02	Evalúa si es necesaria la compra. Si es necesario, firma la autorización, de no ser necesario, rechaza la solicitud, fin del proceso.
Administración	Administrador	03	Emite orden de compra y traslada al encargado de compras.
		04	Procede a cotizar, como mínimo tres cotizaciones de distintos lugares, con el propósito de obtener mejores precios.
		05	Analiza cotización Realiza el pedido de materiales al establecimiento seleccionado.
Administración	Proveedor Administrador	06	Lleva los materiales al comité
		07	Firma el envío y la factura del proveedor, como constancia de recibido a conformidad.
		08	Recibe los materiales.
Administración	Interesado Administrador	09	Distribuye los materiales al interesado.
		10	Recibe lo solicitado.
		11	Archiva la copia de orden de compra y original de factura, las que servirán como constancia de pago.

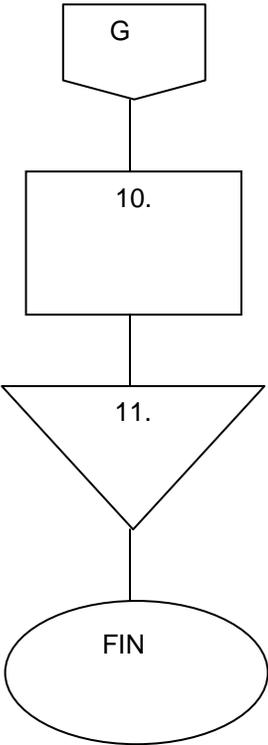
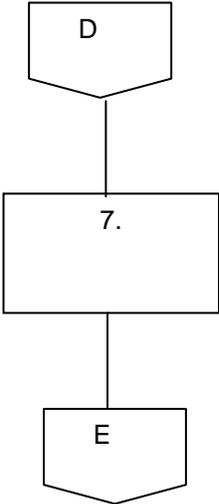
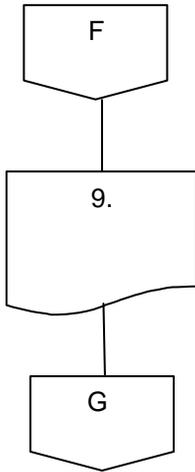


	<b>OMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Compra de Insumos		<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.
	No. De Pasos 11 Procedimiento No. 2		Hoja de 4 de 4 Fecha : 2005
	<b>INICIA:</b> Interesado presenta solicitud		<b>TERMINA:</b> Administrador
<b>INTERESADO</b>	<b>PRESIDENTE</b>	<b>ADMINISTRADOR</b>	<b>PROVEEDOR</b>
			

	NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Venta de Repollo	ELABORADO POR: María Isabel Ordóñez Guerra.
	No. De Pasos 11 Procedimiento No.3	Hoja de 1 de 4 Fecha : 2005
	INICIA: Encargado de comercialización	TERMINA: Encargado de comercialización
<b>DEFINICIÓN OBJETIVOS Y NORMAS</b>		
<p><b>Definición:</b></p> <p>Es una actividad efectuada por el encargado de comercialización del Comité , para lograr vender la producción a precios altos en el mercado</p> <p><b>Objetivos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrecer a los clientes un producto que llene las necesidades de calidad, lugar, tiempo y espacio.</li> <li>- Contar con un procedimiento sencillo y rápido para dar una adecuada atención a los clientes.</li> </ul> <p><b>Normas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De preferencia las ventas deben hacerse al contado.</li> <li>- Para llevar a cabo la venta esta deberá ser autorizada</li> </ul>		

	NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Venta de Repollo		ELABORADO POR: María Isabel Ordóñez Guerra.
	No. De Pasos 11 Procedimiento No.3		Hoja de 2 de 4 Fecha : 2005
	INICIA: Encargado de comercialización		TERMINA: Encargado de comercialización
UNIDAD	RESPONSABLE	No.	ACTIVIDAD
Comercialización	Encargado de comercialización	01	Emisión de listado de precios
		02	
		03	Realiza contactos con posibles compradores, concertando citas para entrevistas de negocios.
		04	Realiza presentación y demostración del producto.
Administración	Administrador	05	El cliente decide si compra o no. Si compra, se procede a emitir una factura- pro forma con el propósito de asegurar el negocio.
Producción	Encargado de producción	06	
Administración	Cliente	07	Si no compra, amablemente se le agradece al cliente por su atención.
		08	
Comercialización	Encargado de comercialización	09	Recibe factura- proforma y aprueba la negociación.
		10	Prepara pedido y lo envía.
		11	Recibe producto y factura, y firma de haber recibido de conformidad.
			Recibe pago de la mercadería y emite factura



	<b>NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:</b> Venta de Repollo		<b>ELABORADO POR:</b> María Isabel Ordóñez Guerra.	
	<b>No. De Pasos 11</b> Procedimiento No.3		Hoja de 4 de 4 Fecha : 2005	
	<b>INICIA:</b> Encargado de comercialización		<b>TERMINA:</b> Encargado de comercialización	
<b>ENCARGADO DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>CLIENTE</b>	<b>ADMINISTRADOR</b>	<b>ENCARAGADO DE PRODUCCIÓN</b>	
				

# *Anexo III*

# ***PLAN DE MARKETING***

## ÍNDICE

1.	Análisis de la situación	1
1.1	Análisis del mercado	1
2.	Mercados competitivos y ventajas competitivas	2
2.1	Segmento de mercado	3
2.2	Características de clasificación	3
2.3	Medición del mercado	4
3	Análisis de rentabilidad y productividad	4
3.1	Producción	4
3.2	Fijación de precios	7
3.3	Rentabilidad	7
4.	Objetivos del plan	8
4.1	Objetivos corporativos	8
4.2	Objetivos de participación	8
4.3	Objetivos de rentabilidad	9
5.	Estrategias	9
	PLAN DE ACCIÓN	11

## **PLAN DE MARKETING**

Es un instrumento que permite establecer con anticipación las diversas actividades para el siguiente año con la finalidad de integrar los objetivos, metas y presupuestos para su realización.

En el proyecto reproducción de repollo es necesario realizarlo, con el objetivo de conocer la forma como se comercializará el producto a través de la siguiente manera.

### **1. Análisis de la situación**

El análisis de situación comprende los aspectos necesarios para poder llegar a establecer la situación a través de:

#### **1.1 Análisis del mercado**

Esté estudio permite establecer de una forma clara el mercado meta sus características y estilo de vida.

##### **- Mercado relevante**

Satisfacer las necesidades alimenticias de la población en general.

##### **- Definición del mercado relevante**

El repollo es un producto agrícola que satisface las necesidades alimenticias del ser humano; debido a que tiene un alto grado de componentes nutritivos necesarios para el cuerpo de cada persona.

##### **- Análisis de la demanda primaria**

La demanda primaria está conformada por los comerciantes de verduras de los mercados de la Terminal de la zona cuatro, Central de Mayoreo de la zona 12 y

el Grupo La Fragua; quienes compran el producto con el objetivo de comercializarlo a nivel nacional a través de diferentes compradores que visiten los puntos de venta antes mencionados.

- Análisis de la demanda selectiva

El repollo que se comercializará es tipo boy gren es un repollo de calidad, de un tamaño de cinco a siete libras de peso, con resistentes hojas. Este tipo de repollo cumple con las exigencias de la mayoría de los consumidores.

- Definir los segmentos de mercado

Ventas de verduras situadas en la terminal de la zona cuatro y la Central de Mayoreo de la zona 12. Así también los encargados de compras del Grupo La Fragua.

- Evaluar la competencia

La competencia está conformada por los productores de repollo de los departamentos de Chimaltenango, Quetzaltenango y Sololá, para lo cual se investigó en el mercado de la Terminal de la zona cuatro y la Central de Mayoreo llegan a vender su producción en época de cosecha ( en invierno). Para este proyecto se realizó la investigación en Ministerio de Agricultura y Ganadería, donde se determinó que época del año existe escasez de repollo con base a esta información se realizó el proyecto de repollo con la implementación de un sistema de riego en la época de verano.

- Definir el mercado objetivo

Los mayoristas son las personas dedicadas a la comercialización de repollos de los mercados de Terminal de la zona cuatro y La Central de Mayoreo de zona 12. Los minoristas para el proyecto son los encargados de compras de del Grupo La Fragua.

## **2. Mercados objetivos y ventaja competitiva**

Para establecer el mercado objetivo fue necesario realizarlo a través de la observación y guías de entrevista dirigidas a los intermediarios.

### **2.1 Segmento de mercado**

El segmento de mercado que estima para el proyecto son los comerciantes de intermediarios de los mercados la Terminal de la zona cuatro y La central de Mayoreo además los encargados de compras del grupo la Fragua.

#### **- Medidas de comportamiento de compra**

Según entrevistas efectuadas, existen 28 ventas de repollo en la Terminal de la zona cuatro y 45 galpones donde se vende repollo en la Central de Mayoreo, que compran un aproximado de 300 a 400 redes diarias; y el grupo la Fragua compra 19,000 a 20,000 unidades mensuales.

La búsqueda de necesidades del segmento de mercado estimado es en todos los meses del año; según la guía de entrevista efectuada a los intermediarios mayoristas indican que el producto es escaso en época seca o de verano, además es un motivo por el cual el repollo sube de precio y se tiene una mayor demanda. Para el proyecto se estima efectuar dos cosechas: la primera en el mes de marzo y la segunda en el mes de octubre, con el objetivo de poder introducir en la producción a precios favorables a los mercados antes mencionados.

### **2.2 Características de clasificación**

Para efectos ésta clasificación se hará desde las siguientes características:

#### **Geográfica**

- País: Guatemala

#### **Demográficas**

- Sexo: Femenino y masculino

Estilo de vida

- Ejecutivos de compras y comerciantes de los mercados La Terminal y Central de Mayoreo.

### **2.3 Medición del mercado**

Se estima una participación en el mercado local del 1.21 del cual un 90% se venderá a los intermediarios mayoristas y 10% al intermediario minorista.

### **3. Análisis de productividad y rentabilidad**

El análisis de producción está relacionado, por lo cual es necesario analizar la productividad de la siguiente forma.

#### **3.1 Producción**

Para efectuar el proyecto se planea obtener dos cosechas de repollos, la primera en marzo y la segunda en octubre; de acuerdo a la investigaciones efectuadas en los mercados donde se pretende impulsar el producto, estos meses alcanza precios favorable, debido a que en época seca o de verano la producción nacional disminuye porque no todos los agricultores dedicados a la siembra de éste producto cuenta con sistemas de riego, lo cual es favorable para el proyecto.

Se planea sembrar en la primera semana de enero de enero 76 unidades, con la finalidad de obtener muestras para los intermediarios, luego a la semana siguiente se sembrarán 28,800 unidades que equivale a 2,618 redes la que estarán disponibles para la venta en la primera quincena de marzo; en la tercera semana de enero se sembrarán 35,124 unidades que equivale a 3,193 redes la que se cosecharán en la tercera semana de marzo. La segunda cosecha se planea sembrar 76 muestras en la primera semana del mes de agosto para cosecharlas la primera semana de octubre, y luego en la segunda semana de



**Anexo 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Plan de siembra y cosecha**

FECHA	UNIDADES	EN REDES	DESTINO
1 al 5 de marzo	76	7	Muestras para los mayorista y minorista
Primera quincena de marzo	7200	655	Terminal Zona 4
Total	21,600	1,963	Central de Mayoreo
	28,876	2,625	
Segunda quincena de marzo	10,320	939	Terminal Zona 4
Total	18,408	1,673	Central de Mayoreo
	6,396	581	Grupo la Fragua
	35,124	3,193	
1 al 5 octubre	76	7	Muestras para los mayorista y minorista
Primera quincena de octubre	7200	655	Terminal Zona 4
Total	21,600	1,963	Central de Mayoreo
	28,876	2,625	
Segunda quincena de octubre	10,320	939	Terminal Zona 4
Total	18,408	1,673	Central de Mayoreo
	6,396	581	Grupo la Fragua
	35,124	3,193	
Total de la producción	128,000		

### 3.2 Fijación de precios

Para efectuar este programa fue necesario investigar los precios de mercado, debido a que el repollo tiene precios variables, según la época y mes no se pudo establecer un precio determinado.

De acuerdo con la investigación de precios que se realizó en el mercado, es necesario establecer un precio promedio de Q 29.00 la red, ya que el repollo tiene precios variados cada mes.

### 3.3 Rentabilidad

Para efectuar el análisis de rentabilidad es necesario conocer los costos fijos y variables en que incurren en la producción y la cantidad de producto se tendrá disponible para la venta.

**Anexo 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Costos fijos y variables**  
**Proyecto de producción de repollo**

<b><u>Costos fijos</u></b>	
Costos de producción	159,698.00
<b>Total</b>	<b>159,698.00</b>
<b><u>Costos Variables</u></b>	
	46,693.00
<b>Total</b>	<b>46,693.00</b>

Los costos totales que incurren en la producción de repollos ascienden a la cantidad de Q 206,391.00 lo que es necesario para la producción de 128,000 repollos, para efectos del estado financiero se estimará la venta de 127,996 repollos lo que equivale a 11,636 redes de 11 unidades, por lo que se tiene planeado entregar 154 muestras del producto, con el objetivo de dar a conocer el producto.

El valor total de las ventas es de Q 337,038 a continuación se presenta el resumen del estado de situación del año 2,005 para el proyecto de de producción de repollo.

**Anexo 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Estado de Resultados**  
**Período del 01 al 31 de diciembre del año: 2005**  
**(Cifras en Quetzales)**

Ventas	337,038.00
(-)Costos Variables	<u>52,544.00</u>
Ganancia bruta en Ventas	284294.00
(-)Costos fijos	<u>156,698.00</u>
Ganancia antes de ISR	127,596.00
Impuesto Sobre la Renta	<u>39,555.00</u>
Utilidad neta	<u><u>88,041.00</u></u>

#### **4. Objetivos del plan**

Son las metas que se pretenden alcanzar en cuanto a la comercialización del producto.

##### **4.1 Objetivo corporativo**

Alcanzar la productividad en todos los unidades que conforman el Comité Agrícola de Repollo Nimasac, generando el aprovechamiento de de cada uno de los recursos existentes, alcanzando la eficacia y calidad en la producción de repollo.

##### **4.2 Objetivos de participación**

- Captar el 1.21% del mercado nacional utilizando estrategias y mecanismos para poder comercializar el producto.

- Dar a conocer el producto por medio de entrega de cartas y muestras de repollo en las visitas a los intermediarios.
- Obtener una amplia cartera de clientes.

#### **4.3 Objetivo de rentabilidad**

- Obtener un porcentaje del 51% de rentabilidad de la producción de repollo el primer año.

### **5 Estrategias**

Es necesario utilizar las siguientes estrategias para poder llegar alcanzar los objetivos.

Por medio de la integración de recurso humano necesario será posible producir 128,000 repollos al año, los que serán plantados y cosechados para ser vendidos en el mercado nacional como un producto de calidad.

La forma de dar a conocer el producto será por medio de entrega de cartas donde se especificará las características del producto, fechas en que se ofrecerá para la venta el repollo; además se entregará una muestra del producto para dar a conocer el producto, esto se realizará con dos semanas de anticipación para poder obtener una cartera de clientes y poderlos contactar para efectuar la venta.

Respecto al intermediario minorista, que está conformado por el Grupo La Fragua, será necesario entregar muestras, carta donde se especifique todo del producto; luego los encargados de compras enviarán personas especializadas en realizar análisis fitosanitario para comprobar si la plantación está contaminada, si el resultado es negativo se procede al cuarto día vía telefónica al proceso de negociación.

El encargo de compras contactará los servicios de camiones fleteros luego de que el encargado de comercialización realice las actividades antes

planeadas con la finalidad de prever los servicios de transporte para el día de entrega del producto.

Se les informará a las personas que presten el servicio de transporte que deben de presentarse a las instalaciones del Comité a las cinco de la mañana, para poder cargar el producto en dos horas y luego salir hacia los destinos de ventas en la Ciudad Capital.

La primera cosecha se cortará el 15 de marzo a partir de las ocho horas con el objetivo de concluir el proceso a 10 de la mañana, luego se procederá a limpiar los repollos y a clasificarlos y empacarlos en redes de material de pita de maguey con el propósito de tenerlos listo para el traslado.

El día siguiente de cada proceso de corte se trasladará el producto hacia los mercados de los intermediarios.

Los costos de las actividades anteriores se detallan en el plan de acción, para lo cual es necesario para prever con anticipación cada una.

**Anexo 3**  
**Municipio de Totonicapán, departamento de Totonicapán**  
**Proyecto: producción de repollo**  
**Plan de Acción**  
**Año: 2004**

Actividad	Estrategias	Responsable	Fecha	Costo
Iniciar la preparación de las muestras, para la primera cosecha	Dar a conocer el producto a los clientes	Encargado de Producción y Comercialización	01. Enero	Q49.84
Visitar los clientes de los mercados de la Terminal, Central de Mayoreo, y La Fragua. Esté costo esta incluido en el rubro de viáticos.	Entregar las cartas donde se describe el producto y a vez se entregan las primeras mestras	Encargado de Comercialización	15.Marzo	Q300.00
Pago de Comisiones de 5,811 redes de repollo de 11c/u , para lo cual se pagará el 1% de comisiones sobre ventas.	Motivar al Encargado de Comercialización	Administrador	16-29 Marzo	Q1,685.00
Iniciar la preparación de las muestras, para la segunda cosecha	Dar a conocer el producto a los clientes	Encargado de Producción y Comercialización	01. Agosto	Q49.84
Visitar los clientes de los mercados de la Terminal, Central de Mayoreo, y La Fragua. Esté costo esta incluido en el rubro de viáticos.	Entregar las cartas donde se describe el producto y a vez se entregan las primeras mestras	Encargado de Comercialización	15-Ago	Q300.00
Pago de Comisiones de 5,811 redes de repollo de 11c/u , para lo cual se pagará el 1% de comisiones sobre ventas.	Motivar al Encargado de Comercialización	Administrador	16-29 Octubre	Q1,685.00
Flete correspondiente al traslado de la producción de repollo.	Entrega de producción oportunamente	Administrador	Marzo- Octubre	Q12,600.00
Empaque de la producción de repollo.	Forma de presentación de la producción	Administrador	Marzo- Octubre	Q20,944.00
Total.				<u>Q37,613.68</u>

Nota: Todos los gastos anteriores se encuentran en el rubro comisiones sobre ventas y pertenecen a cada año de producción ecepto el de los viáticos, costo de las muestras, fletes, empaque el cual se encuentra contemplado en el Estado de Resultados ver cuadro 241 de esté documento.

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,004.

# *Anexo IV*

# **INSTRUMENTOS ADMINISTRATIVOS**



## SOLICITUD DE EMPLEO

Pegar  
fotografía

DEL CAMPO	COMITÉ AGRÍCOLA DE REPOLLO.		FECHA	
		día	mes	año

### Datos generales

Apellido paterno	Apellido materno	Primer nombre	Segundo nombre	
Edad	Nacionalidad	Cédula registro	orden	Extendida en
Dirección				Teléfono

### Características del puesto

Puesto solicitado	Experiencia	Horario disponible

### Escolaridad y otros conocimientos

Estudios	Último año cursado
Primaria	
Básico	
Diversificado	
Otro	

### Mencione las máquinas y equipo que puede utilizar

---



---

**Mencione lo últimos lugares donde usted ha trabajado empezando por el actual:**

Empresa: \_\_\_\_\_ Salario devengado: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha de inicio: \_\_\_\_\_ Fecha de salida: \_\_\_\_\_

Puesto: \_\_\_\_\_ Jefe inmediato: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Salario devengado: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha de inicio: \_\_\_\_\_ Fecha de salida: \_\_\_\_\_

Puesto: \_\_\_\_\_ Jefe inmediato: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Salario devengado: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha de inicio: \_\_\_\_\_ Fecha de salida: \_\_\_\_\_

Puesto: \_\_\_\_\_ Jefe inmediato: \_\_\_\_\_

**Detalle tres referencias personales de personas o empresas que le conozcan que no sean familiares:**

Nombres	Dirección	Teléfono	Empresa

En caso de ser contratado que salario le gustaría devengar: Q \_\_\_\_\_

Es negociable su propuesta: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma del solicitante



**COMITÉ AGRICOLA DE REPOLLO NIMASAC**

**CONTROL DE INSUMOS**

Guatemala \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ 2,005

Nombre \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_

Área \_\_\_\_\_

Cantidad solicitada	Descripción

\_\_\_\_\_

Firma interesado

\_\_\_\_\_

Vo. Bo.





**COMITÉ AGRICOLA DE REPOLLO NIMASAC**

**HOJA DE REQUERIMIENTOS**

Guatemala \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ 2,005

Nombre \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_

Área \_\_\_\_\_

Producto solicitado	Descripción	Cantidad

\_\_\_\_\_  
Firma interesado

\_\_\_\_\_  
Jefe Inmediato

\_\_\_\_\_  
Vo. Bo. de autorizado

# *Anexo V*

# ***GASTOS DE LA ORGANIZACIÓN***

**Anexo No. 5**  
**Comité agrícola de repollo Nimasac**  
**Proyecto : Producción de Repollo**  
**Gastos de Organización**

---

<b>Descripción</b>	<b>Valor en quetzales</b>
Servicios jurídicos para inscripción	3,850.00
Habilitación de libros de actas	330.00
Viáticos	400.00
Habilitación de libros (SAT)	100.00
Impresiones de factura y formas	320.00
<b>TOTAL</b>	<b>5,000.00</b>

---

Los servicios jurídicos se cobran en base al número de los integrantes que conforman el Comité, para este caso son 11 los miembros por lo tanto en el Acta de Constitución aparece el nombre de cada uno y tiene un costo de Q 350.00 para cada integrante; sumando un total por el servicio de Q3.850.00.