

MUNICIPIO DE SIBILIA
DEPARTAMENTO DE QUETZALTENANGO

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y
PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS”**

CRISTOBAL ANIBAL VELÁSQUEZ GARCÍA

TEMA GENERAL

**"DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES
PRODUCTIVAS Y PROPUESTAS DE INVERSIÓN"**

**MUNICIPIO DE SIBILIA
DEPARTAMENTO DE QUETZALTENANGO**

TEMA INDIVIDUAL

**"COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y
PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS"**

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

2,008

2,008

(C)

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

MUNICIPIO DE SIBILIA - VOLUMEN

2 – 59 – 75 – AE – 2008

Guatemala C.A

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

INFORME INDIVIDUAL

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y
PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS**

**MUNICIPIO DE SIBILIA
DEPARTAMENTO DE QUETZALTENANGO**

INFORME GENERAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al Comité Director

del

Ejercicio profesional Supervisado de

la Facultad de Ciencias Económicas

por

CRISTÓBAL ANÍBAL VELÁSQUEZ GARCÍA

previo a conferírseles el título de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala octubre 2,008

**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. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal Segundo:	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal Tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto:	S.B. Roselyn Jeanette Salgado Ico
Vocal Quinto:	P.C. José Abraham González Lemús

**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:	Emerson Benjamín Rodríguez Alvarado
Delegado Estudiantil Área de Auditoría:	Jorge Roberto Pineda Samayoa
Delegado Estudiantil Área de Administración:	Cristián Estuardo Mayen Batz



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

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 17 de octubre de 2008, según Acta No. 25-2008 Punto **SEXTO**, Inciso 6.8, subinciso 6.8.67 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título de **"COMERCIALIZACION Y ORGANIZACION EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS"**, municipio de Sibilia, departamento de Quetzaltenango.

Presentó

CRISTOBAL ANIBAL VELASQUEZ GARCIA

Para su graduación profesional como:

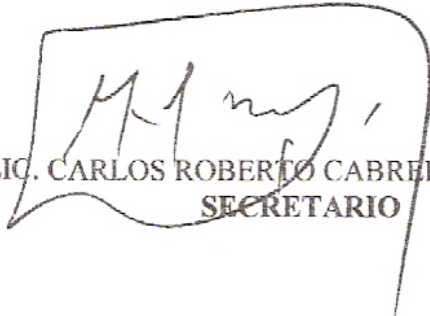
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

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

Se extiende la presente, en la ciudad de Guatemala, a treinta días del mes de octubre del año dos mil ocho.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



Ingrid


SUPERVISADO

DEDICATORIA

A DIOS: Gracias por haberme dado la sabiduría y oportunidad de culminar la carrera.

A MI ESPOSA: Olga verónica, por el apoyo y comprensión incondicional brindado en todo momento.

A MIS HIJOS: Glenda, Gerson, Carmen y Nelly.

A MIS PADRES: Claudio y Josefina de Jesús, por los sabios consejos

A MIS HERMANOS: Matías, Edgar, Consuelo, Ubaldo, Alfredo, Feliciano y Hilda.

A MIS AMIGOS: Gracias a todos por el apoyo brindado en todo momento.

A MIS COMPAÑEROS DE E.P.S: Gracias

Y A USTED: Que nos honra con su presencia en el presente acto.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

ÍNDICE

No.		Pág.
	INTRODUCCIÓN	i
	CAPÍTULO I	
	CARACTERÍSTICAS DEL MUNICIPIO DE SIBILIA	
1	MARCO GENERAL	1
1.1	CONTEXTO DEPARTAMENTAL	1
1.1.1	Antecedentes históricos	3
1.1.2	Características generales	3
1.1.3	Aspectos geográficos	3
1.1.3.1	Localización y extensión territorial	3
1.1.4	Condiciones climatológicas	4
1.1.4.1	Orografía	4
1.1.5	Sitios históricos	4
1.1.6	Aspectos culturales, educativos y deportivos	4
1.2	DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	4
1.2.1	División administrativa	5
1.3	RECURSOS NATURALES	6
1.3.1	Suelos	6
1.3.1.1	Tipos de suelos	6
1.3.1.2	Clases agrológicas de los suelos	7
1.3.1.3	Minas y canteras	7
1.3.2	Bosques	8
1.3.3	Agua	8
1.3.4	Flora y fauna	8
1.4	POBLACIÓN	9
1.4.1	Características de la población	9
1.4.2	Población por edad	9
1.4.3	Población por sexo	9
1.4.4	Población urbana y rural	9
1.4.5	Población por etnia	10
1.4.6	Población por religión	10
1.4.7	Población económicamente activa (PEA)	10

1.4.8	Densidad poblacional	11
1.4.9	Analfabetismo	11
1.4.10	Vivienda	12
1.4.11	Empleo	12
1.4.12	Subempleo	12
1.4.13	Desempleo	13
1.4.14	Ingresos	13
1.4.15	Niveles de pobreza	13
1.4.16	Migración	14
1.4.17	Tasa anual de crecimiento	14
1.4.18	Tasa de natalidad	15
1.4.19	Tasa de mortalidad	15
1.5	ESTRUCTURA AGRARIA	15
1.5.1	Tenencia y concentración de la tierra	15
1.5.2	Uso actual y potencial de los suelos	16
1.6	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	16
1.6.1	Salud	16
1.6.2	Educación	17
1.6.3	Servicio de Agua	20
1.6.4	Drenajes	20
1.6.5	Limpieza pública y extracción de basura	20
1.6.6	Tratamiento de desechos	20
1.6.7	Tratamiento de aguas servidas	21
1.6.8	Correos y telégrafos	21
1.6.9	Juzgado de Paz	21
1.6.10	Policía Nacional Civil	21
1.6.11	Rastro	22
1.6.12	Telecomunicaciones	22
1.6.13	Cementerio	22
1.6.14	Adoquinado	22
1.6.15	Servicio bancario	22
1.6.16	Servicio de Internet	23
1.7	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	23

1.7.1	Instalaciones agropecuarias	23
1.7.2	Vías de comunicación y acceso	23
1.7.3	Sistemas de unidades de riego	23
1.7.4	Silos	24
1.7.5	Centro de acopio	24
1.7.6	Mercado	24
1.7.7	Puentes	24
1.7.8	Energía eléctrica	24
1.7.9	Telecomunicaciones	24
1.7.10	Transporte	25
1.8	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	25
1.8.1	Organizaciones sociales	25
1.8.2	Organizaciones productivas	25
1.9	ENTIDADES DE APOYO	26
1.9.1	Organizaciones estatales	26
1.9.2	Organizaciones privadas	26
1.9.3	Organizaciones no gubernamentales	26
1.10	REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN SOCIAL	26
1.11	ANÁLISIS DE RIESGO Y GESTIÓN AMBIENTAL	27
1.11.1	Identificación de riesgos	27
1.11.2	Historial de desastres	27
1.11.3	Análisis de vulnerabilidad	27
1.11.4	Organización comunitaria	27
1.12	FLUJO COMERCIAL FINANCIERO	28
1.12.1	Importaciones	28
1.12.2	Exportaciones	28
1.12.3	Ingresos por remesas familiares	28
1.13	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	28
1.13.1	Producción agrícola	29
1.13.2	Producción pecuaria	29
1.13.3	Producción artesanal	29

CAPÍTULO II		
SITUACIÓN ACTUAL DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO		
2.1	SITUACIÓN ACTUAL	30
2.2	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	30
2.3	CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO	31
2.3.1	Volumen y valor de la producción	31
2.3.2	Nivel tecnológico	32
2.3.3	Proceso productivo	32
2.3.4	Costo de producción	34
2.3.5	Estado de resultados	35
2.3.6	Rentabilidad	36
2.3.7	Fuentes de financiamiento	37
2.4.	COMERCIALIZACIÓN	38
2.4.1	Mercado meta	38
2.5	PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	39
2.5.1	Concentración	39
2.5.2	Equilibrio	39
2.5.3	Dispersión	40
2.6	ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN	40
2.6.1	Análisis institucional	41
2.6.1.1	Productor	41
2.6.1.2	Detallista-minorista	41
2.6.1.3	Consumidor final	41
2.6.2	Análisis funcional	41
2.6.2.1	Funciones físicas	41
2.6.2.2	Función de intercambio	42
2.6.2.3	Funciones auxiliares	43
2.6.3	Análisis estructural	44
2.6.3.1	Estructura de mercado	44
2.6.3.2	Conducta de mercado	45
2.6.3.3	Eficiencia de mercado	45
2.7	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	45
2.7.1	Canales de comercialización	45

2.7.2	Márgenes de comercialización	46
2.7.2.1	Margen bruto	47
2.7.2.2	Margen neto	47
2.7.3	Factores de diferenciación	48
2.7.3.1	Lugar	48
2.7.3.2	Forma	48
2.7.3.3	Tiempo	48
2.7.3.4	Posesión	49
2.8	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	49
2.8.1	Tipo de organización	49
2.8.2	Sistema organizacional	50
2.8.3	Diseño estructural	50
2.8.4	Estructura organizacional	50
2.9	GENERACION DE EMPLEO	51
2.10	PROBLEMÁTICA	52
2.11	SOLUCIÓN DE LA PROPUESTA	52

CAPÍTULO III

PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS

3.1	IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	53
3..2	JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	53
3.3	OBJETIVOS DEL PROYECTO	54
3.3.1	Objetivo general	54
3.3.2	Objetivos específicos	54
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	55
3.4.1	Mercado meta	54
3.4.2	Identificación del producto	54
3.4.3	Oferta	57
3.4.4	Demanda	61
3.4.5	Precio	65
3.4.6	Comercialización	66
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	66
3.5.1	Localización	66

3.5.2	Tamaño del proyecto	67
3.5.3	Nivel tecnológico	68
3.5.4	Proceso productivo	68
3.5.5	Requerimientos técnicos	71
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	75
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	75
3.7.1	Inversión fija	75
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	77
3.7.3	Inversión total	79
3.7.4	Financiamiento	80
3.7.5	Estados financieros	81
3.7.6	Estado de resultados	83
3.7.7	Evaluación financiera	89
3.7.9	Impacto social	91
3.7.10	Impacto ambiental	91

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCCIÓN DE CONEJOS

4.1	SITUACIÓN ACTUAL	92
4.2	PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	92
4.2.1	Concentración	93
4.2.2	Equilibrio	93
4.2.3	Dispersión	93
4.3	PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN	93
4.3.1	Propuesta institucional	93
4.3.1.1	Productor	94
4.3.1.2	Detallista-minorista	94
4.3.1.3	Consumidor final	94
4.3.2	Propuesta funcional	94
4.3.2.1	Funciones físicas	94
4.3.2.2	Funciones de intercambio	95
4.3.2.3	Funciones auxiliares	96
4.3.3	Propuesta estructural	97
4.3.3.1	Estructura de mercado	97

4.3.3.2	Conducta de mercado	97
4.3.3.3	Eficiencia de mercado	98
4.4	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	98
4.4.1	Canales de comercialización	98
4.4.2	Margen de comercialización	99
4.4.2.1	Margen bruto	99
4.4.2.2	Margen neto	99
4.5	FACTORES DE DIFERENCIACIÓN	100
4.5.1	Utilidad de lugar	101
4.5.2	Utilidad de forma	101
4.5.3	Utilidad de tiempo	101
4.5.4	Utilidad de posesión	101

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

5.1	SITUACIÓN ACTUAL	102
5.2	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	102
5.2.1	Tipo de organización	103
5.2.2	Denominación	103
5.2.3	Justificación	103
5.3	OBJETIVOS	104
5.3.1	Objetivo general	104
5.3.2	Objetivos específicos	104
5.4	LOCALIZACION	105
5.4.1	Marco Jurídico	105
5.4.2	Sistema organizacional	108
5.4.3	Diseño de organización	109
5.4.4	Estructura de la organización	109
5.4.5	Funciones Básicas de la unidad Administrativa	110
5.4.5.1	Asamblea general	110
5.4.5.2	Junta Directiva	111
5.4.5.3	Administración	111
5.4.5.4	Departamento de producción	112

5.4.5.5	Departamento de comercialización	112
5.4.5.6	Departamento de finanzas	112
5.5	RECURSOS	112
5.5.1	Recursos humanos	113
5.5.2	Recursos físicos	113
5.5.3	Recursos financieros	113
5.6	PROYECCIÓN SOCIAL	114
5.6.1	Proyección económica	114
5.6.2	Proyección cultural	114
5.7	SOPORTES AL PROYECTO	115
5.7.1	Legal	115
5.7.2	Mercadológico	115
5.7.3	Técnico	116
5.7.4	Financiero	116
5.7.5	Administrativo	116
5.7.6	Estrategias	116
5.7.6.1	Mercadológicas	117
5.7.6.2	Técnicas	117
5.7.6.3	Financieras	117
5.7.6.4	Administrativas	118
5.7.6.5	Empresariales	118

Conclusiones

Recomendaciones

Anexos 1 Manual de Organización

Anexos 2 Manual de normas y procedimientos

Bibliografía

ÍNDICE DE CUADROS

No. Cuadro	Descripción	Pág.
1	Sibilia - Quetzaltenango Población total urbana y rural Años 1994 - 2005	10
2	Sibilia – Quetzaltenango Población económicamente activa Años 1994-2005	11
3	Sibilia – Quetzaltenango Alumnos inscritos Nivel, Tipo y Área Año 2005	18
4	Sibilia – Quetzaltenango Establecimientos Educativos Año 2005	19
5	Sibilia – Quetzaltenango Población Estudiantil por Niveles y Área de Educación Año 2005	19
6	Sibilia – Quetzaltenango Volumen y valor de producción ganado porcino Microfincas y fincas subfamiliares - nivel tecnológico tradicional Año 2005	31
7	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Nivel tecnológico tradicional Costo de producción (cifras en quetzales) Año 2005	35
8	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Nivel tecnológico tradicional Estado de resultados (Cifras en quetzales) Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2005	36
9	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Nivel tecnológico tradicional Análisis de rentabilidad Año 2005	37
10	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde ganado porcino Finca subfamiliares – nivel tecnológico tradicional Márgenes de comercialización Año 2005	47

11	Departamento de Quetzaltenango Oferta total histórica de conejos Años 2000 – 2004 (cifras expresado en libras)	58
12	Departamento de Quetzaltenango Oferta total proyectada de conejos Años 2005–2009 (Expresado en libras)	59
13	Departamento de Quetzaltenango Consumo aparente histórico de conejos Años 2000 – 2004 (Expresado en libras)	60
14	Departamento de Quetzaltenango Consumo aparente proyectado de conejos Años 2005 – 2009 (Cifras expresado en libras)	61
15	Departamento de Quetzaltenango Demanda total histórica de conejos Años 2000 – 2004	62
16	Departamento de Quetzaltenango Demanda potencial proyectada de conejos Años 2005 – 2009	63
17	Departamento de Quetzaltenango Demanda insatisfecha histórica de conejos Años 2000 – 2004 (Expresado en libras)	64
18	Departamento de Quetzaltenango Demanda insatisfecha proyectada de conejos Años 2005 – 2009 (expresado en libras)	65
19	Sibilia-Quetzaltenango Programa de producción de conejos Años 2005-2009 (Expresado en libras)	67
20	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: Crianza y engorde de conejos Nivel tecnológico intermedio Insumos imputados de alimentación	72

21	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Nivel tecnológico tradicional Inversión Fija Año 2005	76
22	Sibilia- Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Capital de trabajo (Cifras en quetzales)	78
23	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejo Inversión total Año 2005 (Cifras en quetzales)	79
24	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Fuentes externas	80
25	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Presupuesto de ventas	81
26	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Costo directo de producción por un año Del 1 de enero al 31 de diciembre (Cifras en quetzales)	82
27	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Costo directo de producción proyectado (Cifras en quetzales)	83
28	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Estado de resultados primer año (Cifras en quetzales)	84
29	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Estado de resultados proyectado (Cifras en quetzales)	86
30	Sibilia - Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Estado de situación caja proyectado (Cifras en quetzales)	88

31	Departamento de Quetzaltenango Proyecto: crianza y engorde de conejos Margen de comercialización Años 2005-2009	100
----	---	-----

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No. Gráfica	Descripción	Pág.
1	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Subfamiliares – nivel tecnológico tradicional Flujo-grama del proceso productivo Año 2005	33
2	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Fincas subfamiliares - nivel tecnológico tradicional Canal de comercialización Año 2005	46
3	Sibilia – Quetzaltenango Crianza y engorde de ganado porcino Fincas subfamiliares - nivel baja tecnología Estructura organizacional Año 2005	51
4	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: Crianza y engorde de conejos nivel tecnológico intermedio Flujo-grama del Proceso Productivo Año 2005	69
5	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: Crianza y engorde de conejos nivel tecnológico intermedio Diseño de instalación	73
6	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: Crianza y engorde de conejos Nivel tecnológico intermedio Canal de comercialización	99
7	Sibilia-Quetzaltenango Proyecto: Crianza y engorde de conejos Estructura organizacional	110

ÍNDICE DE TABLA

No. Tabla	Descripción	Pág.
1	Sibilia – Quetzaltenango División político Administrativo Año 2002	5

ÍNDICE DE MAPAS

No. Mapa	Descripción	Pág.
1	Sibilia- Quetzaltenango Contexto Departamental	2

INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala, por medio de la Facultad de Ciencias Económicas, tiene planificado dentro del pensum de estudios de la Carrera de Administración de Empresas, la elaboración del Ejercicio Profesional Supervisado (E.P.S); El presente informe es el método de evaluación final previo a otorgar el título de licenciado a los estudiantes que culminan la carrera.

El documento es resultado del estudio realizado en el municipio de Sibilia, Quetzaltenango, en el segundo semestre del 2005. Los temas desarrollados son: “Comercialización y Organización Empresarial en la Crianza y Engorde de Ganado Porcino” así como el proyecto de crianza y engorde de conejos”. Tiene como propósito dar a conocer la problemática de la situación actual en que se lleva acabo la producción pecuaria. Con base a los resultados obtenidos se plantean soluciones y propuestas para la eficiencia de las actividades.

Los objetivos que persigue la investigación consisten en determinar las causas y efectos que inciden en la situación económica de los habitantes del Municipio. Así como identificar las potencialidades productivas, el desarrollo comercial, y la forma de organización de los productores del lugar. De está forma generar propuestas de inversión e incentivar a la población a organizarse con la finalidad de que coordinen sus propias actividades productivas.

El planteamiento de la hipótesis se basa: En las actividades de comercialización y organización de la producción pecuaria del municipio de Sibilia departamento de Quetzaltenango, es deficiente debido a la falta de disposición entre los productores del lugar. Cuanto mayor sea el grado de comercialización y organización entre los productores, mayor será el aprovechamiento de los recursos para la producción pecuaria.

En el trabajo de campo efectuado, se reconoce la colaboración y el apoyo brindado por la Autoridades del municipio de Sibilia, así también a las organizaciones no gubernamentales y a la población en general.

La estructura del informe está conformada por cinco capítulos de la siguiente manera.

En el capítulo **I** se detalla toda la información relacionada con las características topográficas y socioeconómicas del Municipio, donde se puede observar las condiciones económicas de la población, los servicios básicos con que cuentan los habitantes, el desempleo, la cobertura de educación, salud, recursos naturales y la producción en que se sustenta la economía del Municipio.

El capítulo **II** contiene información de la producción pecuaria sobre la crianza y engorde de ganado porcino. Se describe la situación actual de la problemática que enfrentan los productores dentro del proceso productivo, el nivel tecnológico usado, proceso de comercialización y las formas de organización.

El capítulo **III** describe el proyecto sobre la crianza y engorde de conejos, la identificación del producto, justificación, análisis de mercado, y estudio financieros. La ejecución de la propuesta de inversión contribuye en la diversificación de la producción pecuaria, y permite la implementación de actividades que beneficia a los habitantes del Municipio.

El capítulo **IV** presenta la propuesta de la comercialización, desglosado en variables que intervienen para su desarrollo dentro del proceso, las operaciones, y los factores de diferenciación.

El capítulo **V** describe el tema de la situación actual y la propuesta de la Organización Empresarial, las normas jurídicas a la cuales debe regirse la empresa, así como la justificación, objetivos, estructura y el diseño estructural, funciones básicas, los recursos que deberán adquirir, así como la proyección de la empresa en social, económica y cultural.

Se presentan conclusiones, recomendaciones y bibliografía.

En los anexos se describe los instrumentos administrativos, el manual de organización y el manual de normas y procedimientos.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

El presente informe permite conocer las características socioeconómicas del Municipio. La información analizada a través de las variables con relación al año de la investigación son: Marco general, división político-administrativa, recursos naturales, población, estructura agraria, servicios básicos y su infraestructura, organización social y productiva, entidades de apoyo a la población, análisis de riesgos y gestión ambiental, actividades productivas, flujo comercial y financiero.

1. MARCO GENERAL

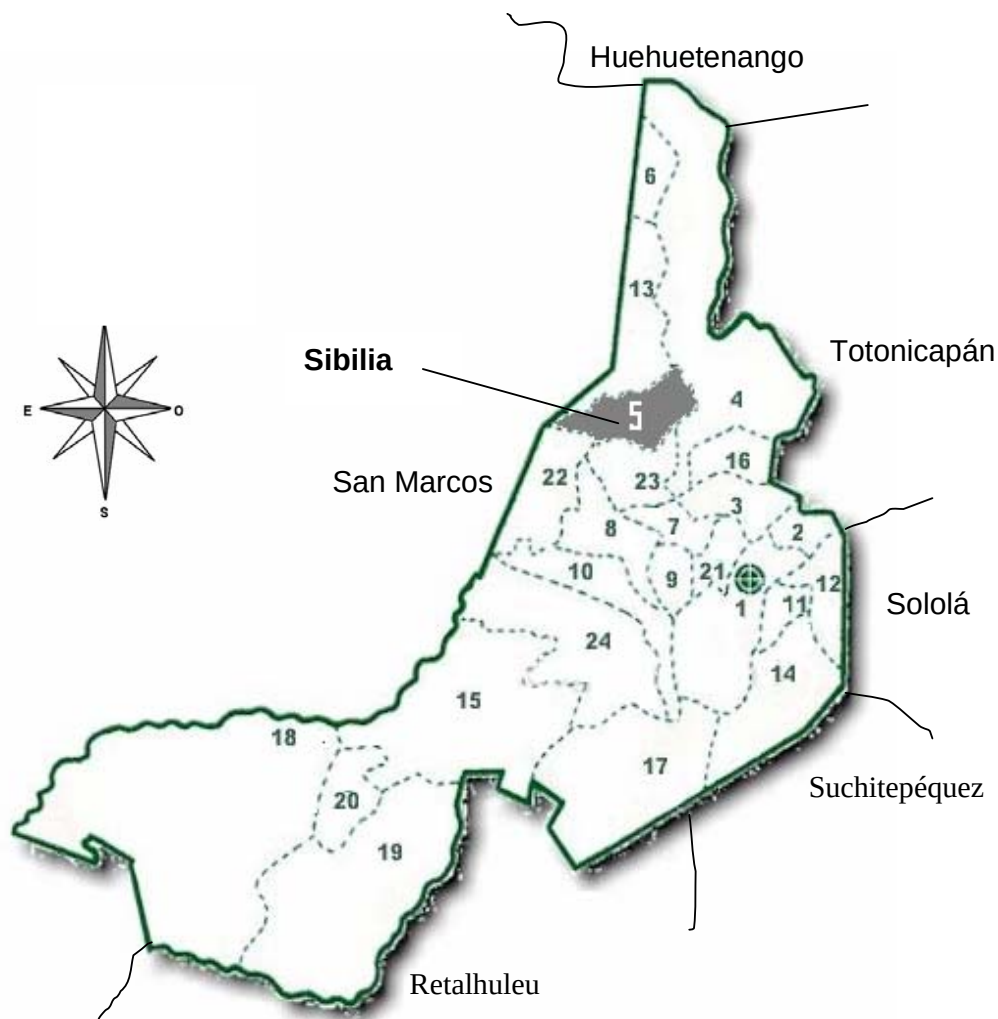
Comprende la descripción resumida de la historia, aspectos geográficos, extensión territorial, idioma predominante y la tenencia de la tierra de los habitantes.

1.1 CONTEXTO DEPARTAMENTAL

Quetzaltenango, fue declarado departamento el 16 de septiembre de 1845, por decreto de la asamblea constituyente. Dentro de varias versiones sobre la etimología del nombre, la más aceptada es la que describe el título real de don Francisco Izquin, donde se menciona a Quetzaltenango como Xelahun y Xela Quej (lugar de los diez venados o Bajo de los diez cerros).

En 1838 fue declarada la capital del sexto Estado, que abarcaba seis departamentos del sur occidente, pero el 29 de enero de 1840 El general Rafael Carrera puso fin a esta segregación del denominado estado de los Altos, quedándose únicamente con 24 Municipios. Posee una extensión territorial de 1,951 Km.², su economía se basa en el cultivo del maíz, trigo, frijol, haba, hule, café, banano y hortalizas.

Mapa 1
Sibilia- Quetzaltenango
Contexto Departamental



- | | | | |
|------------------------|----------------|-------------------|----------------------------|
| 1. Quetzaltenango | 9. San Mateo | 16. San Francisco | 22. Palestina de los Altos |
| 2. Salcajá | 10. Concepción | La Unión | 23. Cajolá |
| 3. Olinstepeque | Chiquirichapa | 17. El Palmar | 24. San Martín |
| 4. San Carlos Sija | 11. Almolonga | 18. Coatepeque | Sacatepéquez |
| 5. Sibilia | 12. Cantel | 19. Génova | |
| 6. Cabricán | 13. Huitán | 20. Flores Costa | |
| 7. San Miguel Sigüilá | 14. Zunil | Cuca | |
| 8. San Juan Ostuncalco | 15. Colomba | 21. La Esperanza | |

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Instituto Geográfico Nacional, años 1950, 1960 y marzo 2004, y del Departamento de Cartografía del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

1.1.1 Antecedentes históricos

La fundación del municipio de Sibilía, relata el escritor José Luís García A. lo fundaron los españoles a su llegada durante la colonia con el nombre de Sevilla. Por una corruptela del lenguaje fue llamado Sibilía, nombre que actualmente tiene desde el año 1887, antes a esta fecha fue llamado San Antonio Bobos, en el año de 1836.

La descendencia de los habitantes de Sibilía proviene de españoles, que convierte en un pueblo de militares. Se hicieron acreedores de un alto estímulo y confianza del General Justo Rufino Barrios. Después de conquistar la victoria. Como recompensa dotó al Municipio de escuelas y telégrafos, así como caballerías de terreno a los milicianos del lugar.

1.1.2 Características generales

En Sibilía se determinó que el 84% de la población es ladina, el idioma es el español, mientras que el 16% son indígenas y pertenecen a otros lugares aledaños que se avecindaron al Municipio.

1.1.3. Aspectos geográficos

Está relacionado con la localización, extensión territorial, condiciones climatológicas, suelos, topografía, orografía, hidrografía y recursos forestales del lugar objeto de estudio que se describe a continuación.

1.1.3.1 Localización y extensión territorial

Sibilía está ubicado al norte del departamento de Quetzaltenango, a una distancia de 42 kilómetros por la vía de San Carlos Sija, a 36 kilómetros de Palestina de los Altos y a 32 kilómetros por Cajolá. Limita al norte con Cabricán y Huitán, al sur con San Carlos Sija y Palestina de los Altos, al este con San Carlos Sija, al oeste con San Antonio Sacatepéquez y Río Blanco, departamento de San Marcos. La extensión territorial es 28 Km.², con una altura de 2,800 metros sobre el nivel del mar, es considerado como el municipio más alto del departamento de Quetzaltenango y a nivel nacional.

1.1.4 Condiciones climatológicas

Por su ubicación y de acuerdo a la clasificación de Holdridge, en todo el Municipio predomina el clima frío y semifrío. En los meses de noviembre, diciembre y enero, la temperatura es más baja y oscila entre 5° a 18.6° centígrados en promedio, que provoca fenómenos naturales como heladas y vientos fríos del norte. Durante los meses de febrero a abril predomina el clima semifrío.

1.1.4.1 Orografía

El sistema orográfico de Sibilia presenta una topografía de: laderas, quebradas e inclinadas y semiplanos, únicamente donde se encuentra asentada el área urbana, el terreno es plano. Posee pequeñas extensiones de bosques como: el Paxte, el Cerro y Pataná, que son propiedad de los vecinos del lugar, el más representativo se localizan en el caserío el Barreal con 19 hectáreas.

1.1.5 Sitios históricos

Los sitios históricos que considera la población del Municipio son: La Piedra Grande, localizada en la aldea del mismo nombre, La cueva de Don Justo Rufino Barrios situada en la Colonia Chiquita de la aldea Chuicabal, El Mirador y las Cataratas, formadas por los ríos Chacape y Piedrecitas, en el Barrio La Libertad.

1.1.6 Aspectos culturales, educativos y deportivos

La fiesta titular es el 15 de enero en honor al Cristo de Esquipulas, por parte de la religión Católica. Los centros educativos públicos están coordinados por el comité de educación, y el Comité Nacional de Alfabetización comité de cultura y deporte y el comité comunitario (COCODES). Los deportes que se practican son: fútbol y básquetbol, cuenta con el estadio Municipal de nombre Chalchuapa para la tercera división.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

La organización, división política administrativa, y la jurisdicción está formada por un pueblo a nivel Municipal, cuatro aldeas y 14 caseríos al año 2002, clasificación del Instituto Nacional de Estadística.

El siguiente cuadro representa la división política administrativa de Sibilia, por áreas que se describen a continuación.

Tabla 1
Sibilia – Quetzaltenango
Centros poblados y categoría
Año 2002

Nombre de centro poblado	Categoría	Caseríos
Sibilia	Pueblo	El Progreso Buena Vista La Libertad
Chucabal	Aldea	El Pais Rachimaché Colonia Chiquita
El Rincón	Aldea	La Laguna Los Ángeles
La Unión	Aldea	Pacaché El Barreal Las Brisas
Piedra Grande	Aldea	Los Pocitos Monte Bello El Paraíso

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del XI Censo de Población y VI de Habitación del Instituto Nacional de Estadística –INE- 2002.

El cuadro anterior muestra la forma de la división política en pueblo aldeas y caseríos datos obtenido del XI Censo de Población y VI Censo Nacional de Habitación del año 2002, clasificadas en las siguientes categorías como: centros poblados a los pueblos, aldeas y caseríos.

1.2.1 División administrativa

Está integrada por el Alcalde Municipal, dos Síndicos, cuatro concejales, ocho regidores, 47 alcaldes auxiliares representantes de las aldeas y caseríos. A demás cuenta con secretario, tesorero, planificador de proyectos y registradores civiles, comités promejoramiento en todas las comunidades encabezado por el alcalde auxiliar.

1.3 RECURSOS NATURALES

“Son todas aquellas sustancias que se encuentran en la naturaleza, generalmente en combinaciones diversas, que el hombre utiliza para la elaboración de bienes y servicios. En ellos se incluye desde las sustancias más simples y primitivas de formación celular como las bacterias, los hongos y las algas, hasta los seres de organización superior entre los que se encuentran las plantas y animales, que incluye al hombre, hasta los materiales inanimados como las rocas, hidrocarburos, el sistema solar.”¹

1.3.1 Suelos

Se define como la capa superficial y laborable de la tierra, compuesta por la infinita cantidad de materiales, orgánicos, inorgánicos y/o minerales, que sirven de base y sustentación de la vegetación, Se clasifican en pocos profundos, en relieves inclinados y semiplanos de vocación forestal. La metodología del Instituto Nacional de Bosques clasifica el uso potencial de los suelos en: vocación forestal, pasto sin limitaciones y muy poca para la actividad agrícola.

1.3.1.1 Tipos de suelos

A continuación se presentan los principales tipos de suelos del Municipio, según sus características y textura:

- **Patzité**

Está compuesto por material consistente en ceniza volcánica pomacéa de color claro, de relieve inclinado bien drenado, de textura franco arenosa, friable, espesor aproximadamente de 15.25 cm.

- **Quiché**

Está compuesto por material madre ceniza volcánica, cementada de color claro, casi plano bien drenado de color café oscuro franco arenosos friable con espesor de 15.25 cm.

¹ GABRIEL ALFREDO PILOÑA ORTIZ., Recursos Económicos de Guatemala Tomo I publicado en Centro de Impresiones Gráficas Cimgra, Guatemala 1998. pág. 27

- **Sinaché**

Está compuesto por material madre ceniza volcánica de color claro, fuertemente ondulado, bien drenado, con una superficie de color café a café oscuro, de textura franco arcilloso, con un espesor aproximando de 30 cm.

1.3.1.2 Clases agrológicas de los suelos

Clase agrológica III Áreas con limitaciones de pendientes y/o profundidad efectiva, donde se permite la siembra de cultivos agrícolas asociados con árboles y obras de conservación de suelos, ubicados en la franja central del Municipio, desde la aldea, Chuicabal, pasa por la Cabecera Municipal hasta los límites de la aldea Los Pocitos y Piedra Grande, ocupa un 60% con una extensión aproximada de 16.8 km².

Clase agrológica IV Áreas con limitaciones de pendiente, aptas para el establecimiento de sistemas de cultivos permanentes asociados con árboles, ocupa un 15%, está ubicado al sureste del Municipio con una extensión aproximada de 4.2 km².

Clase agrológica V sistema silvo-pastoriles (Ss): suelos que presentan poco o ningún riesgo de erosión, pero tienen otras limitaciones que hacen impráctico modificarlas y limitan su uso a pastos o bosques. Se encuentra al noroeste de Sibilia, en las aldeas de San Luís, Las Brisas, El Barreal y Pacaché, ocupa un 20% y tiene una extensión aproximada de 5.6 Km².

Clase agrológica VI sistema silvo-pastoriles (Ss): suelos con fuertes limitaciones que los hacen inadecuados para la siembra o cultivos agrícolas permanentes y limitan su uso a pastos o bosques. Su capacidad es para cultivo agrícola no arable, es decir pecuario y pecuario-forestal.

1.3.1.3 Minas y canteras

Las minas son fuentes que contribuyen en el crecimiento en la economía de la población. Sibilia posee diez focos que proporcionan materiales como; arena,

balastro, selecto y poma, que la utilizan como materiales de construcción de viviendas y carreteras.

1.3.2 Bosques

Es el recurso natural renovable bosque se clasifican en árboles arbustos y hierbas, que constituyen el componente de la flora y fauna. Sibilia tiene poca extensión de bosques, debido a la tala inmoderada y el crecimiento de las fronteras agrícolas. La mayor deforestación del lugar, ocurrió a consecuencias del terremoto del 4 de febrero de 1974, donde contribuyeron con la mayor cantidad de madera para la reconstrucción de las viviendas en la ciudad de Guatemala.

1.3.3 Agua

El Municipio cuenta cuatro ríos importantes que forman parte del recurso natural agua, que son: El Chacape, Las Piedrecitas, Patzacan y Pacaché. El río chacape nace en el caserío la Laguna y sirve de abastecimiento de agua para la población del área urbana conjuntamente con el pozo mecánico. Las condiciones del terreno y las lluvias del invierno, forman depósitos subterráneos, recurso que es utilizado en la época de verano.

1.3.4 Flora y fauna

Las de especies de árboles constituyen la formación de la flora; pueden mencionarse: los Quercus sp. Los Pinus sp., Cupressus sp., Habbies, Guatemalesis, y otras especies que predominan en el lugar. El uso de la madera y leña para la venta o el consumo familiar es una fuente económica para los habitantes del Municipio. La variedad especies de animales que habitan en los bosques son: aves, mamíferos pequeños, reptiles, coyotes y comadrejas representan el componente de la fauna.

1.4 POBLACIÓN

Es el conjunto de personas que conforman el Municipio, constituyen el recurso fundamental considerado como sujetos del proceso productivo, que generan riqueza y desarrollo económico y social.²

1.4.1 Características de la población

El X Censo Nacional de Población, y V de Habitación del Instituto Nacional de Estadística para el año 1994 Indica que la población del Municipio es de 7,689 y la proyección para el 2005, de 11,012. Los datos proporcionados por el Centro de Salud, para el año 2002, tiene en sus registros un total de 10,469 habitantes.

1.4.2 Población por edad

La estructura por edad se considera una de las características esenciales para comprobar el área donde se encuentra la mayor parte población. Para el año 2005, la concentración se localiza entre los rango de edad comprendida de siete a sesenta y cuatro años que constituyen el 72% de la población.

1.4.3 Población por sexo

La población por género permite establecer el porcentaje y analizar la cantidad de hombres y mujeres en la actividad productiva. La distribución por sexo Indica que el género femenino es mayor en un 4% con relación al masculino para el año 1994, la diferencia para el 2005, tiene una tendencia de crecimiento en un 10 % de acuerdo a las estimaciones del X censo poblacional del Instituto Nacional de Estadística.

1.4.4 Población urbana y rural

En el siguiente cuadro muestra la distribución y crecimiento proyectado de la población en el área urbana y rural.

² Instituto Nacional de Estadística. Censo XI de población y V de habitación 2002. "Características de la población y de los locales de habitación censados". Pág.45.

Cuadro 1
Sibilia - Quetzaltenango
Población total urbana y rural
Años 1994 - 2005

Área	Censo		Proyección	
	1994	%	Año 2005	%
Urbana	1,043	14	1,542	14
Rural	6,646	86	9,470	86
Total	7,689	100	11,012	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del X Censo de población y V de habitación año 1994, del Instituto Nacional de Estadística –INE–

En cuadro anterior se observa que la mayor parte de la población vive en el área rural, reconocidas oficialmente con la categoría de pueblo, aldea, cantón, y caserío. Para el año 2005, el 14% del total de la población se concentra en el área urbana y el 86% en el área rural.

1.4.5 Población por etnia

Los datos del X censo poblacional del INE para el año 1994, indica que la población de Sibilia estaba conformada por un 83% de ladinos y un 17% de indígenas. Se observa una mínima reducción de la población indígena que representan un 16%, y la población no indígena conformada por un 84% del total de la población para el año 2005.

1.4.6 Población por religión

Los habitantes del Municipio participan en diferentes religiones como: el 57% de la población profesan la religión católica, un 38% evangélica y un 5% no pertenece a ninguna congregación. Los datos mencionados corresponden a los resultados de las encuestas aplicado a los 404 hogares entrevistados, a la fecha de realizada el trabajo campo.

1.4.7 Población económicamente activa (PEA)

Es la población comprendida entre 7 a 65 años de edad, que desempeñan alguna actividad económica o se encuentran en busca de trabajo, se considera como económicamente activa.

En el siguiente cuadro se presenta la distribución de la PEA por género.

Cuadro 2
Sibilia – Quetzaltenango
Población económicamente activa
Años 1994 – 2005

Por sexo	Censo 1994	%	Proyección 2005	%
P.E.A. masculina	1,677	92	2,402	92
P.E.A. femenina	137	8	196	8
Total	1,814	100	2,598	100

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del X Censo de Población y V de Habitación año 1994, del Instituto Nacional de Estadística -INE-

La población económicamente activa presentada en el cuadro anterior, fue realizada con base a los datos del censo poblacional, el resultado indica que un 23% para el año 1994, mientras que la proyección para el año 2005 representa un 24%. Se puede observar la participación del género masculino incremento de un punto para periodo, se debe por la actividad económica a que se dedica la población en un alto porcentaje en la agricultura.

1.4.8 Densidad poblacional

Es el indicador mide la relación entre el número de habitantes y la superficie de terreno. La densidad demográfica en Sibilia para el año 1994 era de 275 habitantes por Km², y en el 2005 se incrementó a 393, esto demuestra un crecimiento de 118 habitantes por kilómetro cuadrado, que representa un incremento anual en la densidad poblacional del 3.33%.

1.4.9 Analfabetismo

El alfabetismo es un indicador que permite evaluar el grado de desarrollo cultural y social del Municipio. En términos porcentuales la cantidad de analfabetos en el Municipio al año 2005 es de 13%, del total de la población en edad escolar, el resto lo constituyen las personas alfabetos que representan el 87%.

Datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación realizado por el Instituto Nacional de Estadística reflejan que la población de siete años y más de edad en condición de alfabetismo es del 78%, el 22% restante lo componen los habitantes analfabetas.

1.4.10 Vivienda

El 96% de la vivienda es propiedad de los habitantes, dos por ciento es alquilada y el restante viven en terrenos de familiares sin pagar, aplicable al área urbana y rural. Las construcciones de las casas son en un 60% formal, con paredes de block, unos 76% construidos con techo de láminas y el 57% utilizan la torta de cemento para piso de la casa.

1.4.11 Empleo

La principal fuente de generación de empleo se da en la producción agrícola y pecuaria, la población económicamente activa se dedican al cultivo de maíz, papa, habas en terrenos propios, y el producto de las cosechas las utilizan para el consumo familiar. La distribución del empleo se da en 82% en la actividad agrícola, y la actividad pecuaria con una participación de 6% y 12% en comercio y otros.

En el año 1994 el 52% de la población económicamente activa del Municipio se encontraba empleada en trabajo formal; para el año 2005 se incrementó a un 61%, dedicándose principalmente a la agricultura y otras actividades como: producción pecuaria, comercio, servicios y artesanales.

1.4.12 Subempleo

Se puede definir como la cantidad de personas que no tienen ingreso fijo, o por tiempo de trabajo incompleto retribuido por debajo del salario mínimo. Debido al crecimiento de la población y las pocas fuentes de generación de empleos, existe un excedente de oferta en mano de obra que se dedican a actividades económicas que se consideran como subempleos. Un alto porcentaje de la población joven emigra hacia el extranjero en busca de empleos y mejores oportunidades.

1.4.13 Desempleo

Se considera como la situación de una persona que está en condiciones de trabajar pero no tiene empleo y no se dedica a ninguna actividad económica.

De la información obtenida en la encuesta se identificó que un 82% de la población se dedica a la agricultura como medio de subsistencia, por lo que la generación de empleos proviene básicamente de este sector, que en su mayoría es realizado por la misma familia. El 12% restante se dedica actividades varias, como comercio, pecuario y artesanal.

1.4.14 Ingresos

Se considera como la cantidad en términos monetarios que obtiene una persona en un tiempo determinado, que utiliza en la compra de bienes y servicios. El nivel de ingresos de la población representa el 76% de las personas que trabajan perciben un salario menor al mínimo Acuerdo Gubernativo Número 378-2004. Por características de la producción, la mayor parte de los habitantes trabajan en lo propio y no perciben salario, la mano de obra se demanda en la época de siembra y de cosecha.

1.4.15 Niveles de pobreza

Datos del documento “Mapas de pobreza de Guatemala” realizado por La Coordinación de la Secretaría de Planificación de la Presidencia de la República, con el apoyo del Banco Mundial indica que para el año 2001, el porcentaje de pobreza general para el municipio de Sibilia es de 79.48 %, y la pobreza extrema representa un 33.42 %. La línea de pobreza extrema considera que las personas que obtienen ingresos de Q 1,911 al año se encuentran dentro de los límites de adquirir el costo de 2,172 calorías mínimas recomendadas para los habitantes de Guatemala. El Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), estima que la línea de pobreza general considera ingresos de Q 4,318 al año por persona, y que además incluye el costo de consumo en alimentos necesarios, y la adquisición en la compra mínima de bienes y servicios.

1.4.16 Migración

“Es el traslado o cambio de residencia de un lugar llamado origen a un destino. La migración es un componente del crecimiento de la población porque hace variar el número de personas, en un lugar determinado sin importar las características de las mismas. La representación esencial de la migración es el hecho de que implica un cambio de lugar de residencia”³.

➤ Niveles de Migración

La falta de generación de fuentes de empleo en el Municipio, provoca la migración de las personas jóvenes en busca de empleos. De la muestra del trabajo de campo se estableció que el 74% de los hogares tiene por lo menos un miembro de la familia en el extranjero.

• Importancia de las remesas

De la información proporcionada por entidades bancarias del Municipio se estableció que los beneficiados obtienen en promedio 100 dólares mensuales en remesas por cada hogar. Un aproximado de 300 familias analizadas en la muestra, reciben este ingreso. Las remesas constituye una fuente de financiamiento en toda actividad económica, en Sibilia es utilizada en agricultura, pecuario y en construcción de viviendas.

1.4.17 Tasa anual de crecimiento

La Encuesta Nacional de Salud Materno Infantil 1998-1999, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, establece la tasa anual de crecimiento demográfico, es un 2.60%, que significa que por cada mil habitantes nacen tres por año. Los datos proporcionados por el centro de salud en el Municipio se observa que la tasa crecimiento demográfica es 2.84% con una diferencia de 0.20%.

³ Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR), Curso Herramientas para Análisis Demográfico, Guatemala. Págs. 7

1.4.18 Tasa de natalidad

La fecundidad se define como el número de nacimientos que se producen en una población determinada, en un período específico de tiempo. Se comprueba en relación de los niños nacidos vivos entre el total de la población por millar.

El Centro de Salud del Municipio reporta 150 nacimientos al mes de octubre del año 2005, al tomar como base estos datos se estipula que por cada mil habitantes del Municipio nacen 14 habitantes más cada año para una tasa de crecimiento de 1.36 anual.

1.4.19 Tasa de mortalidad

La tasa de mortalidad constituye el total de personas fallecidas en un lugar y espacio establecido, que de acuerdo a las cifras proporcionadas por la Municipalidad, por cada mil habitantes fallecen tres al año.

- **Tasa de mortalidad infantil**

El estudio nacional de Salud Materno Infantil 1998-1999, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social revela que de cada 1,000 nacidos vivos en Guatemala, 45 mueren antes de cumplir un año. Información proporcionada por el Centro de Salud del Municipio muestra que la tasa de mortalidad infantil se ubica en 0.2%, es decir, que por cada mil habitantes, dos mueren antes de cumplir un año.

1.5 ESTRUCTURA AGRARIA

El análisis de estructura agraria forma parte de la relación de la tenencia en propiedad de los medios de producción. La distribución agraria se conforma esencialmente por las formas de tenencia y concentración de la tierra, que implica el uso y propiedad del principal medio de producción en la actividad agrícola y pecuaria.

1.5.1 Tenencia y concentración de la tierra

La tenencia se refiere a la ocupación y posesión de la tierra, no implica necesariamente en propiedad. El régimen de tenencia y concentración de la tierra en

Sibilia, se caracteriza por la propiedad privada, en su mayoría microfinca y fincas subfamiliares.

Coeficiente de GINN es el valor que mide la cuantificación del grado de concentración de la tierra o del ingreso, expresado por el cociente del área comprendido entre la curva de Lorenz y la recta de equidistribución. La variación se localiza entre cero a uno si se aproxima a la unidad, mayor será el grado de agrupación. La concentración de la tierra en el Municipio, se estableció con los datos del Censo Agropecuario (-INE-) para el año 1979 es de 37%, y para el 2003 es de 32%, refleja una concentración del 5% para el periodo en crecimiento de las microfincas que representa el 94.95% de la superficie explotada.

1.5.2 Uso actual y potencial de los suelos

El uso y potencialidad de la tierra en Municipio se destina en su mayor parte para la producción agrícola como: de maíz, asociado con habas, papa, trigo, avena y cebada, las áreas verdes son destinadas para la alimentación del ganado bovino y porcino.

1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

En este apartado se estudiarán los niveles de cobertura que tienen los servicios básicos, sobre la población, tanto en el área urbana, como rural y especificar las áreas donde más se manifiestan los principales problemas de déficit y la calidad del servicio que se presta y de su infraestructura.

1.6.1 Salud

El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social ve como una necesidad poder abordar el proceso de salud y enfermedades de la población de una manera integral. Es la Jefatura de Salud Pública del departamento de Quetzaltenango, que tiene a su cargo planificación, coordinación, control y ejecución de los programas de servicios que presta a la población.

◆ **Centro y puestos de salud**

La prestación del servicio de Salud en el Municipio está integrado por un Centro de Salud en el área urbana y dos puestos de salud en el área rural, con un horario de atención al público de 8:00 a 16:30 horas ininterrumpidas. En el período de 1991 - 1993 se da la conversión de Puesto a Centro Salud y la ampliación del personal que actualmente laboran, y se convierte en un distrito más de la jefatura departamental.

Los servicios que presta la institución son: seguridad alimentaria y nutricional, enfermedades infecciosas y transmisibles, crónicas no transmisibles, salud bucodental, salud mental, salud a la población migrante, salud laboral, medicina popular, tradicional y alternativa. La asistencia de servicios privados contribuye con dos clínicas de salud dental.

1.6.2 Educación

La educación del Municipio, esta conformada por 35 establecimientos educativos, incluye anexos que prestan el servicio a la población de la siguiente forma: niveles pre-primario y primario, ciclo básico, y diversificado, también el programa de Autogestión a través de PRONADE, distribuidos en área urbana y rural

➤ **Nivel pre-primario**

La cobertura para el área urbana y rural del Municipio. Datos proporcionados por la sede educativa indican que la cantidad de alumnos inscritos para el año 2005, es de 321 alumnos. El área urbana contribuye con una cobertura del 32% y para el área rural favorece con el 68% de la educación para pre-primario.

◆ **Nivel primario**

De acuerdo con los datos proporcionados por la coordinación educativa, la población estudiantil inscrita para el año 2005 haciendo a 1,698 alumnos, el área urbana tiene una participación de 17% y para el área rural 83%. De lo anterior puede inferirse que la educación se encuentra distribuida en mayor porcentaje en el área rural.

➤ **Ciclo básico**

La enseñanza básica tiene por esencia proveer instrucciones técnicas y/o generales para continuar con el proceso educativo. De acuerdo con la investigación realizada en el año 2005 se determinó, que la cantidad de alumnos inscritos para el ciclo básico es de 716 alumnos.

➤ **Ciclo diversificado**

La enseñanza del ciclo diversificado se brinda únicamente en la cabecera Municipal. Información de la Coordinación Técnica Administrativa indica que los establecimientos educativos que imparten las carreras de Perito y Magisterio con 148 alumnos inscritos en el año 2005.

El siguiente cuadro muestra la población estudiantil del Municipio por niveles y tipos de centros educativos.

Cuadro 3
Sibilia – Quetzaltenango
Alumnos inscritos Nivel, Tipo y Área
Año 2005

Nivel	Área	Urbana		Rural	
		Público	Privado	Público	Privado
Pre-primaria		102	0	219	0
Primaria		280	0	1,418	0
Básicos		382	384	0	0
Diversificado		0	148	0	0
Total		764	532	1,637	0

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por La Coordinación Técnica Administrativa de Sibilia, segundo semestre 2005.

Los datos cuadro anterior indican que el número de alumnos inscritos para el año 2005 es 2,933, cubierto por los niveles educativos, desde pre-primaria hasta diversificado.

El siguiente cuadro muestra la cantidad de centros educativos que funcionan en el Municipio, de acuerdo al nivel de educación por área urbana y rural.

Cuadro 4
Sibilia – Quetzaltenango
Establecimientos Educativos
Año 2005

el Educativo	a Urbana		Rural		Total
	Público	Privado	Público	Privado	
Pre-primaria	7	0	6	0	13
Primaria	6	0	12	0	18
Básicos	3	0	0	0	3
Diversificado	0	1	0	0	1
Total	16	1	18	0	35

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por La Coordinación Técnica Administrativa de Sibilia, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior muestra los establecimientos educativos, el área rural representa el mayor número de la población estudiantil, debido a que es donde se concentra la mayor cantidad de habitantes.

En el siguiente cuadro se muestra la población estudiantil por niveles y área de educación.

Cuadro 5
Sibilia – Quetzaltenango
Población Estudiantil por Niveles y Área de Educación
Año 2005

a Nivel	Urbana		Rural	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Pre-primaria	45	57	95	127
Primaria	127	153	732	686
Básicos	322	465	0	0
Diversificado	52	96	0	0
Total	546	771	827	813

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por La Coordinación Técnica Administrativa de Sibilia, segundo semestre 2005.

El total de estudiantes se concentra en el nivel pre-primario y primario que representa el 60%, el ciclo básico participa con un porcentaje de 33%, y el ciclo diversificado 7%.

♦ **Comité Nacional de Alfabetización – CONALFA –**

Tiene como objetivo principal definir estrategias y aprobar políticas, para el proceso Nacional de alfabetización y promover programas a través de entidades de desarrollo local.

1.6.3 Servicio de Agua

El abastecimiento de agua potable para el área urbana, es tomado del nacimiento del río Chacape. Dado al crecimiento de la población y la disminución del caudal del río en época de verano. En el año 1996 se implementó el proyecto de un pozo mecánico, y la construcción de una presa con capacidad de 60 metros cúbicos (60 toneladas), que ayudó a solventar la problemática del agua

En el Municipio funcionan 160 pozos propios y 2083 chorros, en el casco urbano el 100% de los hogares poseen agua potable a un costo por el servicio de Q 40.00 fijo, por vivienda mensual.

1.6.4 Drenajes

La municipalidad de Sibilia tiene una red de drenajes de aproximadamente 10,000 metros lineales, que cubre únicamente el casco urbano. Un 95% de la población urbana se encuentra beneficiada con el servicio. Un 5% de la población urbana utilizan letrinas, son las que se ubican en los alrededores, y para el área rural funciona el sistema de letrinas y fosas sépticas.

1.6.5 Limpieza pública y extracción de basura

La Municipalidad proporciona el sistema de extracción de basura domiciliar en el área urbana, a un costo de Q 10.00 al mes. La limpieza de las calles la efectúan los días viernes al finalizar la actividad del mercado. Para efectuar de limpieza hacen uso de un vehículo propiedad de la entidad.

1.6.6 Tratamiento de desechos

Los desechos recolectados son depositados en el basurero la loma, en un terreno propiedad de la Municipalidad que funciona en las afueras del área urbana. En Sibilia

aún no se aplica ningún sistema de tratamiento de desechos o reciclaje a la basura recolectada.

1.6.7 Tratamiento de aguas servidas

Las aguas captadas por la red de drenajes desembocan en el río las Piedrecitas constituye una fuente de contaminación para el medio ambiente y para las familias que puedan hacer uso de éste recurso en su recorrido, por falta de una planta de tratamiento el agua no es procesado antes de votarlo al río.

1.6.8 Correos y telégrafos

Funciona una oficina de correos y telégrafos de carácter concesionario, del correo oficial de Guatemala, el nombre de la Empresa es, Internacional Postal Services Ltd. con cobertura en las aldeas y caseríos. Las otras empresas que presta el servicio privado de mensajería internacional es, Excel Internacional COURIER, y Dayan Correo Express.

1.6.9 Juzgado de Paz

La institución forma parte del Organismo Judicial, el inicio de operaciones del Juzgado de Paz dentro del Municipio, fue en enero de 1993, antes de esa fecha eran los Juzgados Comarcales, los que hacían valer la justicia. Los casos atendidos con mayor frecuencia son: violencia familiar, maltrato a la mujer y a niños menores de 12 años.

1.6.10 Policía Nacional Civil

Funciona la subestación Policial 41-22 de la Policía Nacional Civil -PNC-, con 13 oficiales que prestan el servicio de seguridad a toda la población urbana y rural. La estructura está definida por: el jefe oficial tercero, jefe encargado y 11 agentes. El ente superior de la Subestación es la Estación 41-02 de San Carlos Sija; cuando los casos son de mayor trascendencia se remiten a la Cabecera Departamental de Quetzaltenango.

1.6.11 Rastro

En Sibilia funciona un rastro de 30 metro cuadrados, donde se lleva acabo el destace de cinco cabezas de ganado vacuno los días jueves de cada semana, posee un establo y matadero con servicio de agua y luz.

1.6.12 Telecomunicaciones

El teléfono residencial es proporcionado por la Empresa de Telecomunicaciones de Guatemala S.A. (TELGUA). En cuanto a la telefonía celular, las Empresas que suministran el servicio desde el año 2000 son: Comunicaciones Celulares, S.A. (COMCEL), y Telecomunicaciones de Guatemala S.A. en el área urbana funcionan 10 cabinas telefónicas públicas de TELGUA.

1.6.13 Cementerio

El cementerios Municipal del área urbana está ubicado en el barrio el Progreso, posee una extensión de 500 metros cuadrados y presta el servicio a las aldeas más cercanas: Piedra Grande, Los Pocitos, Las Vegas de Nazareth, La Libertad y El Progreso, el costo de Q16.50 por metro cuadrado.

El cementerio de la aldea El Rincón, tiene una extensión de 250 metros cuadrados, brinda los servicios a los caseríos: La Laguna, Los Ángeles, Patzacan y Loma de en Medio. La de Chuicabal mide 300 metros cuadrados, brinda los servicios a los caseríos: El Paíz, Rachimaché, La Selva, Colonia Chiquita, Nuevo Belén y San Luís.

1.6.14 Adoquinado

Las calles adoquinadas y asfaltadas representan el 80% para el área urbana, mientras que el 20% restante se encuentran empedrados y en construcción de carrileras de concreto, en el área rural las calles son de terrasería.

1.6.15 Servicio bancario

Las Agencias Bancarias en función son: Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) y Grupo Financiero BQ (BANQUETZAL). Los servicios que brinda a la población son los siguientes: Compra y venta de moneda extranjera, cuentas de ahorro, monetarios,

plazos fijos, seguros, préstamos, tarjetas de créditos y débitos, agua, luz y teléfonos. También realizan pagos a empleados del gobierno y reciben pagos de los contribuyentes que canalizan al Estado.

1.6.16 Servicio de Internet

En servicio de Internet que funciona en el Municipio, tiene cuatro computadoras conectadas a la red a un costo de ocho quetzales la hora, y cinco equipo para clases de computación además imparte clases de mecanografía, el horario de atención es de 8:00 a 17:00 horas.

1.7 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Se considera como elemento fundamental del desarrollo de una sociedad, que participan indirectamente en el proceso productivo.

1.7.1 Instalaciones agropecuarias

La infraestructura agropecuaria está formada por: establos, bebederos, gallineros, corrales y silos, las instalaciones son de nivel tecnológico tradicional, se debe a la baja producción con pequeños espacios de terreno y de construcciones informales.

1.7.2 Vías de comunicación y acceso

Las principales vías de acceso para llegar a Sibilia es a través de la carretera interamericana CA-1 y por la costa sur, la carretera CA-9, que comunica al departamento de Quetzaltenango. Una de las entradas es por San Juan Ostuncalco y Cajolá, con carretera 100% asfaltada, la otra alternativa es por San Carlos Sija con una distancia de 42 kilómetros y se considera un 76 % de carretera asfaltada y un 24% de terrecería.

1.7.3 Sistemas de unidades de riego

En la producción agrícola del Municipio, no emplea ningún sistema de riego, esperan la época de invierno para realizar la siembra, los agricultores obtienen una cosecha al año.

1.7.4 Silos

Es el sistema de almacenamiento que dispone la población para producción agrícola, son instalaciones construidas en los hogares donde depositan los granos hasta que llegue la próxima cosecha.

1.7.5 Centro de acopio

Para la producción del Municipio no existe ninguna organización dedicada específicamente como centro de acopio, se debe a que los productos que se obtienen de la agricultura y pecuaria en su mayor parte son para el autoconsumo.

1.7.6 Mercado

La municipalidad de Sibilia tiene un edificio de 47 locales que funciona como mercado municipal, fue construida en su última fase en febrero de 2005, tiene en proyecto la construcción y remodelación de 14 locales más.

1.7.7 Puentes

Constituye la infraestructura de las vías de comunicación del Municipio. Se identificaron 20 puentes construidos en toda la extensión de Sibilia. Los Gemelos, El Chacape y Las Piedrecitas son los importantes que comunican al centro urbano.

1.7.8 Energía eléctrica

El servicio es suministrado por la Empresa Distribuidora de Energía de Occidente S.A. DEOCSA, monofásica y trifásica, que viene de San Carlos Sija, y se origina del municipio de Momostenango Totonicapa. De acuerdo al censo poblacional de 2002, el Instituto Nacional de Estadística –INE-, los datos representan una cobertura de 94% de hogares con este servicio. Mientras la muestra del trabajo de campo del 2005 se estableció el 96% de los hogares encuestados son beneficiados con el servicio.

1.7.9 Telecomunicaciones

Está constituida por el sistema de comunicaciones, telegráfico, telefónico y radiotelegráfico. La red de telefonía celular es la primera en instalar torres en el año 2004, además del servicio telefónico residencial funciona desde año 2000. La

Radio Estrellita Sibiliana proporciona información social, y programación variada, además se sintoniza dos frecuencias de radio de banda corta y larga.

1.7.10 Transporte

El servicio de transporte de pasajeros está integrado por: Rutas de León, Transportes Arlendita y Sibilianita, tienen un horario de servicio de 5:00 a 19:00 horas, las unidades salen cada 30 minutos. El recorrido es por la vía de Cajolá y San Carlos Sija hacia el departamento de Quetzaltenango. El servicio que va hacia la ciudad de Guatemala inician su recorrido del municipio de Huitan.

1.8 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

La organización de las comunidades es compuesta por varias asociaciones de comités de carácter social, cultural y educativo. El comité pro-mejoramiento de las comunidades COCODES, comité de educación comité de cultura y deporte.

1.8.1 Organizaciones sociales

Son entidades u organizaciones que están al servicio de las comunidades, que contribuyen al desarrollo y promueven actividades productivas en beneficio social. A continuación se citan las organizaciones que funcionan en el Municipio, Voz de la Amistad, Concejo Municipal, Consejo de Desarrollo, Comité de Desarrollo, Bomberos Voluntario, Comité Promejoramiento de Padres de Familia y COCODES.

1.8.2 Organizaciones productivas

Las organizaciones que participan en el proceso productivo del Municipio tienen una importancia relevante para mejorar la situación socioeconómica de la población.

- Asociación de Beneficio Comunitario de Aldea Chuicabal del Municipio.
- Asociación Cristiana de Educación Integral Nueva Visión
- Asociación de Desarrollo Comunal y social de la Aldea La Unión y sus caseríos del Municipio de Sibilia
- Asociación Integral de Desarrollo del Barrio El Progreso.
- Cooperativa Agrícola integral de trigueros Sibilia RL

1.9 ENTIDADES DE APOYO

Lo constituyen todas las instituciones u organismos de carácter nacional o internacional que operan dentro del Municipio, a continuación se describen en los siguientes apartados.

1.9.1 Organizaciones estatales

Son entidades creadas por el Estado; las identificadas en el trabajo de campo son: Educación, Centro de Salud, Delegación del Registro Electoral, Comité Nacional de Alfabetización CONALFA, y Concejo de desarrollo urbano y rural.

1.9.2 Organizaciones privadas

Son las instituciones que pertenecen a personas particulares y funcionan con capital propio, dentro de las detectadas en el trabajo de campo están: Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) Grupo Financiero BQ (BANQUETZAL)

1.9.3 Organizaciones no gubernamentales

Son “las constituidas con intereses culturales, educativos, deportivos, con servicio social, de asistencia, beneficencia, promoción y desarrollo económico-social, sin fines de lucro.”⁴ Inter-Vida, Cuerpo de Bomberos Voluntarios.

1.10. REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN SOCIAL

Los requerimientos de la inversión social en salud, educación, servicios básicos y vías de accesos. En servicios de salud es necesario contar mayor número de personal que brinde atención al usuario así como equipo y medicamentos. En educación el mantenimiento y ampliaciones de los establecimientos educativos, también contratación de maestros requeridos para brindar una enseñanza de calidad. En servicios básicos crear un sistema para entregar agua potable. Una planta de tratamiento de las aguas servidas para evitar la contaminación al medio ambiente etc.

⁴ Congreso de la República de Guatemala. Decreto 02-2003, Ley de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo, Artículo. 2,

1.11 ANÁLISIS DE RIESGO Y GESTIÓN AMBIENTAL

“Es la probabilidad de la ocurrencia de los fenómenos naturales, está en función del grado de Vulnerabilidad y amenaza en que se encuentre un sujeto o bien en un sistema”⁵.

1.11.1 Identificación de riesgos

La identificación de los riesgos, se da en función del historial de desastres, el análisis vulnerabilidad de las instituciones y organizaciones que apoyan a las cuatro aldeas del municipio la clasifican en cuatro zonas propensas por: riesgos naturales, socio-naturales y antrópicos. Un riesgo natural es la probabilidad que ocurre sin la intervención del hombre, el socio-natural interviene la mano del hombre en menor grado, antrópico atribuible a la acción del hombre sobre la naturaleza.

1.11.2 Historial de desastres

Datos estadísticos que manejan las autoridades a nivel nacional, departamental y local; indican que uno de los municipios menos afectados por fenómenos naturales en los últimos 25 años es Sibilia, a excepción del terremoto de 1976; en donde varias viviendas de las aldeas y caseríos, sufrieron daños moderados y severos.

1.11.3 Análisis de vulnerabilidad

La vulnerabilidad más alta que se da en el lugar es por el clima frío, en los meses de noviembre, diciembre y enero de cada año; afecta a la agricultura, ganadería y población. Se dan otras vulnerabilidades que afectan en menor grado como son: las ambientales-ecológicas; se inicia por el manejo inadecuado de los desechos sólidos en el área urbana y rural, la contaminación de los ríos, las vulnerabilidades físicas se dan en construcciones de vivienda en laderas.

1.11.4 Organización comunitaria

Para contrarrestar los riesgos es necesario que exista una Institución que pueda velar por el cumplimiento de la planificación. Es por ello que la Coordinadora Nacional para

⁵ José Joaquín, Mejicanos Arce - Material de apoyo, Seminario Específico de Administración - Análisis de Riesgo y Gestión Ambiental, Marco Conceptual año 2004. Página 2.

la Reducción de Desastres se estructura mediante niveles; nacional, regional, departamental y municipal. Para Sibilia la estación de Bomberos Voluntarios es la encargada de realizar esta operación.

1.12 FLUJO COMERCIAL FINANCIERO

Comprende todas las actividades de intercambio, de bienes y servicios que se dan en la localidad, proviene de los demás Municipios que se encuentra en sus alrededores, y principalmente del departamento y a nivel nacional.

1.12.1 Importaciones

El ingreso de productos procedentes de otros municipios, se da en un alto porcentaje entre: Cajolá, Huitán, Cabricán, San Juan Ostuncalco, San Carlos Sija. Sin embargo; por la demanda de otros productos es necesaria la relación comercial entre Río Blanco, San Pedro Sacatepéquez y Tajumulco, municipio del departamento de San Marcos.

1.12.2 Exportaciones

Los productos que el Municipio aporta para el intercambio comercial se puede mencionar los de la agricultura como: el maíz, haba, papa, trigo y avena, en menor grado, debido a que la mayor parte de sus cultivos son destinados para el autoconsumo no se consideran las exportaciones.

1.12.3 Ingresos por remesas familiares

Las remesas constituyen un aporte importante en la economía familiar, que proviene de un alto grado de migración de la población económicamente activa. Son destinados para la construcción de viviendas alimentación, inversión en actividades agrícolas y pago de servicios básicos.

1.13 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Las principales fuentes económicas que se desarrollan en Sibilia, es la producción agrícolas, pecuaria, artesanales, de servicios, y comercio.

1.13.1 Producción agrícola

Es la actividad económica de mayor relevancia para la población que vive de la producción agrícola. Los principales cultivos son: el maíz, la papa, el trigo, la avena y la cebada es destinada para el autoconsumo d los habitantes.

1.13.2 Producción pecuaria

La crianza y engorde de ganado bovino y porcino se realiza la mayor parte en las microfincas y fincas subfamiliares. La producción porcina es designada en su mayor parte para la venta, de ello se obtiene ingresos para cubrir los gastos familiares. La producción avícola es tradicional a nivel doméstico con bajo volumen de producción, los mismos se destina para el autoconsumo en la mayoría de hogares.

1.13.3 Producción artesanal

Las principales actividades artesanales que se desarrollan en el municipio son: la elaboración de block para la construcción de viviendas, carpintería, herrería y panadería designada para la venta local.

CAPÍTULO II

SITUACIÓN ACTUAL DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO

2.1 SITUACION ACTUAL

La economía del municipio de Sibilia está sustentada por diferentes actividades productivas, de las cuales se puede mencionar con mayor relevancia la producción agrícola, pecuaria, artesanal y de comercio.

El entorno del Municipio como: clima, topografía y vías de acceso son apropiadas para el proceso de la producción. La actividad pecuaria se desarrolla en pequeña escala es una alternativa más que adoptan los habitantes del lugar para generar ingresos que contribuyan al sostenimiento familiar.

La tecnología utilizada en la producción pecuaria del municipio es tradicional, y se debe a los siguientes factores: tamaño de las fincas, poca de inversión y falta de técnicas productivas, Es por ello que no permite un incremento en el número de unidades y por ende no provee un rendimiento efectivo en la actividad. La mano de obra es familiar, la organización empleada es tipo lineal y la comercialización del producto lo hace el productor de forma individual.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El ganado porcino pertenece a los animales mamíferos, son de sangre caliente, tienen el cuerpo cubierto de cerdas, y nacen todas sus crías vivas. El Duroc Jersey es la raza más creada en el país, son rústicos y reproducen con facilidad tienen un promedio de ocho crías por camada, su color es rojo variado, oscuras amarillentas con orejas medianas.

El Hampshire es de color negro con una franja blanca que rodea el cuerpo, es de origen asiático poco resistente al calor, se reproducen con facilidad, pero el crecimiento es lento. El Landrace es de origen Europeo de color blanco, son largo, las razas sumamente prolíficos, crían un promedio de doce lechones por parto.

2.3 CRIANZA Y ENGORDE DELGANADO PORCINO

La producción de ganado porcino que se desarrolla en microfincas y fincas subfamiliares del Municipio, representa el 98% de la producción pecuaria. Se produce en forma doméstica en las unidades productivas, y origina fuentes de empleos que contribuyen en la economía de los productores.

• Actividades principales

Las principales actividades que se realizan con mayor frecuencia por parte de los productores de las unidades productivas son las siguientes: Crianza y engorde de ganado porcino, bovino, y aves de corral en menor escala.

2.3.1 Volumen y valor de la producción

La producción pecuaria del Municipio durante el año 2005, se presenta en el cuadro siguiente:

Cuadro 6
Sibilia – Quetzaltenango
Volumen y valor de producción ganado porcino
Microfincasy fincas subfamiliares - nivel tecnológico tradicional
Año 2005

Producto	Cantidad	Precio U. Q.	Valor producción Q.	%
Lechones	1957	125	244,625	93
Cerdos	35	500	17,500	7
Total	1992		262,125	100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior muestra las cantidades en unidades y el valor de la producción correspondiente a lechones de uno a dos meses, y cerdos de tres a cinco meses de edad, de lo anterior se analiza que los productores que se dedican a ésta actividad, prefieren agenciarse de capital lo más pronto posible, es por ello que venden los animales de diferentes edades.

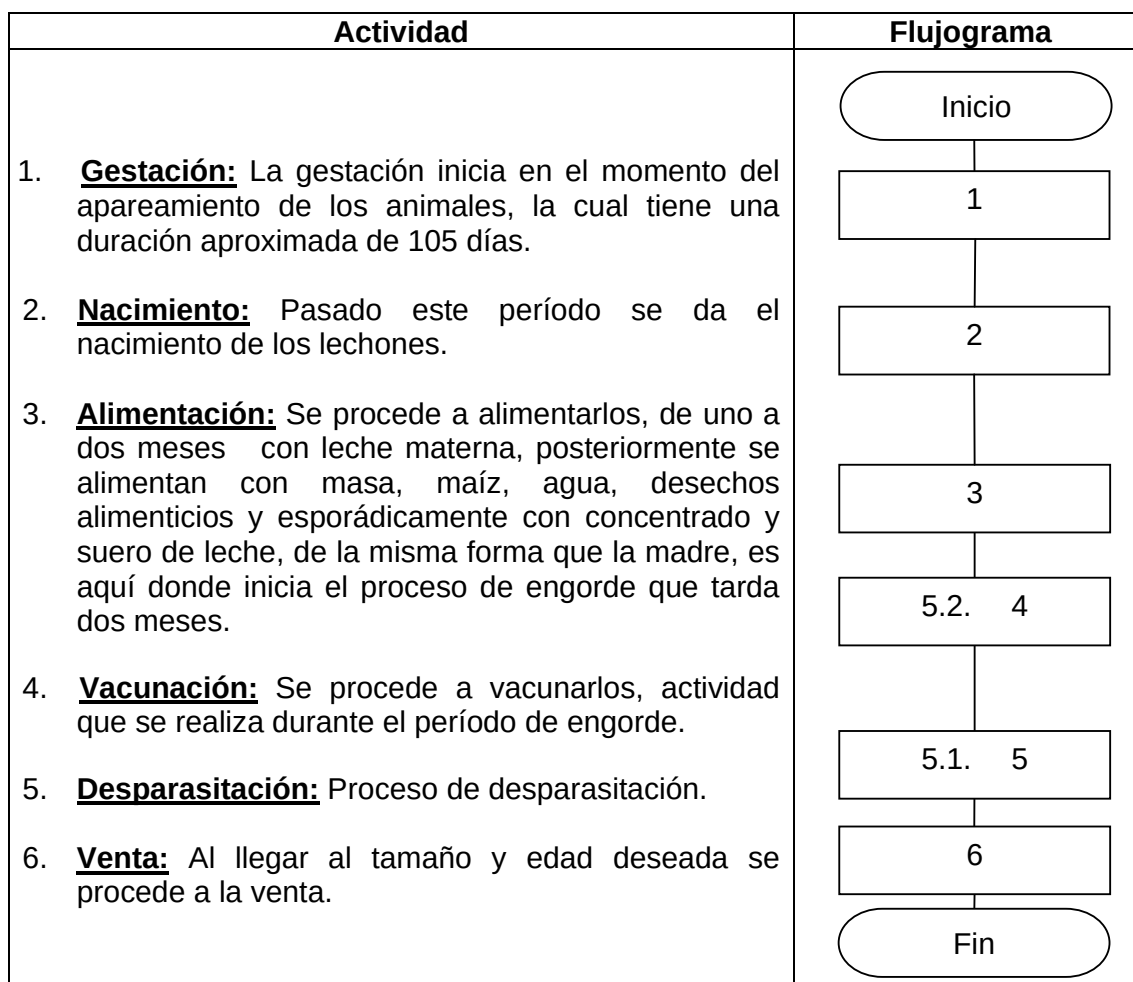
2.3.2 Nivel tecnológico

La tecnología empleada en las actividades pecuarias se efectúa de forma tradicional. Está relacionada con el bajo volumen de producción que posee cada unidad productiva. La extensión de terreno ocupada para la crianza es pequeña, las razas utilizadas, es la criolla y el cruce de Landrace y Duroc. La alimentación es a base de granos, pastos, excedentes de cocina y eventualmente concentrados. La poca asistencia técnica, el financiamiento interno, y la mano de obra familiar, no permiten un crecimiento adecuado en el volumen de producción.

2.3.3 Proceso productivo

La siguiente gráfica detalla las etapas que se ejecutan para el desarrollo del proceso productivo.

Gráfica 1
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Subfamiliares – nivel tecnológico tradicional
Flujograma del proceso productivo
Año 2005



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2,005.

La gráfica anterior muestra forma como se desarrolla el proceso productivo para la crianza y engorde del ganado porcino. Desde el nacimiento de las crías hasta que cumplen dos meses, los lechones permanece junta a la madre, de ahí en adelante comienza el proceso de engorde y luego a la venta.

2.3.4 Costo de producción

El análisis de los costos para la producción pecuaria, se llevó a cabo a través del sistema de costeo directo. Para la determinación de los rubros fueron analizados los datos obtenidos de las encuestas realizadas a las unidades productivas, posteriormente comparados con los costos imputados; que constituyen erogaciones que no son incluidos por el productor. Como mano de obra, cuota patronal, prestaciones laborales y asistencia técnica.

El cuadro siguiente muestra los cálculos de cada uno de los elementos que intervienen en el costo de producción.

Cuadro 7
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Nivel tecnológico tradicional
Costo de producción (cifras en quetzales)
Año 2005

INSUMOS	96,577.95	120,388.12	23,810.17
Maíz	-	5,283.90	5,283.90
Masa	-	16,242.00	11,742.00
Excedentes de Alimentos	58,710.00	58,710.00	
Suero de leche	22,016.25	22,016.25	
Concetrado iniciador	-	4,501.10	4,501.10
Agua	15,851.70	15,851.70	
Desparasitantes	-	978.50	978.50
Vitaminas	-	489.25	489.25
Vacunas	-	815.42	815.42
MANO DE OBRA	-	32,007.15	32,007.15
Alimentación	-	23,636.32	23,636.32
Séptimo Día	-	3,934.38	3,934.38
Vacunación			
Desparasitación			
Bonificación Incentivo	-	5,096.35	5,096.35
COSTOS INDIRECTOS VARIABLES	-	15,164.75	15,164.75
Cuota Patronal	-	8,413.68	8,413.68
(Q 15,972.76*30.55%)			
Prestaciones Laborales	-	3,489.41	3,489.41
(Q 15,972.76*12.67%)			
Asistencia Veterinaria	-	3,261.67	3,261.67
Costo de producción de 1135 lechones	96,577.95	168,189.93	71,611.98
Costo de producción 1 lechón	98.70	171.88	73.18

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005

Los datos del cuadro anterior muestra que un lechón tiene menor costo comparado con las encuestas, los insumos representa el 100%, la mano de obra es familiar y costos indirectos son rubros que el productor no cuantifica, debido a al nivel tecnológico usado, las personas encargadas de la crianza del ganado no obtienen ningún salario por realizar la actividad.

2.3.5 Estado de resultados

A continuación se presenta el estado de resultados anual, en el proceso productivo de crianza y engorde de ganado porcino.

Cuadro 8
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Nivel tecnológico tradicional
Estado de resultados (Cifras en quetzales)
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2005

Concepto	Según encuesta	Imputados	Variación
Ventas			
Lechónes (1957 * Q 125.00)	244,625	244,625	-
Cerdos (35 * Q. 500.00)	17,500	17,500	-
(-) Costo directo de producción			
Lechónes	96,578	168,190	101,691
Cerdos	10,012	14,349	7,435
Ganancia marginal	155,535	79,586	75,949
(-) Gastos fijos de administración			
Depreciacion galera	100	100	-
Ganancia antes del I. S. R.	155,435	79,486	75,949
Impuesto sobre la renta 31%	48,185	24,641	23,544
Resultado del ejercicio	107,250	54,845	52,405

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

Las variaciones entre los datos obtenidos de las encuestas con los imputados se deben a que el productor no cuantifica erogaciones que incurre en el proceso, únicamente parte de la alimentación. Los que no incluye son: gastos de desparasitantes, vacunas, vitaminas, mano de obra, prestaciones laborales, cuota patronal y asistencia técnica; el costo directo se incrementa y se obtiene un resultado mayor obtenido en la encuesta. El incremento en los costos directos en cada unidad producida, es la diferencia encontrada con relación a los se efectuó sobre la base de los índices que se aplican a continuación.

2.3.6 Rentabilidad

- Rentabilidad de las ventas o margen de utilidad.

Cuadro 9
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Nivel tecnológico tradicional
Análisis de rentabilidad
Año 2005

Concepto		Según encuesta	%	Imputados	%
Margen de utilidad					
Utilidad neta	=	107,250	41	54,845	22
Ventas netas		262,125		244,625	
Ganancia neta sobre el costo de producción					
Utilidad neta	=	107,250	69	54,845	69
Costo de producción		155,535		79,586	

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro refleja la utilidad obtenida respecto a las ventas netas, la diferencia se debe a la falta de cuantificación de los gastos incurridos en el proceso. Los datos imputados manifiestan una discrepancia con relación a la encuesta como consecuencia de no registrar parte de los costos directos e indirectos que intervienen en la actividad productiva. El análisis expresa que por cada quetzal de ventas, aparentemente el productor obtiene Q. 0.41 de ganancia, para lo encuestado, y de los datos imputados reflejan que por cada quetzal vendido genera Q. 0.21 de ganancia.

2.3.7 Fuentes de financiamiento

El financiamiento utilizado en la actividad pecuaria, es obtenido de fuentes internas. Los niveles bajos de producción en el lugar no les permiten a los productores recurrir a fuentes externas.

- Fuentes internas

Las fuentes internas de financiamiento para la actividad pecuaria que usan los productores del Municipio, provienen de la misma producción, que venden y reinvierten en inventarios e insumos. Aportes de familiares en remesas, fuerza de trabajo familiar y reinversión de utilidades contribuyen para cubrir necesidades de

capital. El monto de la inversión considerado como financiamiento para el año 2005, asciende a un total de Q. 58,873, resultado del estudio realizado en el lugar.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es una dimensión dentro del sistema de intercambio, que engloba una serie de actividades físicas y económicas, bajo un marco legal e institucional. Sirve para establecer relación entre productor y consumidor, en el proceso de trasladar los bienes y servicios desde la producción hasta el consumo final.

La producción del ganado porcino es parte importante en la economía de los habitantes del municipio de Sibilia. Constituye una fuente de trabajo que les permite obtener ingresos complementarios de otras actividades. En el siguiente apartado se detallan los aspectos más relevantes relacionados con la comercialización. De las cuales al productor le implica un conjunto de actividades en cada etapa que desarrolla para llevar su producto al mercado.

Los productores de ganado porcino de las micro fincas y fincas subfamiliares dedican a la venta el producto en pié a detallistas o minoristas. El intercambio se da cuando los cerdos tienen cinco meses edad en adelante con un peso promedio de 80 libras, son adquiridos por detallista quienes se encargan solo en el proceso de destace.

La comercialización se concentra en la plaza del Municipio, donde participan oferentes y demandantes una vez por semana en los días de mercado, el productor ejecuta la actividad con sus propios medios de forma individual, con la aceptación de riegos que implica el traslado hacia el punto de venta, para efectuar transacciones del producto.

2.4.1 Mercado meta

La producción del ganado porcino está dirigida a satisfacer la demanda de la población del municipio de Sibilia. La comercialización de los cerdos se lleva acabo

en la plaza de la localidad los días de mercado. El precio entre oferente y demandante se determina por medio del sistema de regateo basado en el tamaño, edad, y los que prevalecen en el mercado.

2.5 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Son las tres actividades fundamentales que se encuentran inmersas y relacionadas con la cantidad o volumen de la producción disponible para la venta, tales como: Concentración, equilibrio y dispersión.

La actividad de crianza y engorde del ganado porcino en micro fincas y fincas subfamiliares del Municipio se desenvuelve en forma tradicional, es por ello que no permite un crecimiento adecuado en la producción. Uno de los factores que influye negativamente en la producción pecuaria, es el lugar donde son criados los animales, el espacio que utilizan son los patios de las viviendas, establos o chiqueros poco higiénicos, y en otros casos son atados con lazos en estacas o árboles

2.5.1 Concentración

Es la actividad enfocada a reunir la producción que se encuentran dispersa en el área de las unidades productivas. El propósito principal es homogenizar el tamaño y la calidad de los productos, para facilitar el transporte y otras funciones de comercialización.

Los productores de ganado porcino no cuentan con recursos necesarios para crear un ambiente propicio para la actividad que realizan. Durante el período de crianza y engorde, concentran los animales en espacios pequeños de las viviendas de su propiedad. La comercialización se concentra en una de las calle del Municipio, donde participan oferentes y demandantes una vez por semana.

2.5.2 Equilibrio

Es la etapa del proceso relacionada con la oferta y la demanda, que garantiza el abastecimiento comercial del producto, en cantidades, tiempo y formas que requiere

el mercado. La actividad pecuaria en Sibilia se realiza en toda la época del año, la oferta y demanda de los productos satisface a compradores y vendedores y genera un equilibrio entre la oferta y demanda del mercado. El volumen de producción es bajo por las condiciones en que se desarrolla el proceso.

La forma de concretar la comercialización, se ejecuta de la siguiente manera: el productor acude con su producto al mercado, exhibe los ejemplares al demandante si el producto reúne las condiciones necesarias como: edad, tamaño o peso, se lleva a cabo la compra-venta.

2.5.3 Dispersión

Constituye la fase que sirve de soporte a las dos anteriores, con el propósito de que el producto concentrado y en equilibrio, se encuentre dispuesto para el consumidor final, en el tiempo y lugar específico.

La comercialización de la producción pecuaria en el municipio de Sibilia se efectúa en pie por parte del productor y es destinado al mercado de la localidad. El productor es el ente quien inicia el proceso de comercialización cuando decide poner a disposición de los demandantes la producción, y es quien se encarga de la concentración hacia los puntos de venta.

El detallista participa en la siguiente etapa como demandante quien efectúa el proceso de destace y transfiere el producto con pequeñas modificaciones para hacer accesible la venta al consumidor final.

2.6 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

Es la etapa que se encarga del estudio de los entes participantes en el proceso de comercialización, describe las funciones coordinadas para la transferencia de productos y analiza el comportamiento de los oferentes y demandantes como parte del mercado.

2.6.1 Análisis institucional

Es el medio que identifica a los participantes en las actividades relacionadas con el mercado y las funciones que desempeñan cada uno de los entes en el proceso de comercialización.

2.6.1.1 Productor

Es el propietario de ganado porcino que destina a la venta su producción en pie a demandantes en el mercado de la localidad. Dentro del proceso de compra-venta, los productores desempeñan un papel importante desde el momento que decide exhibir su producto para la venta.

2.6.1.2 Detallista-minorista

Los detallistas o minorista son entes que se dedican a la compra de la producción en volumen bajo, ellos adquieren en pequeñas cantidades del producto para luego transferirlo con un mínimo de transformación al consumidor final.

2.6.1.3 Consumidor final

Es el participante que interviene en el proceso final de la comercialización, el estudio efectuado en el Municipio, se determinó que el consumidor final adquiere producto de minoristas o detallista ellos son realizan el proceso de destace.

2.6.2 Análisis funcional

El análisis funcional comprende todas las etapas por donde pasa el producto desde el inicio de la producción hasta la venta, se hacen necesarios elementos de intercambio, físicos y auxiliares.

2.6.2.1 Funciones físicas

Son aquellas funciones que se relacionan con la transferencia o modificaciones físicas del producto. Estas operaciones ocasionan costos por el manipuleo y manejo, provocan un incremento en el precio del bien que llega a manos del consumidor final.

- **Acopio**

El centro de acopio identificado para la producción del ganado porcino, funciona el mercado del Municipio como un centro de acopio secundario para la producción. Dadas las características en que se desarrolla la comercialización es el lugar físico donde acuden los productores y compradores para efectuar la compra-venta.

- **Almacenamiento**

Para la actividad pecuaria del Municipio, el almacenamiento se da en la propiedad de cada productor, se debe por el tipo de producto y las formas de producción. Además el almacenamiento está relacionado con el número de unidades que posee cada oferente. La comercialización se realiza en toda la época del año, cada vez que el dueño decide llevar su producto al mercado.

- **Transformación**

En la producción porcina no se da transformación en primera instancia, debido al tipo de producto y la forma de comercialización, los detallistas son los que transforman el producto en pequeña escala a la hora de poner a disposición del consumidor final.

- **Transporte**

Es la función de trasladar los productos destinados para la venta, desde el lugar de producción hacia centros de consumo. En el proceso del transporte incrementa el valor del producto, conlleva el riesgo de pérdida por manejo o manipuleo en el traslado hacia el mercado.

La transferencia del producto de un lugar a otro corre por cuenta y riesgo del productor, los medios mas utilizados para movilizar la producción en el municipio de Sibilia son: camiones, pick-up o lo llevan a pie al punto de venta o mercado, está relacionado con la distancia.

2.6.2.2 Función de Intercambio

Las funciones de intercambio en la producción pecuaria se dan de la siguiente forma.

- **Compra -venta**

En el proceso de compra-venta, entre oferentes y demandantes, se establecen transacciones o negociaciones a través de la inspección física y el regateo. Los productores y compradores realizan el proceso de intercambio en el mercado de la localidad.

- **Determinación de precios**

El productor le asigna un precio a su producto conforme a sus costos de producción y los que prevalecen en el mercado. El comprador inspecciona las condiciones en que se encuentra el producto, considera el tamaño, calidad y raza para asignar el precio y para efectuar la compra. La compra-venta se lleva a cabo por método de regateo de cada unidad en pie, con mutuo acuerdo entre cada participante.

2.6.2.3 Funciones auxiliares

Las funciones auxiliares, contribuyen en la ejecución de varios factores que ayudan en el proceso de comercialización. Entre ellos pueden mencionarse: información de mercados, inversión financiera y riesgos de la producción.

- **Información de precios**

La información de precios en el mercado está relacionada con la oferta y demanda. La fijación de precios de los productos pecuarios en el Municipio, se efectúa por medio de cálculos de costos de producción según sea el tamaño, raza y calidad del producto, se toma como base el peso, edad, etc. Los demandantes usan los parámetros de precios que rigen en el mercado o de la competencia y efectúan la compra por medio de regateo y mutuo acuerdo.

- **Financiamiento**

El financiamiento para la comercialización proviene de fuentes internas que el mismo productor aporta para vender su producto.

- **Riesgos de comercialización**

Es la probabilidad de aceptación y obtención de pérdidas durante el proceso de comercialización de los productos, intervienen factores naturales, fluctuaciones de los precios en el mercado y competencia.

- **Riesgos físicos**

En todo proceso existen riesgos que se dan como consecuencia de movimientos y traslados de la producción. Es el daño físico que pueden sufrir los productos durante la transferencia de un lugar a otro. En Sibilia los productores no poseen capacitación, asesoría técnica en la prevención de enfermedades o cualquier contingencia que pueden ocasionarse en este proceso y cada participante asume los riesgos por su propia cuenta.

- **Riesgos de mercado**

Se da como consecuencia de fluctuaciones de precios de productos en los periodos de comercialización, ya sea por exceso en la demanda o por poca oferta. Los factores que influyen en los riesgos de la producción pecuaria en Sibilia son: inestabilidad de precios, clima, robo y enfermedades recurrentes como cólera porcina que pueden afectar al ganado.

2.6.3 Análisis estructural

Es el medio para conocer los lineamientos que rigen en las etapas por donde pasa el producto, se basa en la estructura, conducta y eficiencia del mercado, así como de los participantes que intervienen dentro del proceso de comercialización.

2.6.3.1 Estructura de mercado

La estructura del mercado comprende la conformación de los niveles por donde pasa el producto, hasta llegar a las manos del consumidor final, en donde interviene el productor detallista y consumidor final.

2.6.3.2 Conducta del mercado

Se define como adaptaciones de los mercados donde se hacen operaciones comerciales y lleguen a mutuos acuerdos en la integración de precios. Los oferentes y demandantes del lugar se rigen en la fijación de los precios, primero los prevalecientes en el mercado, la inspección del producto, el tamaño y la calidad. La conducta entre productor y comprador se refleja en la forma de negociaciones, para llegar a un acuerdo para efectuar la compra- venta.

2.6.3.3 Eficiencia de mercado

La eficiencia del mercado comprende en proveer bienes a los demandantes en el lugar y tiempo requerido, comienza desde el inicio del proceso de producción, traslado, hasta llegar a manos del consumidor final. La optimización de los recursos y canales de comercialización contribuirá con la eficiencia para obtener un producto de calidad a un precio accesible que permita de forma positiva la demanda del producto.

2.7 OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN

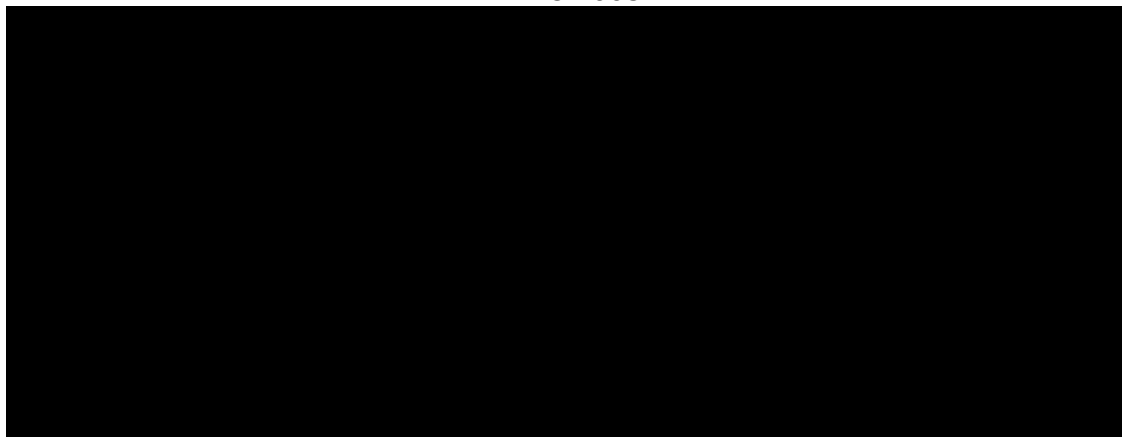
Las operaciones permiten realizar distintas actividades dentro del proceso, desde el lugar de la producción, hasta llegar al consumidor final, mediante la utilización del canal de comercialización.

2.7.1 Canales de comercialización

El canal de comercialización se define por etapas, por donde pasan los bienes y servicios durante el proceso de transferencia entre oferente y demandante. Son necesarios para facilitar el intercambio de propiedad a manos del consumidor final. Para la comercialización de la producción del ganado porcino en Sibilia, se identificaron los canales que participan en la comercialización del producto.

A continuación se describe en forma gráfica los canales de comercialización.

Gráfica 2
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Fincas subfamiliares - nivel tecnológico tradicional
Canal de comercialización
Año 2005



La gráfica anterior muestra la forma de comercialización de la producción del ganado porcino, los productores intercambian el ganado en el mercado de la localidad, a través de detallista que colocan el producto a la orden del consumidor final.

La comercialización del total de las ventas del producto se da en dos vías, un 60% pertenecen a los cerdos que tienen de cinco meses o más y van para el proceso de destace. El 40% representa una parte de aquellos productores que venden los cerdos de dos meses y que son adquiridos por otros para el engorde, después llevarlo a venta al mercado.

2.7.2 Márgenes de comercialización

Es la diferencia que se obtiene entre el precio pagado al productor por el detallista, el que paga el consumidor final cuando adquiere el producto.

El cuadro siguiente presenta información sobre márgenes de comercialización estimados para la crianza y engorde del ganado porcino.

Cuadro 10
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde ganado porcino
Finca subfamiliares – nivel tecnológico tradicional
Márgenes de comercialización
Año 2005

Institución	Precio de Venta	Margén Bruto de Comerciali- zación	Costo de Mercadeo	Margén Neto de Comerciali- zación	Porcentaje de Inversión	Porcentaje de Participación
Productor	Q 8.00					64%
Detallista	Q 12.50	Q 4.50	Q 0.09	Q 4.41	55%	36%
Transporte			Q 0.05			
Arbitrio			Q 0.02			
Rastro			Q 0.02			
Consumidor final						
Totales		Q 4.50		Q 4.41	55%	100%

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS., segundo semestre 2,005.

El cuadro anterior representa el valor promedio de una libra de carne de cerdo en pié, para el productor es de Q 8.00 y consumidor final de Q 12.50, significa que el detallista obtiene Q 4.50. También se detallan los beneficios obtenidos por el productor al momento de venta de su producto así como el porcentaje de rendimiento de la inversión efectuada en proceso productivo y el porcentaje de la participación de mercado.

2.7.2.1 Margen bruto

Es la diferencia de precio que se obtiene entre el productor y detallista, para el análisis de comercialización del ganado porcino, representa un margen bruto de Q 4.50 por libra, de los cuales se deducen otros gastos incurridos en el proceso de comercialización como: transporte, y arbitrio municipal.

2.7.2.2 Margen neto

Es la utilidad neta que genera el producto dentro del proceso de comercialización, hasta ser adquirido por el consumidor final. En el análisis se determinó una obtención de margen neto de Q 4.41 por libra.

2.7.3 Factor de diferenciación

Los procesos productivos enfrentan problema de escasez de recursos para la producción de bienes y servicios. De ahí surge la conveniencia de economizar de mejor manera para obtener el mayor beneficio posible en la creación de utilidad. Es decir que las funciones que hacen provechoso el desplazamiento de bienes en propiedad y espacio se hacen útiles para suplir necesidades no satisfechas.

La comercialización se considera como un mecanismo que facilita la transferencia del producto, orientado de productor a detallista ó al consumidor final. La forma correcta de tener un beneficio en el lugar y tiempo apropiado agiliza el intercambio entre vendedor y comprador y la disponibilidad de elegir entre la oferta, calidad y mejores precios.

2.7.3.1 Lugar

La utilidad del lugar se genera a través de productores y detallistas, que se encargan de transferir el producto al lugar indicado, para hacerlo accesible a compradores o consumidores finales. La transferencia del bien le da la capacidad de satisfacer necesidades, en el lugar donde lo requiera el comprador.

2.7.3.2 Forma

En la producción de crianza y engorde de ganado porcino, la transformación del producto se da en pequeña escala, se debe a que la venta efectuada por parte del productor lo hace en pié, El detallista es quién se encarga del destace y ponerlo a disposición del consumidor final. La utilidad de forma se relaciona cuando el producto pasa a la etapa del destace, como diferenciación en calidad, cantidad, empaque etc.

2.7.3.3 Tiempo

La utilidad de tiempo ésta relacionada con la conservación del bien, agrega valor por el hecho de su conservación y almacenamiento. En la producción pecuaria, el ganado porcino es comercializado en pié, los cerdos puede mantenerse un largo

periodo vivos antes de ser destazados y después puede mantenerse refrigerado, es decir que se encuentra relacionado la oferta con la demanda.

2.7.3.4 Posesión

La utilidad de posesión genera un valor al producto por el hecho de tenerlo, la intención de transferir a quienes lo necesitan contribuye a satisfacer una necesidad. La creación de beneficios o sea acciones que hacen rentables los bienes y servicios genera utilidad cuando es transferido a un comprador.

2.8 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La organización de la producción pecuaria en las microfincas y fincas subfamiliares se conforma de la siguiente manera: como es tradicional el padre familia es quien toma la decisión de todas las actividades de producción, dirección y organización, compra y comercialización del producto. Durante el proceso de crianza y engorde, colaboran todos los integrantes de la familia, se debe que al realizar la venta, los ingresos van directamente para sufragar gastos del hogar.

2.8.1 Tipo de organización

Las unidades productivas que se dedican a la crianza y engorde de ganado porcino en Sibilia utilizan un sistema organizativo de tipo lineal o militar. Se caracteriza porque el jefe del grupo familiar es quién organiza, dirige y toma la decisión de las actividades a realizar, desde el inicio de la producción hasta el momento de comercializar el producto.

Los integrantes de la familia que participan dentro del proceso productivo, cada uno desarrolla una actividad, asignada por el padre, madre o en otro de los casos del hermano mayor. Entre las actividades más comunes se pueden mencionar: alimentación y cuidado del ganado, y la limpieza de corrales, etc.

El volumen de la producción es relativamente bajo, se debe a las formas y condiciones productivas, y se encuentra relacionado con la tecnología utilizada de nivel bajo o tradicional. Los factores que influyen dentro del proceso son las

siguientes: mano de obra familiar, poca asistencia técnica, tamaño de las fincas, falta de mejoramiento en las razas de los animales, la alimentación se basa en desperdicios de alimentos y granos de la agricultura, eventualmente concentrados. La poca inversión destinada para la producción, contribuye con limitantes en el incremento de las unidades. Se determinó por medio de las encuesta que el capital utilizado asciende a una cantidad de Q. 58,873 destinado para la crianza y engorde de ganado porcino.

2.8.2 Sistema organizacional

El sistema de organización identificada en las unidades productivas es de tipo lineal o militar, la característica principal es que el centro de mando lo tiene el jefe de familia, en forma descendente en orden de jerarquía.

El padre o jefe de familia es quién dirige las actividades a realizar, en caso de ausencia del jefe, es la madre quién asume la responsabilidad del cargo y luego el hijo mayor.

2.8.3 Diseño estructural

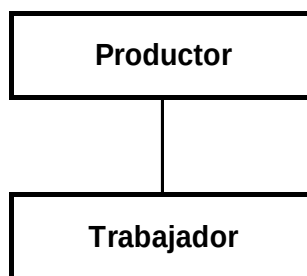
Consiste en mostrar el esquema en donde representa la división del trabajo, así como la máxima autoridad que persiste en la organización de los productores pecuarios.

2.8.4 Estructura organizacional

La estructura organizacional de las unidades productivas del municipio de Sibilia, está integran por el productor o dueño. Es quien desarrolla el proceso de planificación, dirección y control de recursos disponibles en la producción., El trabajador es la persona que realiza las actividades operativas en el proceso productivo. Por el volumen de la producción y nivel tecnológico utilizado dentro del proceso, el jefe de la familia es quien desempeña el papel de dueño y los demás integrantes actúan como trabajadores.

La siguiente gráfica muestra la forma de estructura de la organización identificada en la producción de ganado porcino.

Gráfica 3
Sibilia – Quetzaltenango
Crianza y engorde de ganado porcino
Fincas subfamiliares - nivel baja tecnología
Estructura organizacional
Año 2005



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La grafica anterior muestra la estructura organizacional de las unidades productivas, integrado por el productor y trabajador. La organización se desarrolla de forma simple con la participación de los integrantes de familia, cada quién contribuyen en las actividades diarias que conlleva el proceso productivo. La producción de ganado porcino en micro fincas y fincas subfamiliares se desarrolla con volúmenes bajos en cada unidad.

2.9 GENERACIÓN DE EMPLEO

La generación de empleo en la producción del ganado porcino en los estratos de microfincas y fincas subfamiliares para el municipio de Sibilia, aporta 633 jornales en un proceso productivo que tiene una duración de cinco meses. La utilización de la mano de obra se efectúa a nivel familiar, se debe a la baja producción y por el nivel tecnológico tradicional usado por los productores. Las actividades pecuarias constituyen una fuente de empleo que adoptan los miembros de las familias en crianza y engorde del ganado porcino, como trabajo complementario de la producción agrícola. La venta del producto contribuye en el sostenimiento de la economía familiar, y en otros casos también son utilizados como pequeñas fuentes

de financiamiento para nuevas inversiones en la misma producción ó para la construcción de viviendas.

2.10 PROBLEMÁTICA

La producción pecuaria del municipio Sibilia, conlleva varios factores que no permiten un crecimiento adecuado de las unidades. A continuación se describen algunos de las dificultades identificadas y que enfrentan los productores en la crianza y engorde del ganado.

- La tecnología es uno de los factores que influye negativamente en el crecimiento y desarrollo de la producción pecuaria. El proceso productivo se realiza a nivel tradicional, la mano de obra es familiar, la asistencia técnica es casi nula y la alimentación se basa en desperdicios y granos de las cosechas.
- El financiamiento usado en la producción es interno, los productores no utilizan el externo debido que las instituciones solicitan garantías para proporcionarle préstamos que las unidades productivas no pueden cumplir.
- El proceso de comercialización la efectúa el productor de forma individual, enfrenta los riesgos de pérdidas por transporte, condiciones de clima y fluctuaciones de precios de mercado por oferta y demanda.

2.11 SOLUCIÓN PROPUESTA

Para el crecimiento de la producción pecuaria en las unidades productivas del Municipio, se necesita la cuantificación de los costos incurridos dentro del proceso productivo. Así como la especialización y conocimiento de técnicas de producción. Adquirir asistencia técnica, y mejorar la alimentación de los animales con base a concentrados. Los productores deben unificar sus esfuerzos y crear una asociación que les garantice como una organización, jurídica para obtener el financiamiento externo, y de la misma forma ampliar el mercado para la comercialización de la producción en conjunto. Dentro de la propuesta se sugiere la formación de una cooperativa organizada por los mismos productores de conformidad con las leyes del país, de está manera tendrán la facultad de gestionar trámites ante cualquier institución.

CAPÍTULO III

PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS

3.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La propuesta de inversión consiste en el desarrollo de crianza y engorde de ganado cunicular, para ejecutarse en el Caserío las Vegas de Nazareth del municipio de Sibilia, departamento de Quetzaltenango.

El proyecto será realizado por un comité conformado por los habitantes del lugar que beneficiarán a cinco empleados y 25 socios que participan activamente desde el inicio. La construcción de la instalación ocupará una extensión de 250 metros cuadrados donde se tendrá la reproducción y engorde, bodega para insumos y oficinas administrativas. El lugar propuesto cuenta con los requerimientos necesarios: como servicios básicos, infraestructura, terrenos accesibles, y se localiza a un kilómetro del casco urbano.

La producción se destinará a cubrir la demanda insatisfecha del mercado del departamento Quetzaltenango. La capacidad estimada para los cinco años de vida útil del proyecto será de 134,400 libras. De acuerdo al estudio de mercado existe una demanda insatisfecha de 165,400 libras. Se considera abastecer parte de ella con cantidades necesarias para los consumidores del mercado meta.

El financiamiento para la ejecución de la propuesta de inversión, estará cubierta con la aportación de los productores que desean participar en el desarrollo del proyecto. Se obtendrá una adquisición de préstamo a través de una institución bancaria a una tasa de interés del 17% anual (Banco de Desarrollo Rural, S. A.).

3.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La implementación de nuevos proyectos contribuirá con la diversificación en la producción pecuaria del Municipio, así como la generación de empleos e ingresos económicos para los participantes que contribuirán con el desarrollo del plan.

En países como: México, Argentina, Alemania, España e Italia; la crianza de conejos para la producción de carne es tan común como cualquier actividad económica. El producto es destinado para la venta en supermercados y restaurantes entre otros centros de comercialización. En la región centroamericana y en especial Guatemala el consumo de la carne de conejos es relativamente bajo en comparación con la carne de pollo y res.

El Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación puede brindar asesoría técnica a los productores que desean participar en la implementación del proyecto. El programa de producción propuesto tiene la capacidad de cubrir la demanda insatisfecha del mercado. El canal de comercialización propuesto en el estudio determina la forma eficaz para abastecer la demanda del mercado.

3.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Es la planificación de las actividades de una organización a corto y largo plazo que se desean alcanzar en la producción de bienes y servicios en un tiempo determinado. A continuación se presentan de forma general y específico.

3.3.1 Objetivo general

Promover la organización de los productores del municipio de Sibilia en la diversificación de la producción pecuaria, que conlleve la generación de empleos e incremento de ingresos económicos para los habitantes del lugar.

3.3.2 Objetivos específicos

- ❖ Establecer una organización capaz de desarrollar los estudios del presente proyecto, apegado a las leyes internas y externas de la empresa.
- ❖ Crear un programa de capacitación y asistencia técnica para incrementar la producción cuando sea requerido.
- ❖ Crear un producto capaz de satisfacer los gustos y preferencias del consumidor, con calidad y precios competitivos del mercado.
- ❖ Implementar una administración eficiente en manejo de los recursos disponibles para reducción de los costos de producción.

- ❖ Establecer un estudio de mercadeo cada seis meses para determinar la aceptación del bien relacionado con los precios de los demás productos similares.
- ❖ Estandarizar los niveles de inventarios requeridos en animales reproductores e insumos para evitar contratiempos en la producción.
- ❖ Establecer un programa de comercialización para cubrir la demanda insatisfecha del mercado meta.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Tiene como objetivo principal, determinar la existencia real de un número suficiente de personas, empresas u otras entidades económicas que en cualquier momento o circunstancias conforman una demanda potencial del producto, que justifican el inicio de una producción, y que sea capaz de satisfacer los gustos y preferencias del consumidor final.

3.4.1 Mercado meta

La producción de conejos estará enfocada a cubrir la demanda insatisfecha de la población del departamento de Quetzaltenango. El objetivo es abastecer los mercados, a través de una logística de comercialización para satisfacer la demanda de los consumidores.

3.4.2 Identificación del producto

Es un mamífero roedor que en libertad se alimenta exclusivamente de hierbas y granos. Como otros animales herbívoros tiene la facultad de utilizar las fibras vegetales, residuos de alimentos y de cosechas, transformándolos en nutrientes para su crecimiento.

El tamaño del conejo varía de acuerdo a la raza, el cuerpo está cubierto por un pelo espeso y suave, el cual puede ser utilizado para diferentes usos tales como: la producción lana y sus derivados. La parte exterior se refiere a las características visibles de su capa o cobertura de pelo, y al fenotipo o conformación corporal. El interior esta formado principalmente por el aparato digestivo y reproductor.

Tiene aproximadamente el tamaño de un gato doméstico adulto, entre unos 40 y 45 centímetros de largo, desde la punta del hocico hasta la cola. La cabeza es redonda, y la cara es ligeramente alargada, el hocico o nariz es pequeña y está inscrito en una pequeña zona de la piel, desnuda y sin pelo húmeda.

La boca es relativamente ancha, bordeada por los labios que pueden separarse para hacer visible la parte superior de los dientes incisivos. La parte de arriba del labio tiene forma hendida en su parte frontal. La zona situada alrededor de la boca y las mejillas cubiertas con largos y finos bigotes o cerdas vibrantes, que también se encuentran alrededor de los ojos.

Los ojos son grandes y dispuestos lateralmente, las pupilas muy prominentes, tienen un campo visual de 360° que da un campos visuales que sobreponen en unos 30° por la parte de la frente y 10° por la parte de atrás, poseen tres párpados uno superior otro inferior y un tercero que puede cerrarse para proteger la córnea frente a una nube de polvo.

La característica predominante de la cabeza del conejo se refiere a sus largas orejas o pabellones en condiciones normales permanecen tiesos o erectos. La cabeza se encuentra separada del cuerpo por un corto cuello visible cuando se extiende los miembros delanteros son de estructura fina y delgada. El tórax se divide del abdomen por una membrana o diafragma la cavidad torácico, se protegen por una jaula ósea que son las costillas.

El abdomen inferior tiene una pared de músculos constantemente contraída, para proteger los órganos que contiene en su interior. La espina dorsal o columna vertebral es flexible que consta de vértebras y pequeños caudales que dan soporte a la cola. La espina dorsal se une al resto del esqueleto con el cinturón de los hombros la espalda y la pelvis.

Las extremidades posteriores son alargadas y muy fuertes, en la vida cotidiana del campo o bosque facilita a la libres el uso durante la carrera por la sobre vivencia.

La forma de vida como macho o semental se presenta de la siguiente forma: las patas posteriores dotadas de cuatro dedos largos y agudas garras. Las patas delanteras formadas de cinco dedos, que utiliza como armas secundarias que emplean para defensa ante un adversario¹.

♦ Razas

California, neocelandés Chinchilla Standard, Castor Rex, Chinchilla Rex, Híbrido plateado y Mini Lop. Las razas productoras de carne y piel más comunes en Guatemala son: la California y neocelandés.

• Composición nutricional

Las comparaciones entre valores nutritivos y calidad de la carne del conejo, constituye una mejor opción alimenticia comparada con el pollo. Su alto valor proteico se localiza entre 21 a 24% de prótidos, catalogada entre las de mayor valor nutricional. Por su bajo valor en grasas se encuentra determinada entre cuatro y seis por ciento, se considera muy sano si se compara con otros productos cárnicos de animales domésticos.

3.4.3 Oferta

Es considerada como la relación de las distintas cantidades de una mercancía que los oferentes estarían dispuestos a comercializar en el mercado, a un precio competitivo y que se encuentre disponible para el consumidor, durante un período de tiempo establecido.

⁷ Revistas de Cabaña Lagunita números 15, (en línea) consultado el 30 de noviembre del 2005.
Disponible en: Pagina web/www.criadeconejos.com.ar

Para cubrir la oferta en cantidad y tiempo de entrega, será necesario dirigir los esfuerzos en un plan de comercialización, para satisfacer la demanda insatisfecha del mercado meta.

Los datos del Tercer Censo Nacional Agropecuario efectuado en el año 1,979 cuantificó la cantidad de 3,205 cabezas, y el IV Censo del 2003, revela una producción de 8,747 que representa un 4.9 % de la producción nacional. Con base a los datos obtenidos se conforma la oferta histórica a través de una estimación de la tasa inter-censal de crecimiento, con un promedio de cinco libras por cabeza.

El estudio de mercado, que continuación se desarrolla para la oferta y la demanda del producto, tiene como propósito demostrar la demanda insatisfecha del mercado a nivel del departamento de Quetzaltenango.

El siguiente cuadro presenta la oferta histórica para la crianza y engorde de conejos, tiene como propósito demostrar la demanda insatisfecha del mercado a nivel del departamento de Quetzaltenango.

Cuadro 11
Departamento de Quetzaltenango
Oferta total histórica de conejos
Años 2000 – 2004
(Expresado en libras)

Año	Producción	+	Importaciones	=	Oferta total
2000	38,370		-		38,370
2001	40,080		-		40,080
2002	41,870		-		41,870
2003	43,735		-		43,735
2004	45,690		-		45,690

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos del III y IV Censo nacional agropecuario realizado en el año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadística –INE–

La oferta histórica se proyectó por medio de una tasa Inter.-censal de 4.46 % de crecimiento anual. Se usaron los datos del III Censo Nacional Agropecuario

realizado en el año 1979 y del IV Censo del 2003. La producción de ganado cunícula del departamento de Quetzaltenango en año 1979 fue de 3,205 cabezas y para el año 2003 ascendió a 8,747 cabezas. No se encontró datos de importaciones y exportaciones por ser una producción no desarrollada y con bajo consumo en el país de Guatemala.

El siguiente cuadro muestra los datos de la producción esperada del 2005 al 2009.

Cuadro 12
Departamento de Quetzaltenango
Oferta total proyectada de conejos
Años 2005 – 2009
(Expresado en libras)

Año	Producción	+	Importaciones	=	Oferta total
2005	47,725		-		47,725
2006	49,825		-		49,825
2007	52,080		-		52,080
2008	54,405		-		54,405
2009	56,830		-		56,830

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos del III y IV Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadística –INE- Aplicación del crecimiento porcentual $P=3,205$, $i=0.0442$, $n=24$, Año base: 1,979.

El cuadro anterior muestra la oferta proyectada de la producción de conejos. Se estimó a través de la tasa Inter.-censal para cubrir la demanda potencial de la población delimitada. Con respecto a las importaciones no se encontró datos como oferta, se debe a que el nivel Centroamericano no existe producción a gran escala en consumo de ganado cunícula.

♦ **Consumo aparente**

Consiste en analizar el comportamiento de los indicadores directos de la demanda efectiva, o el consumo real de los bienes y servicios del mercado meta.

Para la elaboración del siguiente cuadro es necesario utilizar la información de la oferta histórica de los últimos cinco años de la producción Departamental.

El siguiente cuadro muestra los datos del consumo aparente histórico en el consumo de carne de conejos.

Cuadro 13
Departamento de Quetzaltenango
Consumo aparente histórico de conejos
Años 2000 – 2004
(Expresado en libras)

Año	Producción históric	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2000	38,370	-	-	38,370
2001	40,080	-	-	40,080
2002	41,870	-	-	41,870
2003	43,735	-	-	43,735
2004	45,685	-	-	45,685

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de los Censos Nacional Agropecuario año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadísticas –INE–

Las cifras del cuadro anterior muestran el consumo aparente histórico en carne de conejos para el departamento de Quetzaltenango. El comportamiento ascendente del consumo contribuye a garantizar una demanda positiva del bien. La historia de comercialización no revela datos en importaciones y exportaciones para el producto en mención. La producción pretende cubrir parte de la demanda insatisfecha del mercado meta.

♦ **Consumo aparente proyectado**

Para la elaboración del cuadro del consumo aparente proyectado, se usará de base la información del consumo aparente histórico.

El cuadro siguiente presenta los datos proyectado para los cinco años de vida útil del proyecto de inversión.

Cuadro 14
Departamento de Quezaltenango
Consumo aparente proyectado de conejos
Años 2005 – 2009
(Expresado en libras)

Año	Producción proyecta	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2005	47,725	-	-	47,725
2006	49,825	-	-	49,825
2007	52,080	-	-	52,080
2008	54,405	-	-	54,405
2009	56,830	-	-	56,830

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de los Censos Nacional Agropecuario año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadísticas –INE-

Las cifras expresadas en el cuadro del consumo aparente proyectado correspondiente del año 2005 al 2009. Proyecta una visión del comportamiento que se puede esperar para la demanda potencial del producto. De esta forma garantiza el cumplimiento de la venta, que permita poner en marcha el proyecto.

3.4.4 Demanda

La demanda representa el número de unidades de bienes y servicios, que los consumidores estarían dispuestos de adquirir en un periodo determinado para la satisfacción de sus necesidades. Se define como la relación que muestran distintas cantidades de una mercancía que los consumidores estarían dispuestos de adquirir. El poder adquisitivo de compra garantiza la demanda del bien, a un precio determinado durante un período de tiempo establecido.

El objetivo de la demanda es cuantificar el número de consumidores activos y potenciales de un bien o servicio. La propuesta de inversión de crianza y engorde de conejos se usarán los datos del III Censo de 1979 y IV Censo Nacional Agropecuario año 2003, del Instituto Nacional de Estadística. Así como datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGA), con sede en Quetzaltenango recabados por medio de entrevista.

El siguiente cuadro presenta datos de la demanda histórica y de la población delimitada para el mercado meta.

Cuadro 15
Departamento de Quetzaltenango
Demanda histórica de conejos
Años 2000 – 2004

Año	Población total	Población delimitada	Consumo per cápita anual en libras	Demanda histórica en libras
2000	580,455	436,194	0.15	65,429
2001	601,788	453,523	0.15	68,029
2002	624,716	470,802	0.15	70,620
2003	648,518	488,740	0.15	73,311
2004	673,227	507,361	0.15	76,104

Fuente: Elaboración propia con base en proyecciones del X Censo Nacional de Población del Instituto Nacional de Estadística -INE- tabla de composición de Alimentos del instituto Nutricional de Centro América y Panamá INCAP.

Las cifras anteriores muestran la demanda histórica del producto, así como la población total y delimitada del departamento de Quetzaltenango. Con datos del Censo del Instituto Nacional de Estadística se proyectó la población por el método de mínimos cuadrados. La demanda histórica representa la cantidad del bien que no fue satisfecha en su momento con la producción. El consumo per-cápita anual representa la cantidad del bien que una persona incluye en su dieta alimenticia.

♦ **Demanda potencial proyectada**

Las cifras del siguiente cuadro representan la demanda potencial para el proyecto de inversión propuesto en crianza y engorde de conejos.

Cuadro 16
Departamento de Quetzaltenango
Demanda potencial proyectada de conejos
Años 2005 – 2009

Año	Población total	Población delimitada	Consumo anual per cápita en libras	Demanda proyectada en libras
2005	698,877	526,692	0.15	79,004
2006	725,505	546,759	0.15	82,014
2007	753,147	567,591	0.15	85,139
2008	781,842	589,216	0.15	88,382
2009	811,631	611,666	0.15	91,750

Fuente: Elaboración propia con base en proyecciones del X Censo Nacional de Población del Instituto Nacional de Estadística -INE- tabla de composición de Alimentos del instituto Nutricional de Centro América y Panamá INCAP.

Los datos del cuadro anterior muestra la demanda potencial proyectada. El proyecto de inversión estará en capacidad de producir una cantidad determina para cubrir la demanda. Se pretende cubrir un promedio de 30% de la demanda insatisfecha proyectada, y se estima una producción de 426,289 libras para los cinco años que corresponde del año 2005 al 2009. Con un consumo per-cápita establecido de 0.15 de libra por persona al año, considerado bajo en relación al consumo de otras carnes como el pollo y la res.

♦ **Demanda insatisfecha**

Representa el sector de la población que no logra satisfacer sus necesidades en el consumo de un determinado producto, aún cuando existe la capacidad de compra.

La demanda insatisfecha se origina cuando la oferta no es suficiente para cubrir todos los sectores de la población. Con base a datos proporcionados anteriormente se utiliza como parámetros para definir la viabilidad del proyecto.

El siguiente cuadro presenta los datos de la demanda insatisfecha histórica de los años 2001 al 2005, para el departamento de Quetzaltenango.

Cuadro 17
Departamento de Quetzaltenango
Demanda insatisfecha histórica de conejos
Año 2000 – 2004
(Expresado en libras)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2001	65,429	38,370	27,059
2002	68,029	40,080	27,949
2003	70,620	41,870	28,750
2004	73,311	43,735	29,576
2005	76,104	45,685	30,419

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de los Censos Nacional Agropecuario año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadísticas –INE- Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La demanda insatisfecha permite visualizar el consumo en un determinado producto. Sirve de parámetro para incrementar los niveles ofertados, de tal manera que pueda reducir el rango entre la oferta y la demanda.

La proyección de la demanda insatisfecha para la crianza y engorde de conejos, se realizó con datos del IV Censo Nacional Agropecuario. Enfocado a cubrir las exigencias de consumo de la población del departamento de Quetzaltenango. Las cifras expresadas tiene el propósito de presentar el comportamiento que tendrá el consumo del producto durante un tiempo estimado de cinco años.

El siguiente cuadro presenta las cantidades de la demanda insatisfecha proyectada por año.

Cuadro 18
Departamento de Quetzaltenango
Demanda insatisfecha proyectada de conejos
Años 2005 – 2009
(Expresado en libras)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha proyectada
2005	79,004	47,725	31,279
2006	82,014	49,825	32,185
2007	85,139	52,080	33,059
2008	88,382	54,405	33,977
2009	91,750	56,830	34,900

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de los Censos Nacional Agropecuario año 1979 y 2003, del Instituto Nacional de Estadísticas –INE- Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

Las cifras de la demanda insatisfecha proyectada para los cinco años, permite visualizar el consumo aparente de la población delimitada. Representa una tendencia de crecimiento positivo que garantiza la inversión para efectuar la producción del bien, La implementación del proyecto estima cubrir un parte de la demanda insatisfecha de 57.70% para el primer año.

3.4.5 Precio

El precio es la cantidad de dinero que paga un consumidor para adquirir los bienes y servicios, que se consideran necesarios para mantener un establecido nivel de vida.

Los elementos que intervienen para establecer el precio de un producto son: los costos en que incurre el productor en la producción, comercialización y venta del producto. Así como las condiciones prevalecientes entre la oferta y la demanda que maneja la competencia dentro del mercado.

La fijación del precio para la venta de la carne conejos se estableció por los costos incurridos dentro del proceso productivo así como las fluctuaciones que existen en mercado que generan riesgos en la comercialización. El valor de la libra de carne de conejo es estimado a la venta en 8.00 quetzales. Cada conejo se venderá cuando tenga un peso promedio de cinco libras.

3.4.6 Comercialización

El proceso de la comercialización para la producción de crianza y engorde de conejos será desarrollado en el capítulo IV del presente informe.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Comprende una serie de etapas dentro del proceso que establece el tamaño, localización, recursos físicos y financieros que constituyen la viabilidad y factibilidad de la construcción y puesta en marcha del proyecto. La presente propuesta considera una potencialidad en la reproducción, crianza y engorde del ganado cunicular en la actividad pecuaria.

3.5.1 Localización

El proyecto de inversión propuesto, se tiene previsto su localización e implementación en municipio de Sibilia del departamento de Quetzaltenango, por los factores que determinan la ubicación, el clima, las vías de acceso, así como la facilidad de los servicios básicos, permiten minimizar costos en la producción, crianza y engorde de conejos.

- **Macro localización**

La ejecución del presente proyecto se propone su implementación y desarrollo de en el municipio de Sibilia, se encuentra ubicado al norte del departamento de Quetzaltenango. Tiene una distancia de 42 kilómetros por la ruta de San Carlos Sija, a 36 kilómetros por la vía de Palestina de los Altos y 32 kilómetros por la entrada de Cajolá, ésta última es la más transitable por la población del Municipio.

- **Micro localización**

La propuesta de inversión se localizará en el caserío Vegas de Nazareth a una distancia de un kilómetro de la Cabecera Municipal de Sibilia. Tiene accesibilidad de servicios básicos como: vías de acceso en buen estado, agua, luz y drenajes, y la disposición de la compra o alquiler de una propiedad que dará viabilidad la ejecución de la propuesta.

3.5.2 Tamaño del proyecto

Se determina con base al estudio de mercado de oferta y demanda: la producción estimada para cubrir la demanda insatisfecha en los cinco años de duración del proyecto, será de 134,400 libras estimado que para la venta, cada cabeza en pie tendrá un peso de cinco libras promedio.

La producción neta para el primer año será 18,050 libras; cantidad que en el segundo año se incrementará a 27,070 libras, cantidad constante durante los siguientes cuatro años, para un total de 126,330 libras.

♦ Cobertura del proyecto

La cobertura de la comercialización del producto será de un 95% de los mercados a nivel del departamento de Quetzaltenango. Los canales estarán formados por detallistas y consumidor final.

El cuadro siguiente muestra el detalle del programa de producción, la demanda insatisfecha.

Cuadro 19
Sibilia - Quetzaltenango
Programa de producción de conejos
Años 2005 – 2009
(Expresado en libras)

Año	Volumen de Producción (en libras)	Demanda insatisfecha Proyectada (en libras)	% de participación de la demanda proyectada
1	19,007	31,279	60.76
2	28,510	32,185	88.58
3	28,510	33,059	86.24
4	28,510	33,977	83.91
5	28,510	34,900	81.69

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior muestra los porcentajes de participación de mercado para cubrir la demanda insatisfecha proyectada. Las cifras indican que para el primer año el

porcentaje participación es menor comparado con los cuatros años siguientes y se debe por el ciclo reproductivo en el proceso de producción.

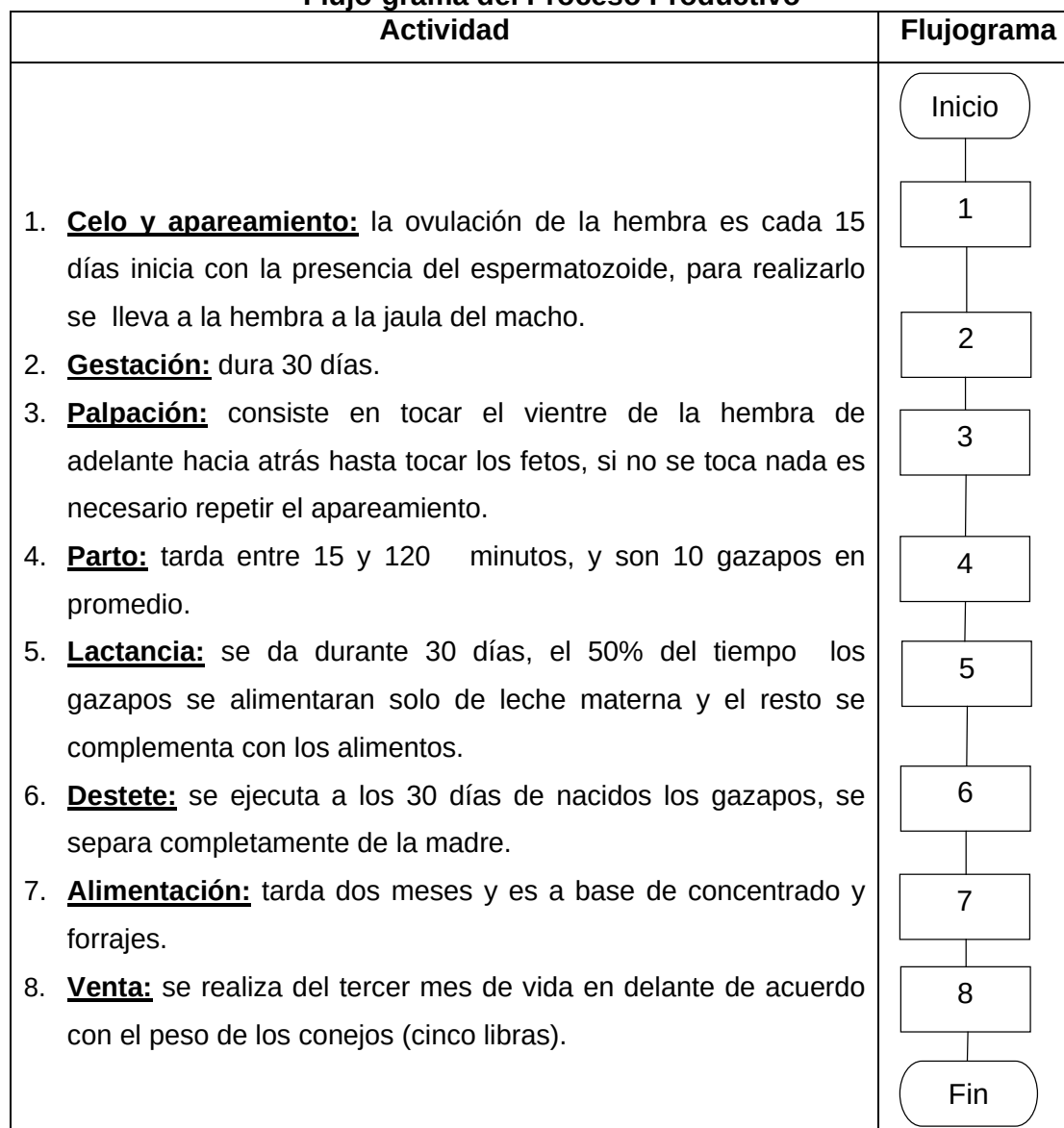
3.5.3 Nivel tecnológico

La tecnología utilizada para la producción de ganado cunícula será un nivel tecnológico intermedio, debido a que se utilizará raza pura y cruzada para la producción, mano de obra asalariada. La alimentación se realizará a base de concentrados y requiere el uso de financiamiento interno y externo.

3.5.4 Proceso productivo

En el apartado siguiente se describen las etapas para llevar a cabo la reproducción, crianza y engorde de conejos:

Gráfica 4
Sibilia-Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Flujo-grama del Proceso Productivo



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005

La gráfica anterior muestra las diferentes etapas del proceso productivo para la crianza y engorde del ganado cunicular. La característica de ésta especie radica en que tiene un volumen de producción elevado, el ciclo reproductivo es corto.

- **Enfermedades más comunes en los conejos**

La crianza exitosa de conejos depende básicamente de dos factores: una buena alimentación y mantenerlos limpios para conservarlos en buen estado de salud.

Los síntomas que presentan cuando se encuentran enfermos son las siguientes: menor consumo de alimentos, pérdida de peso, caída de pelo, diarrea, problemas con la respiración, estornudos, ojos llorosos y cabeza inclinada. Estas enfermedades ocurren por maltrato, manejo inadecuado, mala alimentación, instalación inapropiada, contagio de hongos, virus o bacterias, falta de higiene, estrés, poca ventilación y resfriados comunes.

- ♦ **Resfriado.**

El resfriado corriente puede llegar a ser una grave dificultad si no se trata prematuramente, los síntomas que se presentan son: estornudos y sacuden sus cabezas para despejar sus conductos nasales, se frota la nariz con sus patas delanteras para tratar de hacer evacuar sus mucosidades. Pueden ser tratados con inyecciones de penicilina y estreptomicina, o con la aplicación de sulfaquinoxalina en los alimentos.

- ♦ **Diarrea**

La gastroenteritis es una enfermedad infecciosa común en los conejos cuyo origen puede ser parasitario o condiciones del medio ambiente. Desde la primera manifestación se debe suprimir los alimentos verdes, remplazándolo por concentrado consulta con el veterinario.

- ♦ **Enfermedades de la piel**

Causadas comúnmente por ácaros, atacan con más frecuencia las orejas y la cara del animal. Acciones preventivas que deben tomarse, lavar periódicamente la jaula, utensilios y piso con agua y jabón; usar desinfectante como medida para la eliminación de bacterias.

♦ **Conjuntivitis**

Enfermedad de los ojos infectocontagiosa, el tratamiento puede ser la aplicación de colirio con cloranfenicol en los ojos.

3.5.5 Requerimientos técnicos

Para el proceso productivo descrito será necesario cubrir los siguientes aspectos técnicos.

♦ **Inventario de reproductores**

Se utilizará una cantidad de 15 reproductores machos de raza California pura. En las hembras se recomienda utilizar raza cruzada California con Neocelandés, debido a que los gazapos son más fuertes, resistentes é idóneos para la crianza y engorde, la cantidad necesaria será de 120 reproductoras para la puesta en marcha del proyecto.

♦ **Insumos**

Los insumos para la alimentación de los animales estarán conformados por concentrado, forrajes y sobrantes de hortalizas.

El siguiente cuadro describe las cantidades mínimas de alimento que un conejo puede consumir al día para mantenerse en buenas condiciones de salud, a si como bebederos para conservar hidratados en la época de calor.

Cuadro 20
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Nivel tecnológico intermedio
Insumos imputados de alimentación

Descripción	Cantidad de onzas
Gazapos	
Forrajes	6
Conejas reproductoras	
Concentrado	6
Forrajes	4
Conejos reproductores	
Concentrado	4
Forrajes	4

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

♦ **Mano de obra**

Se contará con una persona para el primer año y dos para el segundo en adelante, que desarrollarán la actividad productiva (cuidado, alimentación y limpieza de las jaulas), un administrador contador, dos vendedores que obtendrán sus ingresos en base a comisión sobre ventas y un guardián.

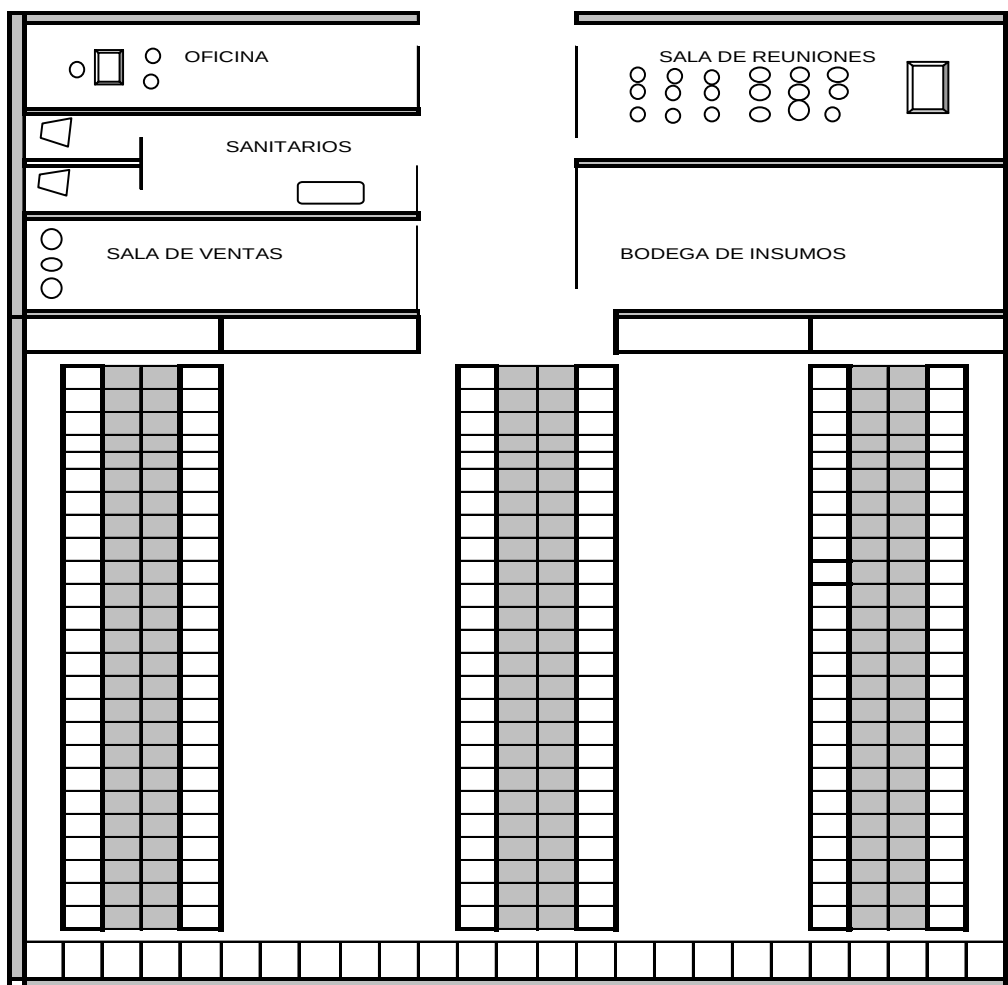
♦ **Terreno**

Para el desarrollo del proyecto será necesario arrendar una propiedad con una dimensión de una cuerda de terreno, para construir el inmueble donde se desarrolla la reproducción y funciones administrativas. La misma debe contar con suministro de agua, vías de comunicación en buen estado y la cercanía al mercado.

♦ **Instalaciones**

La construcción del inmueble debe efectuarse dos meses previos a la fecha de inicio de la producción. El piso será de torta de cemento alisado fino fácil de lavar, las paredes pueden construirse con blocks o de planchas de duralita o madera, una parte con malla metálica para la ventilación adecuada y el techo de lámina galvanizada.

Gráfica 5
Sibilia-Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Nivel tecnológico intermedio
Diseño de Instalación



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La gráfica anterior muestra el diseño propuesto de la nave, con medidas técnicas descritas anteriormente, para que los productores apliquen en el tamaño e instalaciones adecuadas en la producción.

♦ **Equipo de crianza y engorde**

Para la realización del presente proyecto serán necesarias 15 jaulas para los machos, con medidas de 50x50x50 cm. Para las hembras reproductoras las jaulas

serán de 90 cm. de largo, 70 de ancho y 40 de alto, con una puerta grande para el manejo de las crías del nido hacia la jaula de la madre. El nido será hecho de madera de 45 cm. de largo por 35 de ancho y 35 de alto y una entrada y salida de la madre de 15x15 cm. Cada jaula estará equipada con comederos y bebederos, la parte inferior será construida de cedazo o tela metálica de ½ pulg. La parte lateral y superior será construida con varillas de hierro de medida 3/16 en forma de rejillas.

Dos jaula grandes comuneras para el proceso de engorde, con las siguientes medidas: nueve metros de longitud por un metro 50 cms., de ancho y un alto de 50 cms. equipadas con bebederos y comederos.

Los materiales para la construcción de las jaulas que se utilizarán son: hierro y tela metálica (cedazo) lisa y galvanizada para evitar la oxidación. La tela metálica que debe usarse como piso de las jaulas es de cuadros de media pulgada. Los cedazos con mayores aberturas lastiman con facilidad a las crías, porque los gazapos pueden meter las patas o los codos, y sufrir daños hasta quedar inutilizados.

♦ **Condiciones y ubicación de las jaulas**

Se deben considerar los siguientes aspectos: facilitar la limpieza y manipulación, brindar protección completa contra la lluvia, eliminar la humedad, evitar corrientes de aire frías y húmedas, permitir la libre circulación de luz y aire.

♦ **Ventajas de la crianza de conejos en jaulas**

Mayor control de reproducción, facilidad de limpieza, desinfección, menores riesgos de contagios de enfermedades, evitar el contacto con otros animales, por lo regular este hecho ocurre frecuentemente con los perros u otros animales domésticos.

♦ **Mobiliario y equipo de oficina**

Será necesario adquirir: escritorios, sillas, archivos de metal de cuatro gavetas, mesa para reuniones, equipo de cómputo con impresora.

♦ **Vehículos**

Se necesitará un vehículo tipo panel que servirá para el traslado de la producción hacia los puntos de venta y de esta manera evitar riesgos en la integridad física de los animales.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

El desarrollo del estudio administrativo legal será desarrollado en el capítulo V del presente informe.

♦ **Impacto social**

Con la implementación del proyecto se considera un beneficio para la comunidad a través de la generación de nuevos empleos. Además los trabajadores directos serán favorecidos con mayores niveles de ingreso que contribuirá generar mayor capacidad de compra. Dentro de los beneficios indirectos se mencionan la diversificación e incremento en los niveles de producción, así como el crecimiento comercial y financiero para la población Municipio.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Destalla los recursos financieros estimados que son necesarios para realizar la inversión fija e inversión en capital de trabajo. Además sirve para determinar y analizar los costos de producción, las fuentes de financiamiento, estados financieros y la rentabilidad del proyecto.

3.7.1 Inversión fija

La inversión fija consiste aquellos elementos necesarios para la ejecución y puesta en marcha de la propuesta, constituyen los recursos financieros captados para el desarrollo del proyecto. La aportación de capital propio para el inicio de los gastos administrativos y la adquisición de activos forma la inversión inicial que se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro 21
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Inversión fija
Año 2005

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total Q
<u>Edificios</u>			
Nave de crianza (de 15X30 mts para 137 jaulas)	1	25,000	25,000
<u>Gastos de organización</u>			
Gastos de escrituración		2,500	2,500
<u>Inventario de reproductores</u>			
Machos reproductores	15	60	900
Hembras reproductoras	120	50	6,000
Total reproductores			6,900
<u>Equipo de crianza y engorde</u>			
Jaulas productores	135	50	6,750
Jaulas crianza y engorde	2	1,000	2,000
Báscula	2	200	400
Comederos	135	10	1,350
Bebedores	135	8	1,080
Equipo de limpieza	1	300	300
Total equipo de crianza			11,880
<u>Vehículos</u>			
Panel de reparto	1	25,000	25,000
<u>Mobiliario y equipo</u>			
Escritorio con silla secretarial	1	300	300
Archivo de metal con 4 gavetas	1	350	350
Computadora con impresora	1	3,000	3,000
Mesa para reuniones	1	475	475
Sillas plásticas	25	12	300
Total equipo			4,425
Total inversión fija			75,705

iente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

En el cuadro anterior detalla las cantidades de la inversión necesaria para la ejecución del proyecto, el capital de la inversión fija será ejecutado con las aportaciones de los socios.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Es la cantidad de recursos financieros necesaria para la compra de insumos, pago de mano de obra, costos indirectos de producción, comercialización de ventas, gastos administrativos y financieros que se presentarán durante el proceso productivo, estos se describen en el cuadro siguiente.

Cuadro 22
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Capital de trabajo
(Cifras en quetzales)

Concepto	Sub-total	Costo Total
Insumos		19,809
<u>Gazapos en engorde</u>		
Forraje	7,258	
Adultos		
Concentrado		
Hembras reproductoras	10,676	
Machos reproductores	889	
Forraje		
Hembras reproductoras	876	
Machos reproductores	110	
Mano de obra		8,891
Encargados	6,121	
Séptimo día	1,270	
Bonificación 37-01	1,500	
Costos indirectos variables		4,154
Prestaciones laborales	936	
Cuota patronal	2,258	
Agua	240	
Desinfectante (cloro)	720	
Costos fijos de producción		2,643
Depreciación nave	625	
Depreciación reproductores	518	
Arrendamiento terreno	1500	
Gastos variables de venta		2,500
Comisiones vendedores	1,900	
Combustible	600	
Gastos de administración		21,523
Sueldo del administrador	7,300	
Bonificación 37-01	1,500	
Prestaciones laborales	2,230	
Cuotas patronales	925	
Seguridad y vigilancia	2,400	
Papelería y útiles	225	
Depreciaciones (vehículos, eq. computo, mob.)	3,143	
Amortizaciones	100	
Propaganda y publicidad	1,000	
Energía eléctrica	300	
Mantenimiento y repuestos	2,400	
Total capital de trabajo anual		59,519

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior indica la cantidad necesaria para iniciar el proyecto. El capital se estima en una cuarta parte del total anual, debido a que se considera lo único para operar durante los primeros seis meses. Se prevé agenciarse de fondos con la primera venta en el tercer mes de operaciones y esto soportará los gastos y costos operacionales para el siguiente ciclo de reproducción.

3.7.3 Inversión total

Representa el valor del patrimonio de la organización de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto.

A continuación se presenta la estructura de la inversión total para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 23
Sibilia - Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Inversión total
Año 2005

Concepto	Total
Inversión fija	Q 75,
Capital de trabajo	Q 59,
Totales	Q135,

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior indica que la inversión de capital de trabajo fue proyectada a cuatro meses de operación, debido a que se estima que la primera venta de cabezas de conejo servirá para operar durante los ocho meses restantes del primer año de producción.

3.7.4 Financiamiento

El financiamiento necesario para el inicio de operaciones en crianza y engorde de conejos es preciso un aporte de los asociados de un 32% y el 68% restante será obtenido por medio de un préstamo bancario.

➤ Fuentes internas

Se estima obtener de las aportaciones de los socios un total de Q. 2,500.00 que serán entregados por 25 accionistas que integrarán el comité.

➤ Fuentes externas

Está constituido por los recursos ajenos que deben utilizarse, obtenidos mediante un préstamo bancario en las oficinas del Banrural ubicado en el municipio de Sibilia a una tasa anual de interés estimada del 17%.

Cuadro 24
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Fuentes externas

Años	Pago anual en Q	Intereses en Q	Amort. capital Q	Saldo en Q
	-	-	-	72,724
1	26,908	12,363	14,545	58,179
2	24,435	9,890	14,545	43,634
3	21,963	7,418	14,545	29,089
4	19,490	4,945	14,545	14,544
5	17,017	2,473	14,544	-
	109,813	37,089	72,724	

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior presenta las amortizaciones a capital e intereses anuales que se deben pagar durante cinco años que dura el préstamo, tendrá una garantía fiduciaria-prendaría.

3.7.5 Estados financieros

Reflejan la situación económica y financiera del proyecto, se presentará el costo de producción de uno y cinco años proyectados, y el estado de resultados para uno y cinco años de vida útil del proyecto.

◆ Presupuesto de ventas a cinco años

En el cuadro siguiente se presenta el presupuesto de ventas pactado en los cinco años de vida útil propuesto para el proyecto de crianza y engorde de conejos.

Cuadro 25
Sibilia-Quetzaltenango
Proyecto: crianza y engorde de conejos
Presupuesto de ventas

Año	Producción libra por camada	Número de camadas	% de merma	Total de libra año	Venta total (Q.)
1	5,055	4	6%	19,007	152,056
2	5,055	6	6%	28,510	228,080
3	5,055	6	6%	28,510	228,080
4	5,055	6	6%	28,510	228,080
5	5,055	6	6%	28,510	228,080
25,275				133,047	1,064,376

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

En el cuadro anterior se observa que la producción para el primer año es menor que la de los siguientes, debido a que el periodo de reproducción y engorde suma un total de cuatro meses. La libra tendrá un precio de venta de Q. 8.00.

◆ Costo de producción

El presente estado financiero tiene como objetivo cuantificar el costo total de la producción de un producto determinado, está integrado por los insumos, mano de obra y costos indirectos variables.

Cuadro 26
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Costo directo de producción total por un año
Del 1 de enero al 31 de diciembre
(Cifras en quetzales)

Elementos del costo	Sub-totales	Costo Total
<u>Insumos</u>		39,618
<u>Gazapos de engorde</u>		
Forraje	14,515	
<u>Adultos</u>		
<u>Concentrado</u>		
Hembras reproductoras	21,353	
Machos reproductores	1,779	
<u>Forraje</u>		
Hembras reproductoras	1,752	
Machos reproductores	219	
<u>Mano de obra</u>		17,781
Encargados	12,241	
Séptimo día	2,540	
Bonificación incentivo	3,000	
<u>Costos indirectos variables</u>		8,308
Prestaciones laborales	1,872	
Cuota patronal	4,516	
Agua	480	
Desinfectante (cloro)	1,440	
Costo de producción		65,708
Costo de prod. por libra		3.42

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

En el cuadro anterior se observa el costo de producción para la crianza y engorde de 3,840 cabezas de conejos para el primer año, se estima que para el siguiente año aumentará, debido a que en vez de cuatro crías al año se obtendrá seis porque se aprovechará completamente el ciclo reproductivo de las hembras reproductoras.

En el cuadro siguiente se presenta la proyección del costo de producción a cinco años.

Cuadro 27
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Costo directo de producción proyectado
(Cifras en quetzales)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Insumos</u>	39,618	49,964	53,718	57,773	62,155
<u>Gazapos de engorde</u>					
Forraje	14,516	23,207	24,951	26,834	28,870
<u>Concentrado adultos</u>					
Hembras reproductoras	21,352	22,760	24,470	26,317	28,313
Machos reproductores	1,778	1,896	2,039	2,193	2,359
<u>Forraje</u>					
Hembras reproductoras	1,752	1,867	2,008	2,159	2,323
Machos reproductores	220	233	251	270	290
<u>Mano de obra</u>	17,781	36,839	39,606	42,596	45,828
Encargados	12,241	26,095	28,055	30,173	32,462
Séptimo día	2,540	4,349	4,675	5,028	5,410
Bonificación Incentivo	3,000	6,395	6,876	7,395	7,956
<u>Costos indirectos variable</u>	8,308	15,205	16,347	17,581	18,915
Prestaciones laborales	1,872	9,301	10,000	10,754	11,570
Cuota patronal	4,516	3,857	4,147	4,460	4,799
Agua	480	511.62	550	592	636
Desinfectante (cloro)	1,440	1,535	1,650	1,775	1,909
Costo de Producción	65,707	102,007	109,671	117,951	126,897
Costo por libra	3.42	3.54	3.81	4.10	4.41

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

En el cuadro anterior se analiza que el segundo año presenta un aumento del 50% y una disminución del costo unitario, en comparación con el primer año, debido a que el número de cabezas de conejo producidas aumenta de cuatro a seis crías en el año y en vez de una persona para su cuidado se necesitan dos personas encargadas.

3.7.6 Estado de resultados

En el cuadro siguiente se presenta el estado de resultados para el primer año del proyecto de la crianza y engorde de conejos, con el objetivo de realizar la evaluación financiera.

Cuadro 28
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Estado de resultados primer año
(Cifras en quetzales)

Concepto	Sub-totales	Totales
Ventas		152,056
(-) Costo de producción		65,707
Contribución a la ganancia		86,349
(-) Gastos variables de ventas		10,500
Comisiones sobre ventas	3,800	
Propaganda y publicidad	2,000	
Depreciación panel de distribución	3,500	
Combustible	1,200	
Ganancia marginal		75,849
(-) Costo fijos de producción		6,785
Depreciación nave	1,250	
Depreciación reproductores	1,035	
Depreciación panel de distribución	1,500	
Arrendamiento de terreno	3,000	
(-) Gastos de administración		36,045
Sueldo del administrador	14,600	
Bonificación	3,000	
Cuota patronal	1,850	
Prestaciones laborales	4,460	
Seguridad y vigilancia	4,800	
Papelería y útiles	450	
Depreciación equipo de cómputo	1,000	
Depreciación mobiliario y equipo	285	
Amortización gastos de orga.	200	
Energía eléctrica	600	
Mantenimiento y repuestos	4,800	
(+/-) Otros ingresos y/o gastos financieros		9,735
(+) Otros ingresos		
Venta de abono orgánico	2,628	
(-) Gastos financieros		
Intereses préstamo	12,363	
Ganancia antes de I.S.R.		23,284
(-) Impuesto Sobre la Renta 31%		7,218
Utilidad neta		16,066

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La situación financiera para el primer año de producción, refleja que la amortización del préstamo es la cantidad más significativa a desembolsar, sin embargo no genera pérdida en el resultado final, además se puede observar que

actividad es atractiva para la generación de empleo así como las utilidades. En los dos años y seis meses se renovará el inventario de animales reproductores con el fin de mantener estable la producción.

A continuación, se presenta la proyección de los resultados a cinco años, que servirá para analizar el rendimiento de la inversión durante la vida útil del proyecto:

Cuadro 29
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Estado de resultados proyectado
(Cifras en quetzales)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	152,056	250,888	275,977	303,574	333,932
(-) Costo de producción	65,707	102,007	109,671	117,951	126,897
Contribución a la ganancia	86,349	148,881	166,306	185,623	207,035
(-) Gastos variables de ventas	10,500	10,961	11,522	12,127	12,782
Comisiones sobre ventas	3,800	4,050	4,355	4,683	5,039
Propaganda y publicidad	2,000	2,132	2,292	2,465	2,652
Depreciación panel	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
Combustible	1,200	1,279	1,375	1,479	1,591
Ganancia marginal	75,849	137,920	154,784	173,497	194,253
(-) Costo fijos de producción	6,785	6,983	7,223	7,482	7,763
Depreciación nave	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
Depreciación reproductores	1,035	1,035	1,035	1,035	1,035
Depreciación panel	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Arrendamiento de terreno	3,000	3,198	3,438	3,697	3,978
(-) Gastos de administración	36,045	38,323	41,091	43,079	46,312
Sueldo del administrador	14,600	15,562	16,731	17,994	19,359
Bonificación	3,000	3,198	3,438	3,697	3,978
Cuota patronal	1,850	1,972	2,120	2,280	2,453
Prestaciones laborales	4,460	4,754	5,111	5,497	5,914
Seguridad y vigilancia	4,800	5,116	5,501	5,916	6,365
Papelería y útiles	450	480	516	555	597
Depreciación equipo de cómputo	1,000	1,000	1,000		
Depreciación mobiliario y equipo	285	285	285	285	285
Amortización gastos de org.	200	200	200	200	200
Energía eléctrica	600	640	688	739	796
Mantenimiento y repuestos	4,800	5,116	5,501	5,916	6,365
(+/-) Otros ing. y/o gts. finan.	-9,735	-7,089	-776	-1,706	4,642
(+) Otros ingresos					
Venta de abono orgánico	2,628	2,801	3,012	3,239	3,485
Venta de activos fijos					
15 machos reproductores			405		405
120 hembra reproductoras			3,225		3,225
(-) Gastos financieros					
Intereses préstamo	12,363	9,890	7,418	4,945	2,473
Ganancia antes de I.S.R.	23,284	85,525	105,694	121,230	144,820
(-) I. S. R. 31%	7,218	26,513	32,765	37,581	44,894
Utilidad neta	16,066	59,012	72,929	83,649	99,926

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El costo directo de producción, gastos variables de venta, y gastos de administración, se incrementan con relación a las tasas promedio de inflación. El costo de producción proyectado a excepción de los rubros de las depreciaciones y amortizaciones depende del costo histórico de adquisición del bien. Se estima un 10% de inflación en los costos a partir del segundo año

- **Flujo de caja**

Muestra el comportamiento de los ingresos que provienen del capital invertido al inicio del proyecto, así como las ventas y erogaciones que se realizan para la sostenibilidad del proyecto.

La disponibilidad de efectivo con que se cuenta al final de cada año para proyectar los desembolsos para los siguientes períodos

Cuadro 30
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Estado de situación proyectado
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente					
Investimiento en propiedad planta y equipo					
Costo neto de reproductores	5,865	4,830	5,865	4,830	3,795
Costo de reproductores	900		900		
Costo de reproductoras	000		000		
Equipo					
Costo neto de equipo	3,540	2,655	1,770	885	-
Costo de escritorio y silla secretarial	240	180	120	60	-
Costo de metal de 4 gavetas	280	210	140	70	-
Costo de computadora con impresora	2,400	1,800	1,200	600	-
Costo de plásticos para reuniones	380	285	190	95	-
Costo de plásticos	240	180	120	60	-
Costo de crianza y engorde	9,504	7,128	4,752	2,376	-
Costo de productores	5,400	4,050	2,700	1,350	-
Costo de crianza y engorde	1,600	1,200	800	400	-
Costo de jaula	320	240	160	80	-
Costo de comederos	1,080	810	540	270	-
Costo de bebederos	864	648	432	216	-
Costo de limpieza	240	180	120	60	-
Activos circulantes					
Costo de distribución	20,000	15,000	10,000	5,000	-
Costo de crianza (de 0 mts. para 137 jaulas)	20,000	15,000	10,000	5,000	-
Costo de organización	2,000	1,500	1,000	500	-
Activo corriente					
Costo de efectivo y bancos	51,783	79,913	169,348	270,136	389,698
Activo	112,692	126,026	202,735	288,727	393,493
Pasivo y patrimonio neto					
Capital emitido					
Capital suscrito	62,500				
Reserva de ejercicio	16,066	59,012	72,929	83,649	99,926
Reserva no distribuida	-	16,066	75,078	148,007	231,656
Capital					
Capital no corriente					
Capital suscrito	26,908	24,435	21,963	19,490	17,017
Capital corriente					
Capital suscrito por pagar (31%)	7,218	26,513	32,765	37,581	44,894
Pasivo y patrimonio	112,692	126,026	202,735	288,727	393,493

fuente: Investigación de campo Grupo EPS; segundo semestre 2005.

El cuadro de flujo de caja representa la circulación de efectivo durante los cinco años del proyecto, muestra el movimiento de ingresos y egresos; excluyendo los últimos

montos de depreciaciones y amortizaciones, por ser partidas no monetarias (no constituyen salida de efectivo).

3.7.7 Evaluación financiera

En este apartado se desarrolla el análisis de los resultados financieros del proyecto a través de indicadores de rentabilidad.

- **Tasa de recuperación de la inversión**

Utilidad – intereses del préstamo + depreciaciones + amortizaciones

Inversión total

$$\frac{16,066 - 12,363 + 8,570 + 200}{135,224} = \frac{12,473}{135,224} = 9.22\%$$

Durante el primer año de operaciones del proyecto los inversionistas no recuperan la inversión debido a que al inicio solamente se consiguen cuatro camadas; pero del segundo año en adelante se inicia a recuperar la inversión total con una tasa del 9.22%, lo que indica que por cada quetzal invertido se recuperaran Q. 0.09 centavos.

Este porcentaje en los años siguientes tiende a crecer debido al comportamiento de aumento en el volumen de las ventas y la disminución de los gastos financieros.

- **Retorno al capital**

Este indicador financiero muestra la cantidad que se recupera al año, en relación al capital invertido.

Utilidad – intereses préstamo + depreciaciones + amortizaciones

$$16,066 - 12,363 + 8,570 + 200 = 12,473$$

El monto que retomará y aumentará el capital invertido en la crianza y engorde de conejos para el segundo año del proyecto asciende a Q 12,473.

- **Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio no es más que el punto en el que la empresa no gana pero a la vez no pierde, es decir el punto en donde las ventas son iguales a los costos y gastos.

- **Punto de equilibrio en valores**

Muestra la cantidad necesaria que debe vender el proyecto para la recuperación de los gastos administrativos y los gastos fijos de producción.

El punto de equilibrio en valores se obtiene a través de la fórmula siguiente:

$$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\% \text{ Ganancia Marginal}} = \frac{36,045}{49.88\%} = \text{Q } 72,263$$

Indica que para alcanzar el punto de equilibrio del proyecto tendrá que realizar ventas anuales por valor de Q 72,263, para el primer año, cambiarán para los siguientes años debido a que las ventas se incrementarán, los costos y gastos no son constantes por el incremento de la producción.

- **Punto de equilibrio en unidades**

Indica el total de unidades necesarias que debe vender para la recuperación de los gastos administrativos y costos fijos y variables de producción, para obtener el punto de equilibrio en unidades se utiliza la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{P.E.V.}}{\text{Precio de Venta}} = \frac{\text{Q } 72,263}{8} = 9,033$$

Para alcanzar el punto de equilibrio de los gastos y los ingresos en el proyecto es necesario vender 9,033 libras para el primer año, para ello debe de indicarse que el dato cambiará porque del segundo se espera tener un incremento del 50% de

ventas, y del tercero al quinto año un aumento del 10% constante en relación al anterior.

- **Porcentaje de margen de seguridad**

Se presenta el margen de seguridad para el primer año, de acuerdo a la siguiente fórmula.

$$\frac{\text{Ventas} - \text{P.E.V.}}{\text{Ventas}} = \frac{79,793}{152,056} = 52.48\%$$

El resultado de la fórmula muestra que el proyecto cuenta con un margen de seguridad del 52.48%, lo cual indica que la empresa es productiva.

3.7.9 Impacto social

El impacto de la implementación del proyecto en crianza y engorde de conejos tendrá en la sociedad, se puede determinar a través de la creación de siete empleos directos, los que serán ocupados por personas residentes del Caserío donde se desarrollará el proyecto, además de beneficiar a los 25 miembros que conformarán el comité.

Además traerá a la población algunos beneficios directos como mayores niveles de ingreso para un número igual de familias, y generará mayor capacidad de compra. Dentro de los beneficios indirectos se mencionan la diversificación e incremento en los niveles de producción, así como el crecimiento comercial y financiero del Municipio.

3.7.10 Impacto ambiental

La actividad de crianza y engorde de conejos se obtiene como subproducto el estiércol, con alto contenido de ácido fosfórico que al utilizarlo como abono orgánico mejora el rendimiento y la conservación de los suelos en la actividad agrícola, ayuda al suelo recuperar los nutrientes que pierde con los cultivos intensivos que se practican de la actividad agrícola.

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCCIÓN DE CONEJOS

La comercialización se considera como una serie de actividades que se encuentran relacionadas con la manipulación y transferencia de los productos, o bien como los mecanismos del proceso que son necesarios para la planificación, coordinación, distribución y consumo de los bienes. Toda ésta actividad tiene como propósito favorecer la transferencia adecuada de la producción y de la misma forma asegurar que el producto final se encuentra en el lugar y tiempo indicado, a un precio accesible y en cantidades requeridas.

4.1 SITUACIÓN ACTUAL:

La situación económica de la mayor parte de la población guatemalteca del interior del país se considera de niveles bajos debe a factores como: nivel de ingreso, falta de fuentes de empleo, las familias que son numerosas viven en pequeñas extensiones de terreno. De allí se deriva que los pobladores se dedican a una serie de actividades como acción complementaria de la actividad agrícola, y otros emigran al interior o exterior del país en busca de mejores condiciones de vida.

Se estableció que la crianza de conejos es una potencialidad en la actividad pecuaria que puede ser desarrollada a través de una organización por los habitantes del lugar. De ésta forma surge la idea para la implementación del proyecto y extender la comercialización del producto a nivel departamental para satisfacer la demanda insatisfecha existente. La principal actividad económica de la población de Sibilia es la agricultura, por tanto la producción pecuaria es un trabajo complementario que los habitantes ejecutan como parte de la compensación de sus ingresos.

4.2 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Se considera como la etapa más importante en la comercialización, constituye una serie de actividades que facilitan el proceso de manipulación y transferencia del producto, desde el productor al consumidor final.

4.2.1 Concentración

Para la implementación de la crianza y engorde de conejos se propone la formación de un Comité de productores, que concentren la producción en un mismo lugar, y que permita manejar los recursos necesarios y disponibles con el propósito de poseer un producto homogéneo y de calidad, que cubre la demanda insatisfecha. El objetivo principal es facilitar la comercialización, y la reducción de costos, al ubicarse cerca del mercado objetivo, y de hacer el mejor uso de los servicios básicos.

4.2.2 Equilibrio

Para la oferta y demanda se considera la participación de detallista como oferentes para suministrar del producto al consumidor final. La comercialización de la producción se realizará en toda época del año, la oferta del bien se pondrá a la venta en las instalaciones de la planta y en todos los mercados del Departamento para cubrir la demanda de los consumidores. El producto se ofrecerá en pie, y en cantidades que el consumidor requiere sin entrar en detalle del proceso de destace.

4.2.3 Dispersión

La planta de producción se convertirá en el principal distribuidor del producto, lugar donde se maneja, venda y traslade directamente a los compradores finales y detallistas. La logística para distribuir el producto se realizará a través de los vendedores que cubrirán con un vehículo los mercados del Departamento ó bien por medio de la intervención de detallistas ó minoristas.

4.3 PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN

La participación de los entes en la comercialización, determina una serie de procesos para la transferencia de los productos al consumidor final. Para que los productos lleguen a manos del consumidor, será necesaria la participación de los siguientes elementos o fases.

4.3.1 Propuesta institucional:

El análisis institucional es el medio que identifica a los participantes en las actividades relacionadas con el mercado y las funciones que desempeñan cada uno

de los entes en el proceso de comercialización como productor, detallistas y consumidor final.

4.3.1.1 Productor

Dentro del proceso de comercialización las unidades productivas desempeñan un papel importante desde el momento que decide vender su producto. Los productores de ganado cunicular destinarán a la venta su producción en pie en el mercado departamental. Las características de negociaciones se llevaran cabo de productor a minorista ó detallista quienes se encargan de transferirlo al consumidor final.

4.3.1.2 Detallista-minorista

La participación de minorista ó detallista son entes que se dedican a la comercialización en volúmenes bajos de venta y que desempeñan un papel fundamental para la transferencia de un bien. Para la venta de la producción de conejos las entidades a considera serán carniceros restaurantes y veterinarias que venderán en pequeña escala el producto, actuarán como facilitadores de transmisión entre productor y consumidor final.

4.3.1.3 Consumidor final

Es el participante que interviene en el proceso final de la comercialización, para la producción de conejos, se determinó que el consumidor adquiere producto del minoristas o detallista quienes realizan el proceso de destace.

4.3.2 Propuesta funcional

El análisis funcional comprende todas las etapas del proceso de transferencia por donde pasa el producto, desde el inicio de la producción y finaliza con la venta, se hacen necesarios cumplir con los siguientes elementos.

4.3.2.1 Funciones física

Consiste en el proceso que va relacionado con la manipulación, transferencia o modificaciones físicas de los productos como: acopio, almacenaje, transformación

física, empaque, transporte, traslado del productor a consumidor final, que se detalla a continuación.

– **Acopio**

Es la función que se fundamenta en la reunión de la producto, el acopio será realizado en las mismas instalaciones de la crianza lugar designado para mantener en condiciones saludable de los ejemplares que ya están listos para la venta.

– **Almacenamiento**

La producción de conejos se pondrá en las jaulas comunales de la misma planta mientras se comercializa el producto. Para ello se tendrá un tiempo estimado de tres meses para la venta, y entre cada producción obtenida.

– **Empaque**

Para la manipulación y distribución de más de dos conejos, se utilizarán pequeñas jaulas y cuando es una unidad usará redecillas.

– **Transporte**

Para el traslado del producto del centro de producción hacia los mercados proyectados, se tiene estimado la utilización de una panel con las condiciones adecuadas para evitar riegos en pérdidas. Para el caso específico de traslado del producto se usarán jaulas diseñadas para evitar golpes y protegerlos de la lluvia, aire y frío, por la sensibilidad del animal.

4.3.2.2 Funciones de Intercambio

El proceso de intercambio en la compra-venta de la producción de conejos se establecerá a través de negociaciones por medio de la presentación física del producto. El productor cubrirá el mercado departamental con su representante de ventas para proveer a detallistas y consumidores finales.

– **Compra – venta**

Para llevar a cabo proceso de compra venta del producto, se efectuará por el método de la inspección, donde el comprador interesado inspecciona el producto.

Los representantes de ventas que cubrirán los mercados del Departamento, deberán presentar el producto físico a los detallistas, con el propósito de demostrar la calidad y que el comprador se interesa en adquisición.

– **Precio**

Los precios serán establecidos de acuerdo a los que rigen en el mercado con relación a los costos de producción, constantemente se evaluarán para ir por debajo o a la par de los precios actuales que dependerá de la situación de ventas. Como introducción del producto al mercado se propone el precio que el productor asignará a los detallistas de Q 8.00 la libra y al consumidor final de Q 9.25 de un animal promedio 5 libras por cabeza, y ellos entablarán sus precios.

4.3.2.3 Funciones auxiliares

Las funciones auxiliares desempeñan un papel importante en la facilitación de las ejecuciones siguientes.

– **Información de mercados**

Constantemente se realizará la recolección de la información de mercado, se hará a través de estudios de precios que se deberá procesar, analizar y difundir los datos a todos los participantes. El propósito es de estar informados sobre las fluctuaciones del mercado, para poder reaccionar en el momento que se requiera. De ésta forma se realizarán las mejores negociaciones con los principales clientes. Además la información dará lugar a decidir en qué momento es el más conveniente incrementar los volúmenes de producción, al conocer los requerimientos de la demanda.

– **Financiamiento de mercado**

Para el financiamiento de la comercialización del proyecto de crianza y engorde de conejos, será necesario contar con recursos financieros que será proporcionado por los socios. Se estimó una aportación del 49% de la inversión total por parte de los participantes del comité y el 51% se obtendrá de un préstamo bancario que cubrirá la inversión y gastos iniciales de comercialización. Se consideran 25 socios que aportarán la cantidad de Q2,500.00 por cada uno, para un total de Q 62,500.00, el

préstamo bancario será de Q 65,460.00 en la agencia Banrural a una tasa de interés promedio del 17% anual.

– **Aceptación de Riesgos**

Para la comercialización del producto, es necesario tomar en consideración los riesgos que puedan presentarse durante el traslado hacia el mercado, como: evitar los golpes, la luz solar directa, la lluvia, el frío o calor extremo y la sequía al que pueda estar expuesto el animal. Si se mantiene en condiciones adecuadas se evitarán las muertes durante el manejo y traslado.

4.3.2 Propuesta estructural

En el siguiente apartado se estudiará las diferentes funciones que desempeñan las estructuras o etapas que son necesarias para la ejecución del proceso de comercialización. La estructura, conducta y eficiencia que prevalecen dentro un proceso de transferencia de un bien o servicio.

4.3.3.1 Estructura de mercado

La estructura del mercado comprende la formación de los niveles por donde pasa el producto hasta llegar a manos del consumidor final, donde Intervienen productor, minorista o detallista. La logística de comercialización de producto conejos, cubrirán los mercados del Departamento de Quetzaltenango, con un programa de visitas con forme a oferta y demanda, para satisfacer las exigencias del mercado.

4.3.3.2 Conducta de mercado

La conducta del mercado está relacionada con la estructura y los cambios que se dan en los precios de los productos, oferta y la demanda, así también como en los gustos y preferencia de los consumidores. Para mantener una equidad en la producción de conejos, la organización adoptarán política para establecer una mejor relación entre productor y detallista, de esa forma suministrar el producto al consumidor final sin elevar los costos, en el lugar y tiempo requerido.

4.3.3.3 Eficiencia del mercado

El desempeño del mercado dependerá del grado de productividad que la organización adoptará para reducir costos en el uso de los insumos en la ejecución adecuada de las funciones de comercialización. Es necesario la participación e innovación de las estrategias para obtener los resultados correspondientes en la agregación de valor al producto, a través de utilidades de tiempo, forma, lugar y posesión para brindarles la satisfacción a los consumidores del producto.

4.4 OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN

Se consideran como las diferentes etapas que se encuentran inmersas dentro del proceso de comercialización. Se cuantifican los márgenes y se comparan con respecto a otros productos a través de factores de diferenciación.

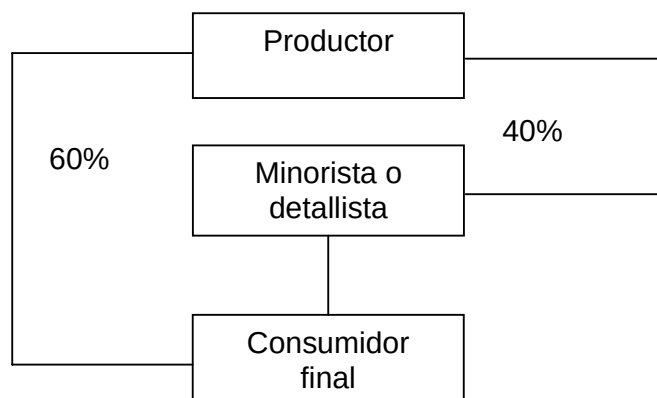
4.4.1 Canales de comercialización

Los canales de comercialización se consideran como el proceso o etapas de transferencia de los bienes y servicios entre oferentes y demandantes. Se hace necesario establecer la ruta adecuada de comercialización para facilitar el intercambio comercial en propiedad a manos del consumidor. Para el proceso de comercialización de la producción de conejos, los participantes que intervienen serán productor, detallistas y consumidor final.

La estructura definida para establecer los canales de comercialización se considera a los entes participantes que intervienen en el proceso como productor, detallista y consumidor final.

A continuación se presenta la gráfica del canal de comercialización definida para el proceso de comercialización de la producción de conejos.

Gráfica 6
Departamento de Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Canal de comercialización
Año 2005



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La gráfica anterior muestra los porcentajes que se desean alcanzar con los participantes que intervienen dentro del proceso de comercialización, el objetivo es obtener la distribución adecuada del producto en tiempo, lugar para atender la demanda del consumidor.

4.4.2 Márgen de comercialización

Es la diferencia que existe entre el precio del productor y el precio que paga el consumidor final. El tipo de comercialización entre productor y comprador del ganado cunicular del municipio de Sibilia, se utilizará el canal uno.

4.4.2.1 Margen bruto

El margen bruto es utilidad total que se obtiene de un producto entre el precio pagado al productor y el precio pagado por el consumidor final, sin incurrir en la erogación que se dan dentro del proceso de comercialización.

4.4.2.2 Margen neto

Se considera como utilidad neta que genera el producto durante proceso de transferencia, se determina en base al precio pagado al productor y el precios que

paga el consumidor final al deducir los costos que se incurren dentro del proceso comercialización como transporte, alquileres arbitrio municipal.

El cuadro siguiente presenta información sobre los márgenes de comercialización estimados para el proyecto de crianza y engorde del ganado cunicular.

Cuadro 31
Departamento de Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Márgen de comercialización
Años 2005 – 2009

Institución	Precio de venta Q	Margen bruto	Costo De mercado	Margen Neto	% de inversión	% de participación
Productor	4.60					58
Minorista o detallista	8.00	Q 3.40		Q 3.06	66	42
<u>Costo de mercado</u>			<u>0.34</u>			
Transporte			0.20			
Venta			0.10			
Arbitrio			0.04			
Consumidor final						
Total		Q 3.40		Q 3.06	66	100

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

El cuadro anterior presenta la descripción de los datos como: el precio de venta del productor a minorista y consumidor final, así como los costos de mercado que se incurren para la comercialización. El porcentaje de inversión y de participación del proyecto.

4.5 FACTORES DE DIFERENCIACIÓN

La escasez de los recursos ó factores de la producción se considera limitados, son los principales problemas que enfrenta una organización en la producción de bienes y servicios. De ahí surge la conveniencia de administrar de la mejor manera para obtener el mayor beneficio posible.

La comercialización es el mecanismo para la colocación del producto en lugar y tiempo requerido, que facilita la adquisición al detallista y consumidor final. Es la forma correcta de colocar ó encontrar un bien o servicio en el lugar y tiempo establecido que proporciona el intercambio al demandante, y la disponibilidad de preferir entre las ofertas, u obtener una mejor calidad a un menor costo.

4.5.1 Utilidad de lugar

La utilidad del lugar se genera cuando los productores e intermediarios se encargan de transferir el producto al lugar indicado, para hacerlo accesible a los compradores o consumidores. La transferencia eficiente del bien ó servicio le da la capacidad de satisfacer las necesidades donde lo demanda el comprador.

4.5.2 Utilidad de forma

La utilidad de forma se deriva de los cambios de la fisonomía de un producto para facilitar el consumo. En comercialización del ganado cunicular no se darán cambios de transformación se debe a que la venta se realizará en pié y vivos, y se trasladará al mercado cuando cumple una edad de cinco meses y un peso promedio de cinco libras.

4.5.3 Utilidad de tiempo

La utilidad de tiempo tiene relación con la conservación del producto a través de un período establecido, agrega valor sólo por el hecho de mantener en almacenamiento sin sufrir degradación. El producto será vendido en pié que puede mantenerse largo tiempo vivo, en caso de ser destazado puede mantenerse refrigerado. Dada las condiciones de la población al que va dirigido el producto se considera una ventaja la adquisición en pié para disponer de tiempo antes del destace.

4.5.4 Utilidad de posesión

La utilidad de posesión genera un valor al producto por el hecho de tenerlo, desde que el propietario de un bien tiene la intención de transferir a quienes lo necesitan, contribuye con la satisfacción de una necesidad.

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

5.1 SITUACIÓN ACTUAL

La producción pecuaria en el municipio de Sibilia constituye parte de la economía familiar, se estableció que los productores desarrollan la actividad en un nivel tecnológico bajo, se debe a factores que interviene como: la inversión utilizada y extensión de terrenos que ocupan para el proceso que crea una desventaja que no permite un crecimiento adecuado para incrementar los volúmenes de producción.

La organización en cada unidad productiva es lineal o militar donde el padre de familia dirige el proceso seguido por la madre y los hijos que comparten el trabajo diario en la ejecución del proceso. Cabe mencionar que es una actividad complementaria de la producción agrícola, de ahí se deriva que la producción se realiza de forma tradicional.

Los niveles de comercialización del producto es relativamente bajo, los productores venden el producto para suplir sus necesidades ó cuando se necesita afianzar de fondos para invertir en la producción agrícola ó en la construcción de viviendas.

5.2 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

De acuerdo con las actividades que se deben realizar en la propuesta inversión, se considera conveniente organizar la población en un Comité de productores de crianza y engorde de conejos, debido al trabajo que se desarrolla dentro de la organización se piensa obtener el mayor beneficio en la ejecución del proyecto.

Asimismo les permitirá obtener un respaldo legal con el que podrán agenciarse de más fondos y con ello mejorar el nivel económico de la organización, así como tendrán participación conjunta al unificar esfuerzos que les permitirá cumplir con las metas y objetivos de dicha organización.

A demás no existen limitaciones legales ni administrativas que impiden la formación de una organización de este tipo para el desarrollo de la crianza y engorde de ganado cunicular. Las regulaciones jurídicas contenidas en el Código Municipal, Código Civil, Código de Comercio, Ley del Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Código de Trabajo, son leyes aplicables en materia administrativa, además de la Constitución Política de la República.

5.2.1 Tipo de organización

Para el desarrollo del presente proyecto se considera necesaria la formación de un Comité conformado por un grupo de personas que desean ser socios de la empresa. El tipo de organización citado se debe a la facilidad para integrar a los productores por la experiencia y confianza que poseen en un tipo de estructura ya conocida. Además si se toma en cuenta las condiciones económicas de los habitantes se piensa que es factible llevar acabo la inversión por la cantidad aportada de cada participante.

De acuerdo al tamaño y objetivo del proyecto, se considera necesaria una organización que cumpla con las leyes establecidas dentro del marco jurídico, y que permite a los integrantes una serie de ventajas que deba proporcionar la administración.

5.2.2 Denominación

La identificación de la organización se denominará: Comité Productores de Conejos (COPROCO) dedicado a la producción y comercialización de ganado cunicular en pié. Enfocado a satisfacer la demanda del departamento de Quetzaltenango.

5.2.3 Justificación

Las condiciones económicas de la mayor parte de la población y la poca inversión dedicada al sector productivo constituyen los factores que refleja el bajo volumen de producción. Si los productores continúan con la realización de las actividades de

forma individuales, no les permitirá contar con recursos necesarios para obtener un crecimiento adecuado.

La conformación de un Comité les permitirá la unificación de los esfuerzos y de la misma forma podrán adquirir recursos financieros, respaldo legal, y asesoría técnica para la diversificación de la producción. Como resultado de la perspectiva se espera obtener una mejor especialización en los procesos administrar adecuadamente los recursos que conllevan las actividades del proyecto inversión.

También obtendrán los elementos básicos para la comercialización del producto, y por ende una mejor forma de administrar y controlar sus recursos, que contribuirá a adoptar una mejor tecnología en la producción, para cumplir con el propósito común que es el mejoramiento del nivel económico de los participantes.

El presente documento contiene la descripción de las leyes principales que rigen en el país que pueden ser adoptados por la administración de una empresa que se dedica a la producción de bienes y servicios para garantizar la calidad y venta de un producto.

5.3 OBJETIVOS

A continuación se presentan los objetivos generales y específicos.

5.3.1 Objetivo general

Crear una organización de tipo comité conformado por productores del lugar que desarrolle los planes estratégicos a corto y largo plazo, que cumplan con las metas que se desea alcanzar en el tiempo estipulado con el uso eficiente de los recursos disponibles.

5.3.2 Objetivos específicos

- Establecer una organización capaz de desarrollar el estudio efectuado apegado a las normas internas y externas, que contribuye con creación de nuevas fuentes de empleo.

- Crear una administración eficiente para adquirir asistencia técnica, y desarrollar un producto de calidad a un costo bajo, que pueda competir con sus similares en el mercado en beneficio de la población.
- Crear una organización entre población del lugar que maneje eficientemente los recursos para la generación de beneficio a los participantes fundadores.
- Crear un producto capaz de satisfacer los gustos y preferencia de los consumidores y que opten a una nueva opción alimenticia a precios accesibles.
- Crear una logística distribución del producto a través de canales de comercialización para abastecer los mercados del departamento de Quetzaltenango.

5.4 LOCALIZACION

La construcción del proyecto se localizará en el Caserío las Vegas de Nazareth, a una distancia de un kilómetro de la cabecera del municipio de Sibilia, donde funcionarán las oficinas, planta de producción y ventas.

5.4.1 Marco Jurídico

Se refiere a la legislación o disposiciones legales que regula el funcionamiento de la organización y la conducta de los colaboradores con carácter atributivo y de cumplimiento obligatorio.

Los aspectos fundamentales de la organización, se basará conforme a las leyes que rigen en el país, toma de base la Constitución Política de la República de Guatemala, para normar las operaciones tanto internas como externas.

➤ Marco jurídico interno

Conjunto de leyes que rigen el funcionamiento de la producción y comercialización del producto, creados dentro de la organización del Comité por la asamblea general, dentro del marco legal aceptado por el país.

El marco jurídico interno está integrado por el acta de constitución, normas reglamentos, manuales administrativos y otra serie de documentos que hacen el funcionamiento normal de la empresa.

➤ **Normas externas**

La aplicación de las normas del marco jurídico externo se sustenta en base a las leyes vigentes del país, a continuación citan las principales códigos y artículos.

- Constitución Política República de Guatemala.

Artículo 34. Derecho de Asociación: Se reconoce el derecho de libre asociación, nadie está obligado a asociarse ni a formar parte de grupos o asociaciones de autodefensa civil o similar, se exceptúa el caso de la colegiación profesional.

- Código Municipal (Decreto 12-2002)

Artículo 17. Derechos y obligaciones de los vecinos.

Artículo 18. Organización de vecinos: Los vecinos podrán organizarse en asociaciones comunitarias, que incluye las formas propias y tradicionales, en la forma que las leyes de la materia y de este código.

- Código civil (Decreto ley 106)

Artículo 2. Domicilio: El domicilio de la asociación se establece en el caserío las Vegas de Nazareth municipio Sibilia Quetzaltenango.

- Artículo 3. Plazo. La asociación se establece por plazo indefinido.

- Artículo 4. Fines y objetivo: Crear una asociación que contribuya al desarrollo integral de los integrantes y de la población.

- Código de trabajo (Decreto14-41)

Artículo 14. El presente código y sus reglamentos son normas legales de orden público y a sus disposiciones se deben sujetar todas las empresas de cualquier naturaleza existentes o que en el futuro se establecen en Guatemala, lo mismo que todos lo habitantes de la República sin distinción de sexo ni de nacionalidad, salvo personas jurídicas de derecho público.

- Artículo 27. El contrato individual de trabajo que puede ser verbal cuando se refiera:
 - Labores agrícolas o ganaderas
 - Labores doméstica
 - Trabajos accidentales o temporales que no exceden de 60 días.
 - Prestación de un trabajo de obra específica siempre que el valor no excede de 100 quetzales y si se hubiere señalado plazo para entrega siempre que este no exceda mayor de 60 días.

En todo caso el patrono queda obligado a suministrar al trabajador en el momento que se celebre el contrato una tarjeta de constancia que únicamente debe contener la fecha de iniciación de la relación de trabajo y el salario estipulado, al vencimiento de cada periodo de pago, el número de días o jornadas de trabajo, tareas u obras realizadas.

- Decreto 2082 del 30 de agosto de 1940 para recaudación y manejo de fondos y rendición de glosa a la Contraloría General de Cuentas.
- Ministerio de gobernación decreto No. 114-97
- Ley del organismo ejecutivo. Artículo 36
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (Decreto 26-92)

Artículo 1. Objeto: Se establece un impuesto sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera o domiciliada en el país. Así como cualquier ente, patrimonio o bien que especifique la ley, que provenga de la inversión del capital de trabajo.

- Artículo 2. Campo de aplicación queda afecto al impuesto todas las rentas y ganancias del capital obtenidas en el territorio nacional.

- Ley del Impuesto Valor Agregado (Decreto 27-92)

Artículo 1. De la materia del impuesto. Se establece un impuesto al valor agregado sobre los actos y contratos gravados por normas de la presente ley,

cuya administración, control, recaudación y fiscalización de la Súper intendencia de Administración Tributaria.

➤ **Normas internas**

La constitución de las normas internas de la figura del comité no aparece tipificada en el Código de Comercio sin embargo con el Decreto 2082 de fecha 30-08-1940 debe ser inscrita mediante:

- Realizar una Asamblea general de socios aspirantes, con normas propias de funcionamiento que serán de aplicación general para sus integrantes.
- Formalizar el acta de constitución, firmada por la Junta Directiva y de la Asamblea General, del compromiso adquirido.
- Realizar los trámites de inscripción ante el Ministerio de Gobernación como grupo, para ejercer los derechos y obligaciones que competen a un Comité.
- El Acta de constitución debe estar firmada y autorizada por Gobernación, así como por las autoridades Ediles del Municipio. Documento que respalde a la organización del Comité ante organismos internacionales, estatales o privadas, financieras y técnicas, para el desarrollo de las actividades a realizar.
- Presentación de costo estimado del proyecto y objetivos que se desea alcanzar a los participantes de la organización.

5.4.2 Sistema de organización

El sistema de organización propuesto para el desarrollo del proyecto será lineal conformado por un Comité, consta de un administrador, con la autoridad necesaria para ejecutar el proceso administrativo en sentido horizontal y vertical de toda la estructura de la empresa.

La organización de Comité se considera funcional por la facilidad de su implementación y funcionamiento, además es conocida por la población del lugar como una agrupación para velar por interés mutuo. Las primeras experiencias organizativas de las personas se desarrollan en comunidad el objetivo previsto es

continuar con actividades sencillas y prácticas que permitan el rápido aprendizaje de los miembros, en la programación y organización de los participantes. Los colaboradores activos deben ser responsables que todos tengan las mismas oportunidades y que demuestran su interés en su crecimiento personal.

5.4.3 Diseño de organización

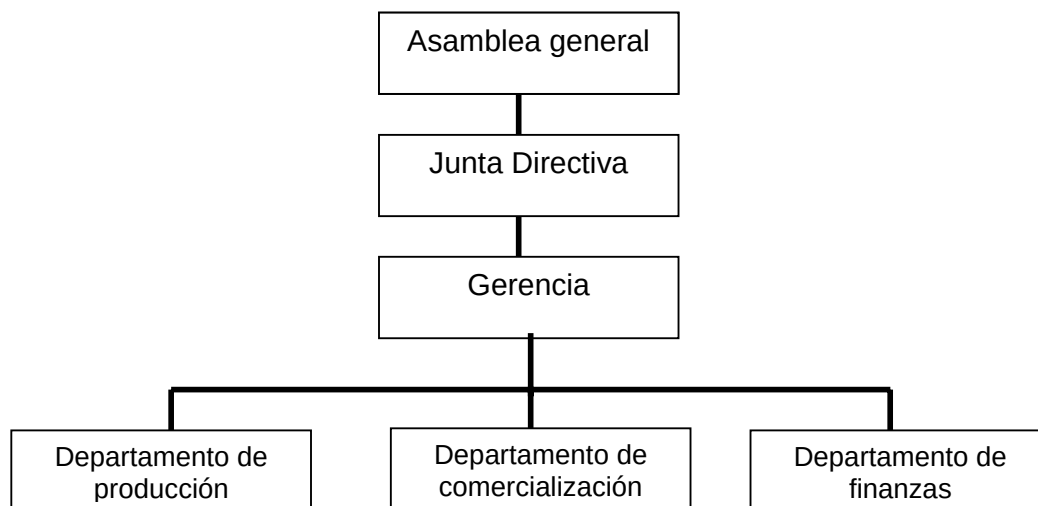
La estructura de organización propuesta para el proyecto, consta de una departamentalización de funciones en donde cada unidad será responsable de las actividades a su cargo, con la autoridad necesaria para tomar sus propias decisiones enmarcado dentro de sus funciones y en beneficio de la organización.

5.4.4 Estructura de la organización

Se establece una estructura funcional que se adapte a la necesidad de las actividades a desarrollarse en la organización considerado como: El arreglo e interrelación de las partes componentes y de las posiciones de una compañía, la división específica de las actividades de la organización muestra como están relacionadas las funciones y el grado de especialización del trabajo

La siguiente gráfica muestra la estructura organizativa para la administración del proyecto.

Gráfica 7
Sibilia - Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Estructura organizacional



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

5.4.5 Funciones Básicas de las unidades Administrativas

A continuación se describen las principales funciones de los órganos directivos del Comité productores de crianza y engorde de conejos. La organización será dirigida por tres cuerpos principales: Asamblea, Junta Directiva y Gerencia. Aceptación y retiros de miembros:

5.4.5.1 Asamblea General

- Decidir políticas generales que benefician a la organización.
- Aprobar proyectos que el comité haya de llevar acabo, delegado en la Junta Directiva la aprobación de las políticas generales.
- Aprobar o rechazar con una evaluación de los informes financieros, balance, estados de resultados en gestión.
- Aprobar el presupuesto de egreso para el desarrollo de la producción.
- Aceptar un nuevo miembro o ratificar su retiro.
- Elegir los miembros titulares de la junta directiva.

- Decidir por el voto mínimo de las tres cuartas partes de sus miembros, que estén presentes, en disolución del comité y determinar el destino de los bienes.
- La asamblea podrá enmendar los estatutos una vez aprobada entrará en vigencia

5.4.5.2 Junta Directiva

- La junta directiva podrá solicitar los servicios de un administrador que no sea miembro de la misma.
- La Junta Directiva aprobará los presupuestos del comité entre asambleas y solicitará los fondos necesarios.
- Es responsable de cumplir con las tareas que asigne la asamblea en su gestión.
- Tendrá reuniones entre asambleas junto con el comité directivo para evaluar el desarrollo del proyecto.
- Las sesiones se podrán efectuar cuando estén presente por lo menos tres de los miembros.

5.4.5.3 Administración

- Convocar y presidir las sesiones de la Asamblea y de la Junta Directiva
- Preparar la agenda de las reuniones.
- Mantener comunicación entre los miembros.
- Presentar informe de labores a la Junta Directiva y Asamblea
- Velar por el cumplimiento de las decisiones de la Asamblea y Junta directiva.
- Mantener comunicación oficial entre los miembros del comité e instituciones cooperantes.
- Coordinar y supervisar las tareas encargadas a otras personas y realizar otras funciones dispuesto por la Asamblea.

5.4.5.4 Departamento de producción

Dos encargados del cuidado, alimentación, limpieza y reproducción de los animales para el primer año.

Aparear al macho con la hembra en el tiempo indicado según el ciclo reproductivo.

Separar los gazapos de las madres a jaulas individuales.

Limpiar diariamente las jaulas para mantener una higiene en la producción.

5.4.5.5 Departamento de comercialización

Evaluará constantemente los precios de los productos del mercado para mantener una estadística del comportamiento de los mismos, con los resultados obtenidos se deben utilizar para fijar los precios de venta de la producción. También se encargará de buscar nuevas oportunidades de introducir la producción a nuevos mercados. Establecer el sistema adecuado de mercadeo del producto, que permitirán trasladar a un menor costo al minorista y consumidor final, productos en buenas condiciones y de mejor calidad. Crear un sistema de promoción que recite las ventajas y beneficios del producto, y establecer información constantes de la oferta, demanda y precios del mercado.

5.4.5.6 Departamento de finanzas

Un encargado de llevar los registros y controles de las operaciones financieras (ingresos y egresos, facturación de las ventas, cuentas por pagar y cobrar, etc), apegados a la ley de la Super-intendencia de Administración Tributaria y Contraloría de Cuentas. Elaboración y presentación sistemática de estados financieros, ejecución del presupuesto anual y rendirá informe sobre el resultado de los mismos a los miembros del comité de las transacciones realizadas, y encargado de la compra de insumos necesarios para la producción.

5.5 RECURSOS

Son los elementos necesarios que dispone una organización para el funcionamiento de las actividades y la puesta en marcha del proyecto. Para el presente trabajo se consideran como mínimo los siguientes: humanos, físicos y financieros.

5.5.1 Recursos Humanos

Es el principal elemento que pondrá su capacidad empresarial para la marcha del proyecto agrupados por un comité. Los participantes estarán constituidos por la población en general que cumplan con las normas interna y externas de la organización. Para efectos de la estructura organizacional es necesario contar con todos los socios para formación de la Asamblea General de ahí se designará a cinco personas para la Junta Directiva, y se contratará los servicios de un administrador quien controlará y supervisará de todas las actividades que se realicen dentro de la misma, verificando que los objetivos se cumplen a cabalidad. Se escogerán dentro del grupo a tres personas que tenga la habilidad de desempeñar los puestos en producción y comercialización, previo a una capacitación intensiva de la forma en que han de realizar sus actividades y se contratará a una persona para que lleve a cabo todas las actividades contables.

5.5.2 Recursos físicos

Son los bienes materiales necesarios e indispensables para el desarrollo del proyecto como: Instalaciones administrativas, planta de producción, sala para comercialización, insumos para la puesta en marcha las operaciones de producción, equipo e inventario reproductor inicial para la producción y mobiliario y equipo de oficina.

5.5.3 Recursos financieros

Es la disponibilidad monetaria mínima con que deba contar la organización. La propuesta para el proyecto consta de la integración de socios que aporten un capital inicial y la adquisición de un financiamiento por medio del sistema bancario. Se propone que los asociados contribuirán con un 49% de la inversión total y el 51% restante será obtenido por medio de un préstamo bancario. Se consideran 25 socios que aportarán la cantidad de Q 2,500.00 cada uno para un total de Q 62,500.00, el préstamo bancario será de Q 65,460.00 en Banrural a 17% de interés anual a la fecha del estudio.

5.6 PROYECCIÓN SOCIAL

Mantener la unión y cooperación de los asociados hacia la organización y que los miembros del comité deben ser solidarios para el fortalecimiento e integración y crecimiento de la empresa. Implementar una comunicación de doble vía dentro de la administración para establecer el grado de conformidad de los colaboradores.

Crear el mayor número posible de empleo que brinde beneficios económicos directos a la familia de los asociados y a la población en general. Proporcionar un producto de calidad que satisfaga las necesidades alimenticias a un costo competitivo con productos similares que se distribuyen en el mercado.

5.6.1 Proyección económica

Con la propuesta de inversión se proyecta elevar el nivel de ingresos de los trabajadores y socios, por consiguiente el mejoramiento de las condiciones económicas de los participantes que intervienen en el desarrollo proyecto.

Para llevar a cabo la proyección económica la organización implementará técnicas productivas que mejoren el rendimiento de los recursos e incremento del volumen de la producción sin descuidar la calidad. De la misma forma diseñar estrategias de comercialización para abastecer los mercados a tiempo sin incremento de precios que afectan al consumidor. Todos los esfuerzos estarán dirigidos con el afán obtener mayores beneficios al utilizar de forma adecuada los recursos disponibles a través de una buena administración.

5.6.2 Proyección cultural

Para que los productores lleven a cabo las actividades adecuadamente, es necesario que adquieran los conocimientos claros del proceso sobre la crianza y engorde del ganado cunicular. Las técnicas y métodos de reproducción, el tratamiento de las enfermedades más comunes, y la alimentación adecuada, son fundamentales para el éxito del proceso.

Para cumplir con lo planificado será conveniente organizar cursos, talleres, demostraciones, y toda aquella enseñanza que ayude en el aprendizaje de los mismos. Se solicitará la ayuda al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) Universidad de San Carlos Facultad de Veterinaria y de otras organizaciones que estén dispuestas a colaborar con el Comité proporcionando asesoría técnica a los productores.

5.7 SOPORTES AL PROYECTO

Para cumplir con los objetivos planteados en el proyecto, es necesario contar con el apoyo en diferentes instituciones, y que la organización se rige por las leyes y normas del lugar, así también como las del país, de esta manera alcanzar los resultados esperados.

5.7.1 Legal

La base del marco jurídico legal para la formación del Comité, se encuentra respalda con los siguientes decretos: En el capítulo I del artículo 18 al 21 del Código Municipal Decreto 12-2002 promulgado en junio del 2002 y que deroga el Decreto 2082-30-08 del 30 de agosto de 1940; en la Constitución Política de la República de Guatemala en el Título II, Capítulo I, Artículo 34 que reconoce el derecho de libre asociación y para que no tenga dificultades en su funcionamiento deberá ajustarse al Decreto Ley 106 del Código Civil; Ley de Impuesto Sobre La Renta Decreto 26-92; la Ley de Impuesto al Valor Agregado Decreto 27-92 y la Ley Orgánica del IGSS.

5.7.2 Mercadológico

La estructura mercado lógica se diseñará con el nivel de crecimiento del volumen de producción, se buscarán mercados atractivos que tengan la aceptación del producto con implementación de nuevas estrategias que faciliten la distribución entre oferente y demandante.

Realizar constantemente investigaciones de mercado sobre precios de los productos similares para hacer análisis de comparación para establecer la

aceptación del consumidor. Mantener un historial de los mismos, para la búsqueda constante de nuevos canales de comercialización.

5.7.3 Técnico

Es indispensable contar con la asesoría y apoyo técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) y de otras instituciones que puedan brindar soporte en la capacitación constante de los productores pecuarios. Es necesario tener el conocimiento específico sobre mejores técnicas productivas que ayuden en el incremento del volumen de la producción. La organización debe contratar con los servicios técnicos específicas en la reproducción y crianza de ganado cunicular, que brinde asesoría constante en el proceso productivo, debido a que es una actividad nueva y que la mayor parte de la población productora no tiene conocimiento.

5.7.4 Financiero

Se contará con los recursos que aportarán los socios y el préstamo que conceda la institución bancaria, los que permitirán adquirir todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

5.7.5 Administrativo

Los integrantes de la Asamblea General, Junta Directiva, Administración y de las otras áreas que corresponden a la estructura organizacional, deberán ser líderes y reconocidos por su honorabilidad dentro de la comunidad, capaces de administrar y manejar los recursos con los que se contarán, para que se logre el éxito esperado.

5.7.6 Estrategias

Para el desarrollo de las actividades de la organización es necesario que se realice un plan de acción que indique cuáles son los pasos a seguir para poder cumplir con los objetivos fijados. A continuación se detalla las estrategias para poner en marcha el proyecto.

5.7.6.1 Mercadológicas:

Se distribuirán afiches y volantes que indican las cualidades nutritivas del producto, el precio de introducción, a detallistas y consumidores en los mercados a nivel departamental y a clientes que se consideren potenciales para el negocio.

Si es necesario se implementará el proceso de destace y se contactará a empresas comerciales como supermercados, restaurantes, cafeterías, ofreciendo el producto a modo de incrementar los niveles de producción.

Se fijarán precios especiales de introducción, aplicándole un descuento al precio normal, aplicable en la compra de volúmenes altos, mientras se mantenga la relación comercial favorable para la producción.

5.7.6.2 Técnicas

Se solicitará ayuda a la Unidad de Ganadería del Ministerio de Agricultura, (MAGA) para que a través de la institución se consiga asesoría técnica que contribuye elevar los volúmenes de producción, con cursos intensivos, seminarios ó talleres, que permitan a los productores aprender los procesos antes del comienzo de producción. Así como la forma en que han de administrar los recursos, de está manera tener conocimiento de las ventajas y desventajas en el proceso productivo.

5.7.6.3 Financieras

Se realizará una reunión con la población del lugar, para dar a conocer las condiciones y beneficios del proyecto, donde 25 socios aportarán la cantidad de Q 2,500.00 por cada integrante que se utilizarán en la inversión fija. Se tramitará un préstamo de Q.65, 460.00, en la agencia Banrural de la localidad que será usado como capital de trabajo para la compra de insumos, sueldo y gastos administrativos que será necesario para el desarrollo de las actividades. Se elaborará un plan de control de gastos para que el recurso financiero se utilice adecuadamente.

5.7.6.4 Administrativas

Cada unidad de trabajo deberá elaborar su respectivo plan de acción en el que han de fijar sus metas y objetivos, guiarán sus actividades, en elaboración de estrategias respectivas. Serán revisados cada cuatro meses para evaluar el grado de avance de los mismos o darles nuevos enfoques para el cumplimiento de las metas planeadas.

5.7.6.5 Empresariales:

Implementar un programa de ideas, tú haces la diferencia, para innovar constantemente sus técnicas de producción e incrementar la calidad de los productos, con el propósito de satisfacer los requerimientos y satisfacción de los consumidores, lo que le permitirá incrementar su porcentaje de participación en el mercado.

CONCLUSIONES

A continuación se expresan los resultados obtenidos del “Diagnostico socioeconómico” realizado en octubre del 2005, en el municipio de Sibilia departamento de Quetzaltenango.

El deterioro de los recursos naturales del municipio Sibilia, cada vez es mayor por el crecimiento de la población. En especial la contaminación de los ríos por la basura y las aguas servidas que se vierten dentro de ellas. Además la incidencia de la deforestación por el avance de las fronteras agrícolas.

La crianza y engorde de ganado porcino es una actividad complementaria de la producción agrícola, que contribuye en los ingresos de las familias del municipio de Sibilia. La mano de obra es familiar, y utilizan fuentes de financiamiento internas. La comercialización la realiza el productor de forma individual para ofrecer sus productos al mercado de la localidad.

La implementación del proyecto en crianza y engorde de conejos a desarrollarse en el municipio de Sibilia, constituye una potencialidad para la diversificación de la producción pecuaria, que beneficiará a un grupo de la población en forma directa que participará en la ejecución del mismo.

Los productores del municipio de Sibilia llevan a cabo la comercialización de forma individual, con la aceptación de riesgos en pérdidas y daños del producto que implica el proceso de transferencia del bien, además ofertan la producción en el mercado local por falta de asesoría técnica y financiamiento.

La organización de las unidades productivas en el Municipio se desarrolla de forma lineal o militar, el productor trabaja de forma individual esto le crea una desventaja que no le permite un crecimiento adecuado para incrementar las unidades producidas.

RECOMENDACIONES

De acuerdo al estudio efectuado en el “Diagnostico Socioeconómico” del municipio de Sibilia departamento de Quetzaltenango, se derivan las siguientes conclusiones.

Que la población de Sibilia se organicen en comités o asociaciones para la conservación de los recursos naturales, y así de esta manera poder exigir a las autoridades del Municipio la colaboración en la elaboración de un plan de protección para rescatar el deterioro de los mismos.

Que los productores de ganado porcino se organicen en asociaciones, para optimizar los recursos invertidos en la producción y comercialización de las actividades pecuarias. Generar un programa para adquirir asesoría y capacitación técnica para el mejoramiento del proceso de crianza y engorde de ganado y un plan de mercadeo a nivel local y regional.

Que los productores se organicen para la diversificación de la producción y desarrollar proyectos nuevos que exploten las potencialidades representada por la crianza y engorde de conejos. Propiciar una nueva oportunidad como fuente de trabajo e incrementar el ingreso de las familias y la apertura de la comercialización a nuevos mercados.

Que los habitantes se organicen en comités o cooperativas para minimizar los riesgos de pérdidas en el producto. Al mismo tiempo ampliar los mercados a nivel departamental y regional, con asesoría técnica y financiera que pueden ser proporcionadas instituciones dedicadas al tema.(BANRURAL, MAGA)

Que la organización de los productores en comités o asociaciones les permite tener un mejor desarrollo en la producción a la que se dedica la población

en general. Así mismo obtener un respaldo legal a través de instituciones públicas y privadas, para poder gestionar asesoría técnica, financiera y legal y así cumplir con metas y objetivos en beneficios común de los habitantes.

A N E X O S 1

INSTRUMENTOS ADMINISTRATIVOS

**Manual de Organización de la Asociación del Comité productores de
crianza y engorde de conejos.**

MANUAL DE ORGANIZACIÓN
Comité: Productores para la Crianza y Engorde de Conejos

➤ **CONTENIDO**

- Introducción
- Objetivos del Manual
- Función del Comité
- Objetivos del Comité
- Diseño Estructural
- Descripción técnica de puestos
- Implementación del manual

INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene los elementos administrativos para el desarrollo de una administración eficiente, con la implementación de estas herramientas se pretende alcanzar los objetivos planteados a mediano y largo plazo de la forma más adecuada, así como las metas que persigue la organización en el tiempo establecido.

Los instrumentos administrativos tienen como finalidad ordenar las aplicaciones prácticas de las funciones que deberán llevarse a cabo en las diferentes divisiones que integran la estructura organizacional y administrativa del Comité.

En el siguiente apartado se describen las funciones y atribuciones que deberá cumplir cada integrante de las diferentes unidades de la estructura administrativa, la cantidad de empleados con la que se debe contar, desde el órgano máximo como lo es la Asamblea General hasta los puestos de producción, comercialización y finanzas, y de la misma forma estandarizar y ordenar las actividades y el esfuerzo de los colaboradores.

Es importante la especialización de cada miembro que ocupa el puesto de trabajo. Las delimitaciones de las actividades a desempeñar durante sus funciones se establecen en la descripción técnica del cargo a desempeñar. Los objetivos planteados que debe de cumplirse, así como los requisitos exigidos para cada asignación. Los procedimientos y normas de la organización constituyen un requisito en los campos de aplicación para cada área.

1 OBJETIVOS DEL MANUAL

- Servir como una guía para la aplicación adecuada de las actividades de cada puesto en los diferentes niveles de la unidad administrativa.
- Establecer un proceso de comunicación adecuado de doble vía entre los niveles jerárquicos de la organización.
- Facilitar el proceso de la delegación de funciones, con relación al grado de autoridad y responsabilidad de cada unidad.
- Delimitar acciones, deberes y responsabilidad específicas del personal de la organización.

2 FUNCIONES DE ORGANIZACIÓN

- Establecer políticas generales que beneficien el funcionamiento de la organización.
- Aprobar o rechazar con una evaluación de los informes financieros, balance, estados de resultados en gestión, que cumplen o no con las normas establecidas.
- Aprobar presupuesto de egreso, con base a los ingresos para el desarrollo de la producción.
- Aceptar un nuevo miembro dentro de la organización, o ratificar su retiro cuando no cumple con las normas establecidas.
- Elegir al personal que tendrá a su cargo el destino administrativo de la organización
- Decidir por el voto mínimo de las tres cuartas partes de sus miembros, que estén presentes, en disolución del comité y determinar el destino de los bienes cuando sea necesario.

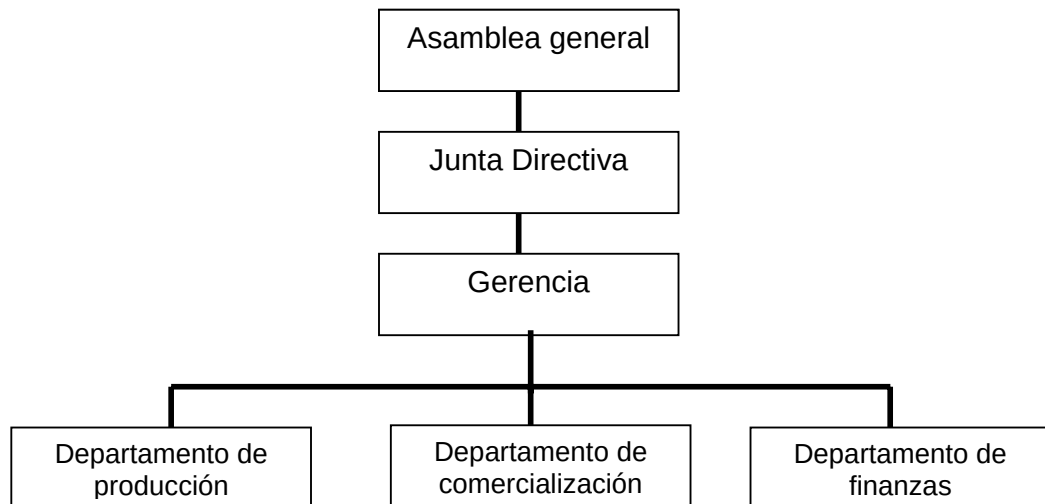
3. OBJETIVOS DEL COMITÉ

- Promover el trabajo en equipo para alcanzar las metas establecidas por la organización en beneficio de todos los asociados.

- Establecer políticas internas y externas con el fin de mantener las relaciones interpersonales entre compañeros y a nivel jerárquico y de todos los sectores, socios y vecinos del Municipio.
- Alcanzar el liderazgo en la producción pecuaria en el Municipio.
- Incrementar los volúmenes de producción constantemente, lo que permitirá elevar los niveles de ingresos y por ende mejorar el nivel económico de la población productora.
- Mantener la calidad del producto a través de programas preventivos, para satisfacer los requerimientos de los clientes.

La siguiente gráfica muestra la estructura de la organización del Comité.

Gráfica 10
Sibilia – Quetzaltenango
Proyecto: Crianza y engorde de conejos
Estructura organizacional



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2005.

La estructura organizacional propuesta para la formación de la administración del Comité será como describe la gráfica anterior, con división técnica definida de los puestos trabajo en la ejecución eficiente de la funciones asignadas.

CÓDIGO 01	
TITULO DEL CARGO: PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA.	ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN	
Nombre Ubicación Administrativa: Junta Directiva del Comité Inmediato Superior: Asamblea General del Comité Subalterno:	
II. DESCRIPCIÓN	
a) Naturaleza Es electo por la Asamblea General, las actividades a desempeñar son de carácter administrativo y financiero, coordina todas las actividades que realiza la Asamblea, así como la del proyecto y de los resultados esperados.	
b) Atribuciones Informa constantemente a la Asamblea General sobre los resultados obtenidos de la organización. Elaborar estrategias administrativas para que la empresa se desarrolle en forma adecuada. Evalúa periódicamente para que se cumplan todas las actividades planificadas. Toma decisiones que provee beneficios a la organización del Comité. Elabora informe anual sobre resultados obtenidos y presentarlo a la Asamblea.	

c) Autoridad

Para decidir en cualquier circunstancia trascendental que afecten considerablemente a la Asociación.

d) Responsabilidad

Es responsable de las actividades administrativas y financieras que se lleven a cabo de acuerdo a lo planificado.

II ESPECIFICACIONES DEL CARGO

a) Educación

Tener título de licenciado en Administración de Empresa

b) Experiencia

Tener experiencia mínima de dos años o puesto similar

c) Habilidades y destrezas

Habilidad en la toma de decisiones, estrategias empresariales y de relaciones interpersonales

IV REQUISITOS:

- Pertenecer como miembro activo de la organización del Comité.
- Conocer sobre el funcionamiento general y de la leyes que rigen la Asociación
- De preferencia ser líder dentro la comunidad
- Poseer reconocida honorabilidad ante los miembros.
- Que demuestre interés por la superación económica y social.
- Debe ser electo por la Asamblea General.

CÓDIGO 02	
TITULO DEL CARGO: VICE-PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Junta Directiva del comité Inmediato Superior: Asamblea General del Comité Subalterno: No tiene	
II. DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Ser electo por la Asamblea General y su actividad, es de carácter administrativo y financiero. Fiscaliza las actividades que realizan el tesorero, los vocales y el personal que labora bajo contrato, y Sustituir al presidente en su ausencia o renuncia. b) Atribuciones Evalúa constantemente los resultados financieros. Revisa los movimientos que se le dan a los fondos. Evalúa que se cumplan todas las actividades planificadas. c) Autoridad Decidir en cualquier circunstancia cuando el Presidente se encuentre ausente, así como de los otros integrantes de la Junta Directiva. d) Responsabilidad Tiene responsabilidad de las actividades laborales que se lleven a cabo de acuerdo a lo planificado.	

II ESPECIFICACIONES DEL CARGO

a) Educación

Poseer título Universitario de preferencia en carrera de Administración de Empresas.

b) Experiencia

Experiencia mínima de dos años, o haber desempeñado un puesto similar.

c) Habilidades y destrezas

Habilidad en la tomar decisiones, manejo de personal.

IV REQUISITOS:

- Pertenecer como miembro activo de la organización del Comité.
- Conocer el funcionamiento general de la organización y de sus leyes que lo rigen
- Ser líder dentro la comunidad
- Poseer reconocida honorabilidad ante los miembros.
- Que demuestre interés por la superación económica y social.
- Ser electo por la Asamblea General.

CÓDIGO 03		
TÍTULO DEL CARGO: SECRETARIO DE LA JUNTA DIRECTIVA		ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS		FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Junta Directiva del Comité Inmediato Superior: Asamblea General del Comité Subalterno: No tiene		
DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Es electo por la Asamblea General y su actividad es de carácter administrativo, lleva la minuta de los puntos tratados en las reuniones que se celebren, transcripción y redacción de la información obtenida, divulgación, así como de formularios que sean necesarios para el funcionamiento de la Asociación. b) Atribuciones Preparar la agenda de actividades mensuales. Llevar la minuta de los asuntos que se traten en las reuniones celebradas. Transcribir a la mayor brevedad posible los asuntos tratados en cada reunión y pasar copia a los integrantes de la Asamblea. Redacción de documentos necesario para el funcionamiento de la organización. c) Autoridad Sobre el manejo de los documentos que tiene bajo su custodia.		

d) Responsabilidad

Es responsable del uso adecuado de los documentos y papelería relacionados con las actividades del Comité.

Velar por el buen uso de todos los documentos valorizados que estén bajo su cuidado.

Organizar las reuniones de Asamblea General y de la convocatoria de los socios.

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

a) Educación

Ser estudiante Universitario preferiblemente de la carrera de Administración de Empresas o Auditoría.

b) Experiencia

Experiencia mínima de un año.

c) Habilidades y destrezas

Habilidades en redacción, técnicas secretariales y numéricas.

IV REQUISITOS:

- Ser miembro activo del Comité.
- Conocer el funcionamiento de la Organización
- Poseer reconocida honorabilidad ante los miembros.
- Que demuestre interés por la superación económica y social.
- Ser electo por la Asamblea General.

CÓDIGO 04	
TITULO DEL CARGO: TESORERO	ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Junta Directiva del Comité Inmediato Superior: Asamblea General del Comité Subalterno: No tiene	
III. DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Es electo por la Asamblea General y su actividad es de carácter administrativo y financiero, su función principal es el manejo de los fondos que se utilizarán para poner en marcha el proyecto y por consiguiente coordinará las actividades necesarias para el adecuado control y fiscalización de los recursos financieros de la organización. b) Atribuciones Manejo y control adecuado de los fondos con los que cuenta. Realiza pago a proveedores conforme a las políticas de créditos. Emitir facturas a los compradores Generar reportes de los ingresos y egresos efectuados. c) Autoridad En la toma de decisiones en el momento de encontrar anomalías en el manejo de los fondos. Sobre el personal que tiene a su cargo.	

d) Responsabilidad

De todas las actividades laborales que realice el personal a su cargo.

Del manejo y control adecuado de las cuentas bancarias.

III ESPECIFICACIONES DEL CARGO

a) Educación

Ser Perito Contador y estudiante de la carrera de economía preferiblemente de auditoria.

b) Experiencia

Tener experiencia en puesto similar de 1 año mínimo.

c) Habilidades y destrezas

Habilidades numéricas, llevar registros y controles contables.

IV REQUISITOS:

- Ser miembro activo del Comité.
- Responsable del uso adecuado de los recursos financiero de la organización
- Velar por el buen uso de todos los documentos valorizados.
- Poseer conocimientos de contabilidad.
- Poseer reconocida honorabilidad ante la comunidad.
- Poseer don de mando.
- Ser electo por la Asamblea General.

CÓDIGO 05		
TITULO DEL CARGO: VOCAL		ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS		FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Junta Directiva del Comité Inmediato Superior: Asamblea General del Comité Subalterno: No tiene		
II. DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Es electo por la Asamblea General y su actividad es de carácter administrativo y financiero, su función principal es apoyar en las decisiones a los miembros de la junta directiva y sustituye el cargo de cualquier integrante ausente. b) Atribuciones Función de apoyo en la unidad administrativa en el caso falte algún integrante de la junta. Dar sugerencias a la junta en reuniones generales antes de la toma de decisiones. c) Autoridad No tiene la potestad de tomar decisiones, pero si derecho a voto.		

d) Responsabilidad

Realizar las actividades de algún integrante en su ausencia al que sustituye.

III ESPECIFICACIONES DEL CARGO

a) Educación

Ser graduado de nivel diversificado.

b) Experiencia

Tener experiencia en puesto similar de 1 año mínimo.

c) Habilidades y destrezas

Habilidad numérica, y de llevar registros y controles de inventarios.

IV REQUISITOS:

- Ser miembro activo del Comité.
- Responsable del uso adecuado de los recursos materiales y financiero de la organización.
- Velar por el buen uso de todos los documentos valorizados.
- Poseer conocimientos básicos de contabilidad.
- Poseer reconocida honorabilidad ante la comunidad.
- Poseer don de mando.
- Ser electo por la Asamblea General.

CÓDIGO 06		
TITULO DEL PUESTO: GERENTE		ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS		FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Gerencia Inmediato Superior: Junta directiva Subalterno: Producción, comercialización y finanzas		
II. DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Su actividad consiste en la administración de la organización, presentar informes y convocar las reuniones de la asamblea general y junta directiva. Coordinar los programas de trabajo de los departamentos de producción, comercialización y finanzas. b) Atribuciones Convocar y presidir las sesiones de la asamblea y junta directiva. Preparar y planificación de la agenda de reuniones. Presentación de informes de las actividades de organización. Velar por el cumplimiento de las decisiones de la asamblea y de la junta directiva. Coordinación y supervisión de las actividades de los departamentos de producción, comercialización y finanzas.		

c) Autoridad

Toma de decisiones de todas las actividades que se llevan a cabo el dentro de la organización.

d) Responsabilidad

Administrar, coordinar y supervisar el cumplimiento de las tareas de los departamentos están bajo su cargo

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

a) Educación

Tener el título Administración de Empresas.

Preferencia tener maestría recursos humanos, finanzas o mercadotecnia.

b) Experiencia

Tener como mínimo dos años de experiencia en puesto administrador.

c) Habilidades y destrezas

Habilidad negociación

IV REQUISITOS:

- Poseer título de Licenciado en administración de empresas.
- Experiencia en administración.
- Habilidad en negociaciones y manejos de computación.
- Capacidad en la entrega de resultados que espera la organización.

CÓDIGO 07	
TITULO DEL PUESTO: CONTADOR COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
	FECHA: marzo 2,006
I. IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Departamento de Finanzas Inmediato Superior: Gerente o Administrador Subalterno: No tiene	
II. DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Su actividad consiste en llevar los registros contables, asentar los registros contables, elaborar los estados financieros y de generar reportes que le pida su superior o la Asamblea General. b) Atribuciones Elabora estados financieros mensuales y anuales. Lleva registro de los movimientos de las cuentas contables. Realiza la planilla y efectúa el pago a los empleados. Presentación del impuesto al valor agregado (IVA) c) Autoridad Para llevar a cabo el registro contable y el manejo de las cuentas que beneficien o afecten las actividades normales de la organización.	

d) Responsabilidad

De la custodia y archivo de los documentos contables y de elaborar las conciliaciones bancarias presentación de estados financieros en el tiempo requerido.

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

a) Educación

Tener el título de perito contador.

Ser estudiante Universitario como mínimo en el primer año de la carrera de Auditoria.

b) Experiencia

Tener como mínimo 3 años de experiencia en puesto de contador.

c) Habilidades y destrezas

Habilidad numérica, y manejo de programas de computación Windows (Word y Excel)

IV REQUISITOS:

- Poseer título de Perito Contador.
- Experiencia en actividades de contabilidad.
- Habilidad en el manejo de calculadora y computación.
- Capacidad para atender instrucciones verbales y escritas.

CÓDIGO 08			
TITULO DEL PUESTO: ENCARGADO DE PRODUCCION		ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez	
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS		FECHA: marzo 2,006	
I IDENTIFICACIÓN Nombre Ubicación Administrativa: Departamento de Producción Inmediato Superior: Gerente Subalterno: Jornaleros			
II DESCRIPCIÓN a) Naturaleza La actividad es de carácter técnico, consiste en llevar un control adecuado de la alimentación, limpieza y reproducción de los conejos. b) Atribuciones Elaborar un programa anual de producción Verificar que el proceso productivo se lleve adecuadamente. Evaluar constantemente las necesidades de crecimiento de acuerdo a la demanda. Controlar que siempre haya existencia de insumos para la alimentación. c) Autoridad Hacer que las actividades se ejecuten de acuerdo con lo planificado. En la toma de decisión para resolver alguna situación que se dé y que le incumban a su área de trabajo.			

d) Responsabilidad

Es responsable de incrementar los niveles de producción sin incurrir en gastos mayores cuando existe demanda.

Aplicar los procedimientos adecuados en la alimentación para que los gazapos alcancen el peso máximo en el tiempo esperado para mantener la calidad en el momento de la venta.

III ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

a) Educación

Poseer título de nivel diversificado preferible conocimientos en Agronomía, o carrera similar.

b) Experiencia

Tener como mínimo 1 año de experiencia en esta área productiva.

c) Habilidades y destrezas

Habilidad para la toma de decisiones, manejo de personal.

IV REQUISITOS:

- Ser miembro activo del comité.
- Experiencia en actividades pecuarias o similares.
- Habilidad en cálculos numéricos.
- Atender instrucciones verbales y escritas.

CÓDIGO 09		ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez	
TITULO DEL PUESTO: ENCARGADO DE COMERCIALIZACIÓN		FECHA: marzo 2,006	
COMITÉ PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS			
5.2. I IDENTIFICACIÓN Nombre _____ Ubicación Administrativa: _____ Departamento. _____ de Comercialización Inmediato Superior: _____ Gerente Subalterno: _____ Vendedores			
II DESCRIPCIÓN a) Naturaleza Su actividad es de carácter administrativo, consiste en crear estrategias mercadológicas, políticas de precios, búsqueda de nuevos mercados, realizar estudios de mercados para conocer los gustos y preferencias del consumidor final y buscar los mecanismos para poder satisfacerlas. b) Atribuciones Elaborar el plan anual de mercadeo y ventas. Búsqueda de clientes potenciales y ampliación de nuevas rutas. Dirigir y coordinar las actividades relacionadas con el mercadeo. Velar por que el plan de ventas se cumpla. c) Autoridad Realizar las actividades de acuerdo con lo planificado.			

En la toma de decisión para resolver alguna situaciones de mercadeo.

d) Responsabilidad

De incrementar los niveles de ventas.

Surtir el mercado establecido según proyección de la organización.

Introducción del producto en nuevos mercado.

De la búsqueda de nuevos clientes.

Manejar adecuadamente los recursos que se le otorguen para la promoción del producto.

III ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

a) Educación

Ser graduado en la carrera de Administración de Empresas con especialización en mercadotecnia.

b) Experiencia

De un año como mínimo.

c) Habilidades y destrezas

Habilidades para negociar, manejo de personal, de liderazgo.

IV REQUISITOS:

- Ser miembro activo de la Asociación.
- Poseer experiencia en actividades similares.
- Tener habilidad en el manejo de computación.
- Poseer habilidades de estrategias.

A N E X O S 2

INSTRUMENTOS ADMINISTRATIVOS

**Manual de Normas y procedimientos la Asociación del Comité
productores de la crianza y engorde de conejos.**

MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
ADMINISTRACIÓN DE COMITÉ DE PRODUCTORES PECUARIO
PROYECTO: CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene el Manual de Normas y Procedimientos, que proporciona los lineamientos generales para la ejecución y desarrollo de las actividades a realizarse. Es una guía que debe ser utilizado por el personal en la realización de cada tarea en particular, además, permite consolidar la eficiencia administrativa como resultado, lograr la optimización de los recursos por medio de la maximización en la producción.

Es importante que todo trabajador que desempeña un puesto dentro de la estructura organizacional, lea el manual por lo menos una vez al año para hacerle modificaciones ó actualización, y de los cambios que han surgido dentro del proceso de las actividades.

2. OBJETIVOS

- Tener una guía administrativa para desarrollar adecuadamente las actividades operativas.
- Establecer los lineamientos para la ejecución de las actividades de todas las unidades administrativas del Comité, con el propósito de aprovechar los recursos con los que cuentan, y de esta manera evitar duplicidad de esfuerzos.
- Establecer que cada puesto de trabajo conozca el contenido, y cuente con una guía técnica que los oriente para la realización de sus actividades.
- Crear un orden y disciplina para facilitar la secuencia de cada una de las operaciones y funciones, respetando el orden de los niveles jerárquicos.

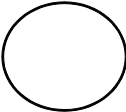
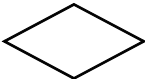
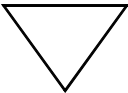
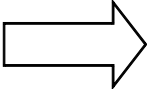
3. CAMPO DE APLICACIÓN

El contenido del presente documento deberá ponerse en práctica en todas las unidades administrativas que conforman la estructura de la organización del Comité. La importancia del instrumento es que el personal conozca las actividades a desarrollarse desde los miembros de la Junta Directiva, debido a que ellos son los responsables de velar por el cumplimiento del contenido del mismo.

4. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

Los siguientes procedimientos expuestos deberán ser respetados y cumplidos por todo el personal involucrado, de acuerdo a los lineamientos que presenta cada uno de las etapas a seguir en proceso y la realización de las actividades.

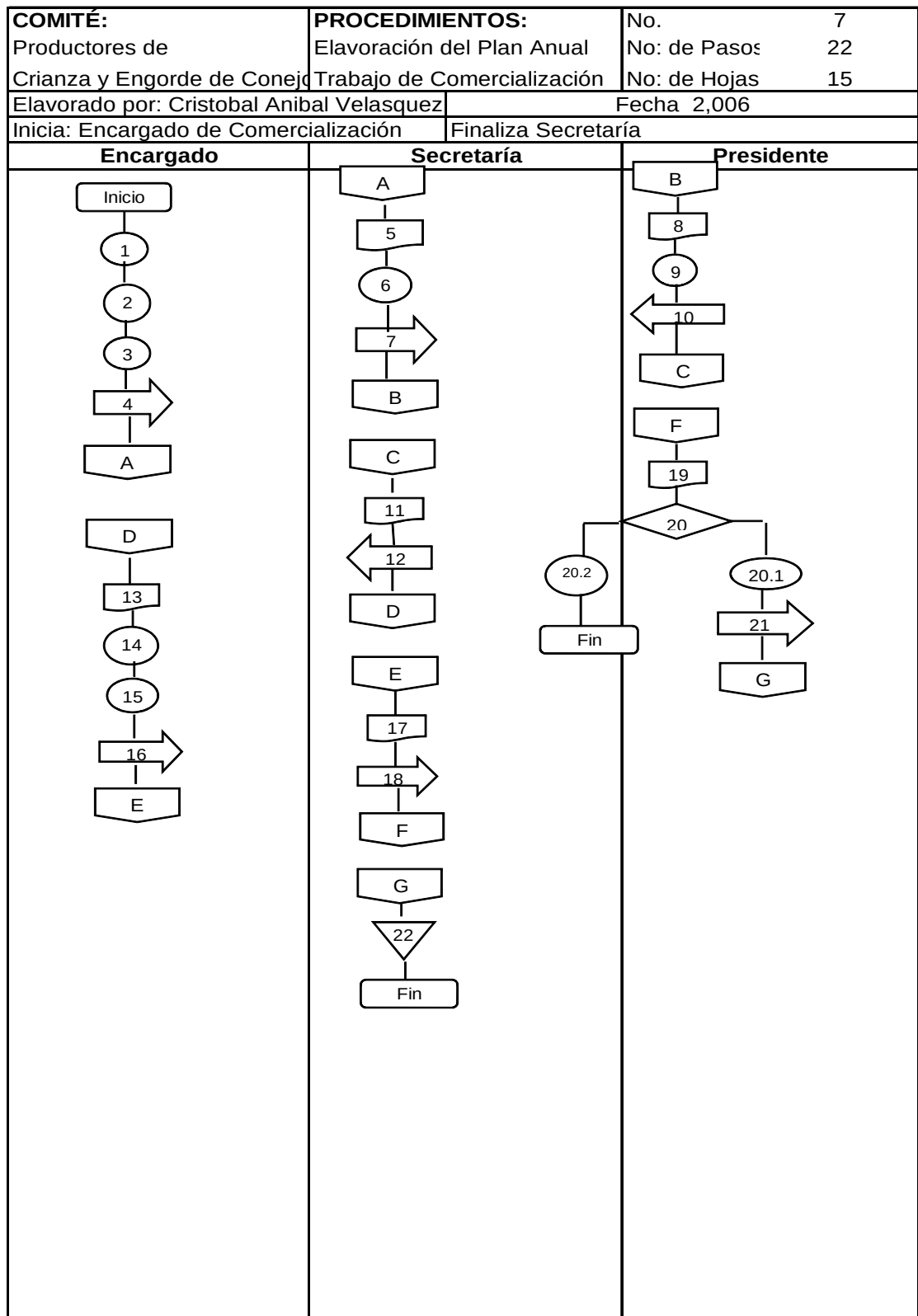
5. SIMBOLOGÍA

SIMBOLOGÍA UTILIZADA	Descripción
	Identifica el inicio o fin de una actividad
	Representa una operación, o cambio de
	Inspección, al verifica, revisar o examinar una actividad
	Indica decisión cuando continua o no un procedimiento
	Documentos, libroe o formatos
	Achivo de un expediente o tramite concluido
	Significa el traslado a otra unidad, persona o depto.
	Conector indica que el proceso continúa

COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: Elaboración del Plan Anual de Trabajo de Comercialización	No. 1 No. De paso: 19 Hoja No: 4 De: 15	Elaborado por: Cristóbal Aníbal Velásquez
			Fecha: marzo 2,006
Inicia: Encargado de comercialización		Termina: Secretaría	
Objetivos: Dar a conocer la forma en que han de desarrollarse las actividades con el propósito de ejecutarlas adecuadamente. Establecer el número de personas involucradas en el proceso, para identificarlas de inmediato cuando sea necesario. Utilizar adecuadamente los recursos con que cuente la unidad al elaborar el plan de trabajo. Elaborar un cronograma de actividades y presentarlo a la Junta Directiva para su aprobación Normas: El encargado de la comercialización es responsable de presentar el plan de trabajo de su área debidamente revisado, ante la Junta Directiva quienes lo aprobarán. El responsable de los resultados obtenidos en la implementación del plan de trabajo. Las personas que se encuentran involucradas en el desarrollo de las actividades, para cumplir con el plan, deberán de conocer los lineamientos, que deben ejecutarse conforme lo planificado.			

COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: Elaboración del Plan Anual de Trabajo de Comercialización	No. 1	Elaborado por: Cristóbal Aníbal Velásquez
		No. De paso: 23	
		Hoja No: 5	
		De: 15	Fecha: marzo 2,006
Inicia: Encargado de Comercialización		Termina: Secretaría	
Unidad Administrativa	Responsable	No. Paso	Actividad
Departamento Comercialización	Encargado	1	Planificar todas las actividades de mercadeo.
		2	Elabora un Plan de Trabajo.
		3	presentación el Plan de trabajo
		4	Traslada documento a Secretaría
Secretaría	Secretario (a)	5	Recibe el documento para revisión.
		6	Ingresa documentación
		7	Traslada el documento a la Junta Directiva para su discusión y aprobación de presupuesto.
Junta Directiva	Presidente	8	Recibe documentación.
		9	Realiza las modificaciones de las actividades en el plan.
		10	Devuelve el documento a secretaría con las modificaciones.
Secretaría	Secretario (a)	11	Recibe el documento.
		12	Traslada el documento al encargado de comercialización para efectuar correcciones.
Departamento Comercialización	Encargado	13	Recibe documentación para efectuar cambios.

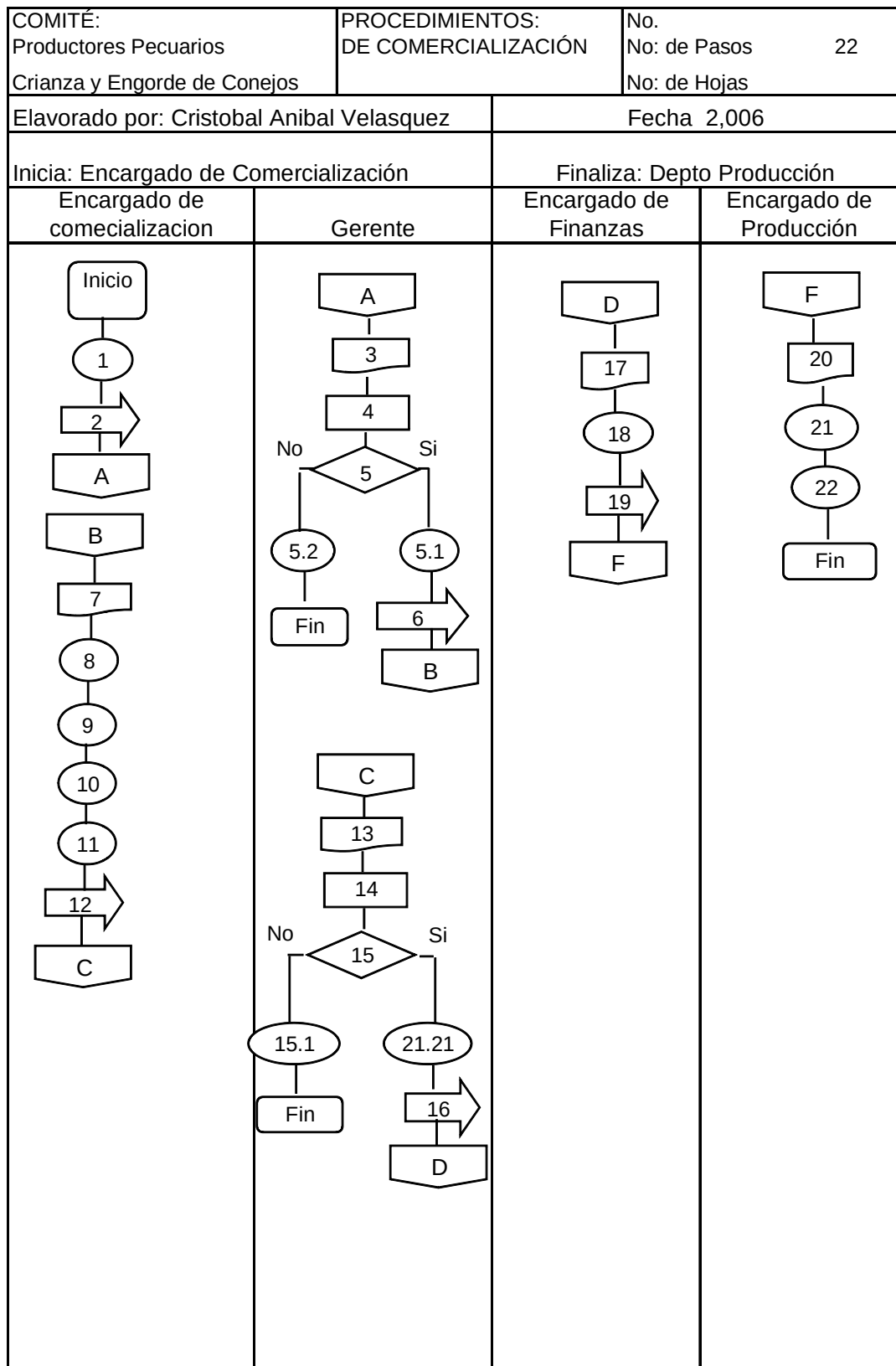
Secretaría	Secretario (a)	14	Efectúa las correcciones correspondientes.
		15	Presenta documento ya corregido
		16	Traslada documento corregido a secretaría.
		17	Recibe el documento con los cambios efectuados.
Junta directiva	presidente	18	Traslada el documento a la junta Directiva para su aprobación.
		19	Recibe el documento y aprueba.
		20	Decisión de aprobación.
		20.1	Si
Secretaría	Secretario (a)	20.2	No
		21	Traslada el documento a secretaría
		22	Archiva el documento aprobado.
		23	Finaliza el procedimiento.



COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: DE COMERCIALIZACIÓN GANADO CUNICULAR	No.	2	ELABORADO POR: Cristóbal Aníbal Velásquez
		No. De paso:	23	
		Hoja No:	8	
		De:	15	FECHA: 2001
INICIA: Encargado de Comercialización		TERMINA: Encargado de Comercialización		
Objetivos: Cumplir con el abastecimiento adecuado del producto en el mercado local y regional. Crear estrategias para incrementar los niveles de venta. Utilizar en forma adecuada los recursos financieros de la unidad administrativa. Ejecutar las actividades con forme a la programación.				
Normas: El encargado de las finanzas deberá proporcionar los fondos necesarios al departamento de comercialización para trasladarse de un lugar a otro con el fin de cumplir con las metas programadas. Se deberá implementar una política de créditos para efectuar las ventas, en beneficio de la empresa y de los clientes intermediarios. El vendedor será el responsable de las transacciones realizadas y del efectivo recibido. El producto deberá ser recogido por el cliente que haga la compra, esto dependerá de la distancia. Se deberá emitir factura por cada transacción. El dinero recibido de las ventas o depósito bancario deberá ser entregado al tesorero, documento que debe ir debidamente sellado y firmado por la institución bancaria donde se realizó dicho depósito. Producción será el área encargada de llevar el control del producto que egresa de bodega y efectuar el reporte a contabilidad.				

COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: COMERCIALIZACIÓN GANADO CUNICULAR	No. 1	Elaborado por: Cristóbal Aníbal Velásquez
		No. De paso: 22	
		Hoja No: 9	
		De: 15	Marzo 2,006
Inicia: Encargado de Comercialización		Termina: Encargado de Comercialización	
Unidad Administrativa	Responsable	No. Paso	Actividad
Departamento Comercialización	Encargado	1	Planificar las actividades de ruta para vista de los clientes.
Gerencia	Gerente	2	Traslada Plan de Trabajo diario o semanal al gerente.
		3	El gerente recibe el plan de trabajo.
		4	El gerente revisa el plan de trabajo.
		5	El gerente toma una decisión sobre el contenido del plan.
		5.1	Aprueba el plan haciendo cambios convenientes.
		5.2	Se rechaza el plan porque no llena los requerimientos
Departamento. Comercialización	Encargado	6	Regresa el plan aprobado con los cambios a realiza si es necesario.
		7	Recibe aprobado el plan para .
		8	El encargado organiza la logística del plan con los vendedores.
		9	Visitan de los lugares asignados
		10	Realiza la presentación del producto a cada cliente.
Departo. Comercialización	Encargado	11	Efectúa negociaciones con los clientes, y toma los pedidos.
		12	Traslada el reporte de ventas al gerente.

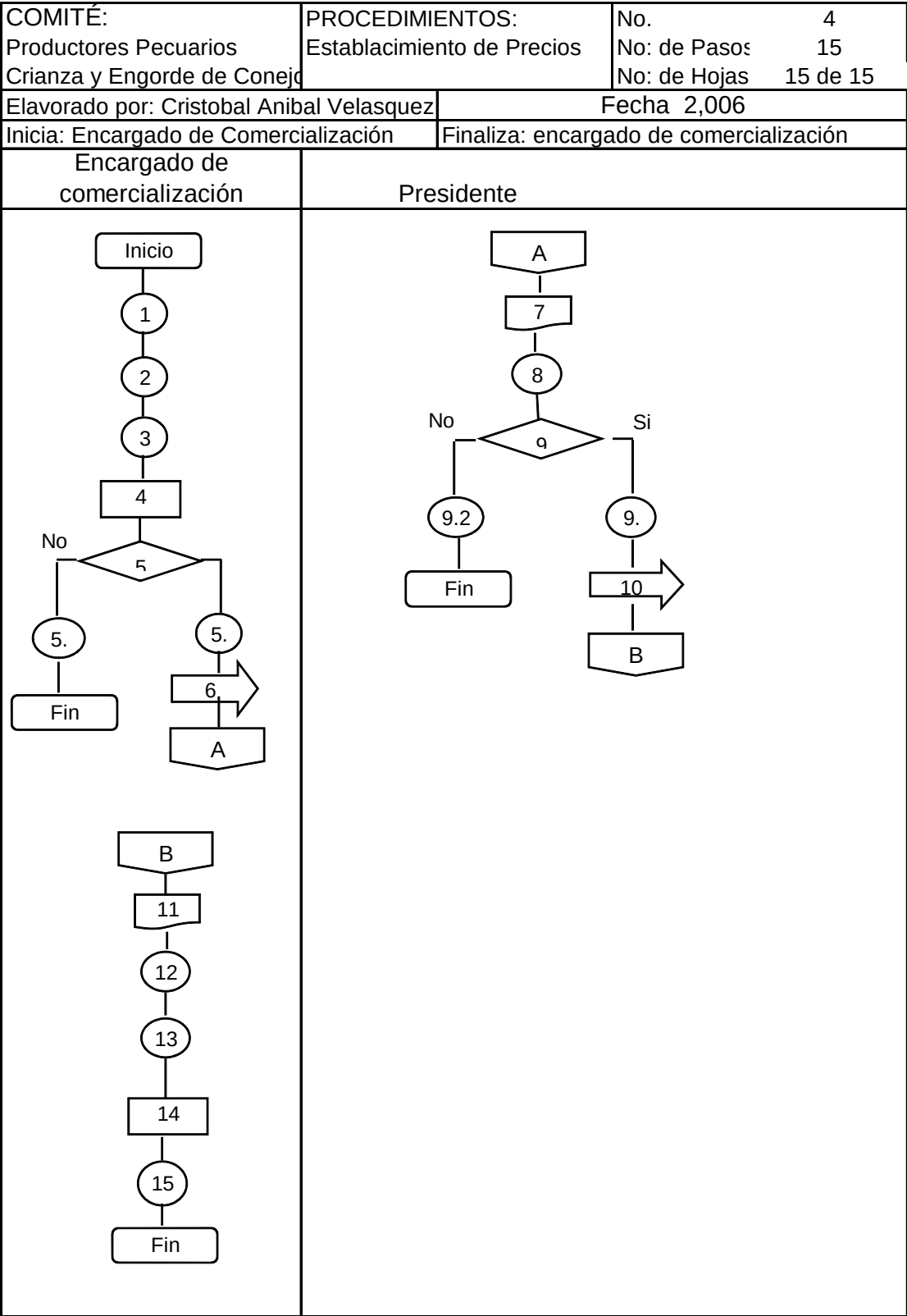
Gerencia	Gerente	13	El gerente recibe documento de trabajo realizado.
		14	Revisa e inspecciona el trabajo realizado.
		15	Toma la decisión sobre el trabajo efectuado.
		15.1	Aprueba y hace correcciones del trabajo.
		15.2	Rechaza el trabajo por no contener los requerimientos
		16	El gerente traslada los pedidos a contabilidad para la facturación.
Departamento Finanzas	Contador	17	Contabilidad recibe pedidos.
		18	Efectúa la facturación.
		19	Contabilidad traslada la factura a producción para la entrega del producto.
Departamento producción	Encargado	20	Producción recibe la factura.
		21	Prepara la orden.
		22	Producción entrega el producto a los vendedores.



COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: Establecimiento de precios.	No. 3 No.de paso: 15 Hoja No: 12 De: 15	Elaborado Por:
			Cristóbal Velásquez Aníbal
			Marzo 2,006
INICIA: Encargado de Comercialización		TERMINA: Encargado de	
Objetivos: Contar con una política de precios en beneficio de la Empresa y de sus clientes, y que tenga competitividad en el mercado. Incrementar los niveles de ventas a través de las ofertas y promociones. Asignar los recursos adecuados para cada promoción realizada, para que retribuya los beneficios deseados. Normas: El encargado de la comercialización será el responsable de velar para que los precios siempre sean competitivos. Hacer constantemente evaluaciones de los precios que rigen en el mercado. Investigar que tipo de promociones se adecuan al tipo de producto.			

COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO : Establecimiento de precios.	No. 3 No. De paso: 15 Hoja No: 13 De: 15	Elaborado por:	
			Cristóbal Velásquez	Aníbal
			Marzo 2,006	
INICIA: Encargado de Comercialización		TERMINA: Encargado de Comercialización		
Unidad Administrativa	Responsable	No. Paso	Actividad	
Departamento Comercialización	Encargado	1	Visita mercados, supermercados, carnicerías que se dediquen a la venta de este producto.	
		2	Obtiene información de los precios de venta relacionado con el producto.	
		3	Analizará la información obtenida para saber nuestra posición en el mercado.	
		4	Evalúa y analiza la variación de precios en base a necesidades con relación a la competencia.	
		5	Toma la decisión de efectuar cambios sin afectar al consumidor.	
		5.1	Efectúa los cambios pertinentes y necesarios.	
		5.2	Se rechaza todo tipo d cambios por no cumplir con requerimiento	
Junta Directiva	Presidente	6	Trasladará el plan a la Junta directiva para su revisión y aprobación.	
		7	La junta directiva recibe el plan.	
		8	Revisa las estrategias que contiene el plan toma decisión.	

COMITÉ: DE PRODUCTORES DE CRIANZA Y ENGORDE DE CONEJOS	PROCEDIMIENTO: Establecimiento de precios.	No. 3 No. De paso: 15 Hoja No: 14 De: 15	Elaborado Por:	
			Cristóbal Velásquez	Aníbal
			Marzo 2,006	
INICIA: Encargado de Comercialización		TERMINA: Encargado de Comercialización		
Unidad Administrativa	Responsable	No. Paso	Actividad	
Junta directiva Departamento. Comercialización	Presidente	9	La junta directiva toma la decisión para los cambios.	
		9.1	Aprueba y efectúa los cambios respectivos.	
		9.2	Rechaza la propuesta por no cumplir con los requerimientos.	
		10	Traslada el plan de estrategias al encargado de comercialización.	
	Encargado	11	El plan autorizado se pone en marcha.	
		12	Solicita cotizaciones para material de publicidad.	
		13	Cotiza con varias empresas dedicadas a esta actividad.	
		14	Evalúa las cotizaciones y efectúa la adquisición del material.	
	15	Distribuye el material en los puntos de ventas.		



BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR CATALÁN, JOSÉ ANTONIO, “Metodología para la investigación del Diagnóstico Socioeconómico” (Pautas para el desarrollo de las regiones, en países que han sido mal administrados), Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas, Guatemala 2002, 176 Páginas.

“Constitución Política de la República de Guatemala”, Tipografía Nacional 1995, 234 páginas.

BARROS ERRÁZURIZ ALFREDO 1954, “Infoagro Systems, S.L.” Madrid, España consultado en diciembre 2005, disponible en: www.abcagro.com/hortalizas/index_hortalizas.asp

CÁMARA DEL AGRO, “Patología de los conejos”, volumen 4, Guatemala, febrero de 1982, Ediciones Gamma, 32 páginas.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, “Ley de Consejos de Desarrollo”, Decreto 11-2002, 14 páginas.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, “Código Municipal”, Decreto 12-2002, 69 páginas.

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, “Código de Trabajo”, Decreto 1441, 230 páginas.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, “Ley del Impuesto sobre la Renta”, Decreto 26-92 y sus modificaciones, 114 páginas.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, “Código de Comercio de Guatemala”, Decreto 2-70, 222 páginas.

DE LEÓN, CARLOS. “Monografía del municipio de Sibilia”. Año 1996, 25 páginas.

DEL RIO, CRISTOBAL. “Costos II”. Editorial ECAIA, 11^a. Edición, México, 1983, 272 páginas.

DON HELLRIEGEL, HOHN W. SLOCUM, JR., RICHARD W. WOODMAN, “Comportamiento Organizacional”, Internacional Thomson Editores, México, VIII Edición, 1999, 502 Páginas.

LOSADA ALEJANDRO, “Conejos Cabaña Lagunita Jujuy, Argentina” consultado en noviembre de 2005 disponible en, www.criadeconejos.com.ar

MENDOZA, GILBERTO “Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios”. Editorial de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), segunda reimpresión, San José Costa Rica, año 1995, 335 páginas.

MARTÍNEZ PELÁEZ, SEVERO “La Política Agraria Colonial y los Orígenes del Latifundismo en Guatemala”. Departamento de Publicaciones. Facultad de Ciencias Económicas. USAC. Año 1991. 786 páginas.

PERDOMO SALGUERO, MARIO LEONEL, “Análisis e Interpretación de Estados Financieros”, editorial, ECA, 2001, 162 páginas.

PILOÑA ORTIZ, GABRIEL ALFREDO, Recursos Económicos de Guatemala, Tomo I, publicado en Centro de Impresiones Gráficas Cimgra, Guatemala, año 1998. 117 páginas.

SIMMONS, CHARLES S.; JOSE MANUEL T.; JOSÉ HUMBERTO PINTO. Clasificación de Reconocimiento de los Suelos de la República de Guatemala. Instituto Agropecuario Nacional, Ministerio de Agricultura, Editorial del Ministerio de Educación Pública, José Pineda, 1953, 995páginas.