

MUNICIPIO DE SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN

“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE
MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA”

MARÍA BELÉN LEÓN CARRANZA

TEMA GENERAL

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

**MUNICIPIO DE SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN**

TEMA INDIVIDUAL

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE
MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2016**

2016

(c)

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

SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES – VOLUMÉN 9

2-77-10-AE-2014

Impreso en Guatemala, C.A.

Se hace la observación que el autor de este informe es el único responsable de su contenido, con base en el Capítulo II, Artículo 8º. Inciso 8.3 del Reglamento del Ejercicio Profesional Supervisado, de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE
MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA”

MUNICIPIO DE SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES
DEPARTAMENTO DE TOTONICAPÁN

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Junta Directiva y al

Comité Director del

Ejercicio Profesional Supervisado de

la Facultad de Ciencias Económicas

por

MARÍA BELÉN LEÓN CARRANZA

previo conferírsele el título

de

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

Guatemala, abril de 2016.

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

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Segundo:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto:	P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla
Vocal Quinto:	P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

**COMITÉ DIRECTOR DEL
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Coordinador General:	Lic. MSc. Felipe de Jesús Pérez Rodríguez
Director de la Escuela de Economía:	Lic. William Edgardo Sandoval Pinto
Director de la Escuela Contaduría Pública y Auditoría:	Lic. Felipe Hernández Sincal
Director de la Escuela de Administración de Empresas:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Director del IIES:	Lic. Franklin Roberto Valdez Cruz
Jefe del Depto. de PROPEC:	Lic. Hugo Rolando Cuyán Barrera
Delegado Estudiantil Área de Economía:	
Delegado Estudiantil Área de Contaduría Pública y Auditoría:	
Delegado Estudiantil Área de Administración de Empresas:	

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS
EDIFICIO "S-8"
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

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 29 de abril de 2016, según Acta No. 07-2016 Punto CUARTO inciso 4.3, subinciso 4.3.49 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA", municipio de San Bartolo Aguas Calientes, departamento de Totonicapán.

Presentó **MARÍA BELÉN LEÓN CARRANZA**

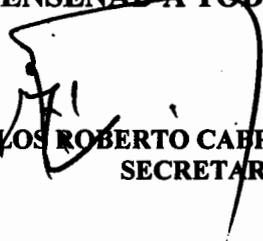
Para su graduación profesional como: ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

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

Se extiende la presente, en la ciudad de Guatemala, a los diecinueve días del mes de mayo de dos mil dieciséis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.



ÍNDICE

PÁG.

INTRODUCCIÓN	I
---------------------	----------

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

1.1 MARCO GENERAL	1
1.1.1 Antecedentes históricos del municipio	1
1.1.2 Localización y extensión	2
1.1.3 Clima	2
1.1.4 Orografía	3
1.1.5 Aspectos culturales y deportivos	3
1.2 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	4
1.2.1 División política	4
1.2.2 División administrativa	5
1.2.2.1 Concejo Municipal	7
1.2.2.2 Alcaldías auxiliares	7
1.2.2.3 Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-	8
1.3 RECURSOS NATURALES	8
1.3.1 Agua	9
1.3.2 Bosques	9
1.3.3 Suelos	10
1.3.4 Tipos de suelo	10
1.3.4.1 Usos del suelo	11
1.3.5 Fauna	11
1.3.6 Flora	11
1.4 POBLACIÓN	12
1.4.1 Total, número de hogares y tasa de crecimiento	12
1.4.1.1 Actividad productiva	12

1.4.2	Pobreza	14
1.4.3	Empleo	15
1.5	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	17
1.5.1	Cobertura de servicio básicos municipales	22
1.5.2	Alumbrado público	25
1.5.3	Sistemas de tratamiento de aguas servidas	25
1.5.4	Sistemas de recolección de basura	25
1.5.5	Tratamiento de desechos sólidos	25
1.5.6	Cementerio	26
1.6	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	26
1.6.1	Vías de acceso	27
1.6.2	Transporte	27
1.7	FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO	28
1.7.1	Flujo comercial	28
1.7.2	Flujo financiero	30

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

2.1	PRODUCCIÓN	32
2.1.1	Niveles tecnológicos	32
2.1.2	Extensión, volumen y valor de la producción, según tamaño de finca	33
2.2	RESULTADOS FINANCIEROS POR TAMAÑO DE FINCA	34
2.2.1	Costo directo de producción	34
2.2.2	Estado de resultados	36
2.2.3	Rentabilidad	37
2.2.4	Financiamiento	37
2.3	COMERCIALIZACIÓN	38
2.3.1	Proceso de comercialización	38
2.3.2	Análisis de comercialización	39
2.3.2.1	Institucional	39
2.3.2.2	Funcional	39

2.3.2.3	Estructural	41
2.3.3	Operaciones de comercialización	41
2.3.3.1	Canales de comercialización	42
2.3.3.2	Márgenes de comercialización	43
2.4	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	44
2.4.1	Tipo de organización	44
2.4.2	Sistema organizacional	44
2.4.3	Estructura organizacional	45
2.5	GENERACIÓN DE EMPLEO	45
2.6	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	46
2.6.1	Problemática encontrada	46
2.6.2	Propuesta de solución	47

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	48
3.2	JUSTIFICACIÓN	49
3.3	OBJETIVOS	49
3.3.1	General	50
3.3.2	Específicos	50
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	50
3.4.1	Identificación del producto	50
3.4.2	Oferta	51
3.4.2.1	Oferta total, histórica y proyectada	51
3.4.3	Demanda	53
3.4.3.1	Demanda potencial histórica y proyectada	53
3.4.3.2	Consumo aparente histórico y proyectado	55
3.4.3.3	Demanda insatisfecha histórica y proyectada	55
3.4.4	Precio	56
3.4.5	Comercialización	57
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	57

3.5.1	Localización	57
3.5.1.1	Macro localización	57
3.5.1.2	Micro localización	57
3.5.2	Tamaño	58
3.5.3	Proceso productivo	60
3.5.4	Requerimientos	62
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	65
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	66
3.7.1	Inversión fija	66
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	68
3.7.3	Inversión total	70
3.7.4	Financiamiento	71
3.7.5	Estados financieros	71
3.7.5.1	ESTADO DE COSTO DIRECTO DE PRODUCCIÓN	72
3.7.5.2	Estado de resultados	73
3.7.6	Evaluación financiera	75
3.7.7	Impacto social	79
3.7.8	Generación de empleo	79

CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

4.1	MEZCLA DE MERCADEO	80
4.1.1	Producto	80
4.1.2	Precio	83
4.1.3	Plaza	84
4.1.4	Promoción	85
4.2	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	86
4.2.1	Canales de comercialización	86
4.2.2	Márgenes de comercialización	88

CAPÍTULO V
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

5.1	JUSTIFICACIÓN	91
5.2	OBJETIVOS	92
5.2.1	General	92
5.2.2	Específicos	92
5.3	TIPO Y DENOMINACIÓN	92
5.4	MARCO JURÍDICO	92
5.4.1	Normas internas	93
5.4.2	Normas externas	93
5.5	ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN	94
5.5.1	Diseño organizacional	95
5.5.2	Sistema de organización	97
5.5.3	Funciones básicas de las unidades administrativas	97
5.6	APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	99
5.6.1	Planeación	99
5.6.2	Organización	100
5.6.3	Integración	101
5.6.4	Dirección	104
5.6.5	Control	105
	CONCLUSIONES	107
	RECOMENDACIONES	110
	BIBLIOGRAFÍA	113
	ANEXOS	117

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Distribución de Centros Poblados por Categoría. Años: 1994, 2002 y 2014.	4
2	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. PEA por Actividad Económica. Años: 2002 y 2014.	13
3	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Pobreza Total. Años: 2002, 2006, 2014 y 2014.	14
4	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Empleos por Sector de la Economía. Año: 2002 y 2014.	16
5	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Cobertura de Servicios Básicos Gubernativos. Años: 2009, 2011, 2013 y 2014.	17
6	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. Cobertura de Servicio Básicos Municipales. Años: 2002 y 2014.	22
7	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Flujo Financiero. Remesas Nacionales y del Exterior. Año: 2014.	30
8	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción Maíz. Superficie, Volumen y Valor de la Producción. Año: 2014.	34
9	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Estado de Costo Directo de Producción. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014.	35
10	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Estado de Resultados por Tamaño de Finca. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014.	36
11	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Margen de Comercialización. Año: 2014.	43

No.	Descripción	Pág.
12	Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto, Totonicapán. Oferta Total, Histórica y Projectada de Papa Congelada. Período 2010 – 2019.	51
13	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto, Totonicapán. Demanda Potencial Histórica y Projectada de Papa Congelada. Período 2010 – 2019.	54
14	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto, Totonicapán. Consumo Aparente Histórico y Projectado de Papa Congelada. Período 2010 – 2019.	55
15	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto, Totonicapán. Demanda Insatisfecha Histórica y Projectada de Papa Congelada. Período 2010 – 2019.	56
16	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Volumen y Valor de Producción. Año: 2014.	59
17	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Requerimientos Técnicos. Año: 2014.	63
18	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Inversión Fija. Año: 2014.	66
19	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Inversión en Capital de Trabajo. Año: 2014.	68
20	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Inversión Total. Año: 2014.	70
21	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Estado de Costo Directo de Producción Projectado. Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.	72

No.	Descripción	Pág.
22	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Estado de Resultados Proyectado. Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.	73
23	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Indicadores Financieros. Resultados Obtenidos.	77
24	Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango, y San Francisco El Alto, Totonicapán. Márgenes de Comercialización. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Año: 2014.	88

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Organigrama General Municipalidad de San Bartolo Aguas Calientes. Año: 2014.	6
2	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Flujo Comercial. Importaciones y Exportaciones. Año: 2014.	29
3	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Canales de Comercialización. Año: 2014.	42
4	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Estructura Organizacional, por Tamaño Estrato. Año: 2014.	45
5	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Instalaciones. Año: 2014.	58
6	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Flujograma del Proceso Productivo. Año: 2014.	61
7	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Diseño del Producto. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Año: 2014.	81
8	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Canal de Comercialización. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Año: 2014.	87
9	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Organigrama General del Comité "Productores de Papas Sanbar". Año: 2014.	95
10	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Organigrama Nominal del Comité "Productores de Papas Sanbar". Año: 2014.	96

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Niveles Tecnológicos. Año: 2014.	33
2	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Producción de Maíz. Proceso de Comercialización. Año: 2014.	38
3	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Fases para Contratación de Personal. Año: 2014.	102
4	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Documento de Unidad de Aprendizaje. Año: 2014.	103

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Descripción
1	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Consumo Per Cápita
2	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Producción de Papa. Entrevista con Alcaldes Auxiliares y COCODE
3	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Manual de Organización
4	Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán. Proyecto: Producción de Papa Congelada. Manual de Normas y Procedimientos

INTRODUCCIÓN

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, previo a conceder el grado académico de licenciada en Administración de Empresas, tiene como método de evaluación el Ejercicio Profesional Supervisado –EPS– el cual promueve las actividades orientadas a analizar, de forma objetiva, la realidad nacional, y de esa manera proponer soluciones que contribuyan al desarrollo del País.

La metodología aplicada en este estudio toma en cuenta características generales para el proceso del Ejercicio Profesional Supervisado, el cual se divide en tres fases, la primera está encaminada a proporcionar teorías y aspectos sistemáticos sobre desarrollo económico y social, la segunda temas específicos del área de Administración de Empresas, y por último es realizar el trabajo de campo con el enfoque de detectar los problemas socioeconómicos y proponer posibles soluciones a los mismos.

El presente informe lleva como título Comercialización y Organización Empresarial (producción de maíz) y proyecto: Producción de Papa Congelada. El cual se desarrolló como parte del diagnóstico realizado al municipio de San Bartolo Aguas Calientes en el año 2014.

Se ha identificado que dentro de las principales actividades económicas del Municipio se encuentra la agrícola en la producción de maíz, cultivo que se convierte en la base primordial de la subsistencia de las familias del área rural, el cual se presenta con altos índices de pobreza.

En el transcurso de la investigación se determinó la validez de la hipótesis “El municipio de San Bartolo Aguas Calientes, departamento de Totonicapán, carece de implementación de políticas y programas específicos para dar a conocer a los productores agrícolas temas con respecto a la organización

empresarial y las formas de comercialización, lo que no permite elevar el nivel de vida de la población y el desarrollo mismo de la comunidad para el año 2014”.

Con el objetivo de...“Determinar a través de la investigación documental y de campo, la situación agrícola del Municipio para el año 2014 y presentar una propuesta de inversión; para proponer opciones de solución que permitan mejorar el nivel de vida de la población”, y objetivos específicos como; establecer las prácticas agrícolas (producción de maíz) de comercialización, identificar las organizaciones productivas actuales y que contribuyan al desarrollo y crecimiento económico y por último conocer qué tipo de asistencia han recibido los productores y analizar si han sido de beneficio para la actividad agrícola del municipio de San Bartolo Aguas Calientes.

Este informe se divide en cinco capítulos, los cuales se describen de la siguiente manera;

Capítulo I: se analiza las variables socioeconómicas del municipio, marco general, división política-administrativa, recursos naturales; población, servicios básicos y su infraestructura; infraestructura productiva, y flujo comercial del Municipio.

Capítulo II: denominado “Diagnóstico de la Producción de Maíz”, el cual contiene información relacionada a la descripción del producto, producción, niveles tecnológicos, costos, rentabilidad, financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución de la principal actividad agrícola del Municipio.

Capítulo III: presenta el “Proyecto: Producción de Papa Congelada”, el cual se determinó como una propuesta de inversión factible en el Municipio, se desarrolla la descripción del proyecto, la justificación, objetivos, estudio de mercado, técnico y financiero, el impacto social para la puesta en marcha del proyecto.

Capítulo IV: denominado “Comercialización, Producción: De Papa Congelada”, se estudia y analiza el proceso y la propuesta de comercialización de papa congelada, que forma parte de la investigación de mercado del proyecto propuesto.

Capítulo V: con el nombre de “Estudio Administrativo Legal, Producción: De Papa Congelada”, muestra la organización empresarial que debe implementarse para mantener la estructura organizacional en el Comité propuesto en el proyecto, bases legales, diseño y sistema a utilizar, los recursos necesarios así como el proceso administrativo.

En la última parte del informe se incluyen las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio realizado, la bibliografía que fue utilizada como apoyo documental y por último los anexos correspondientes: Manual de Organización y de Normas y Procedimientos que se proponen para el funcionamiento adecuado del Comité.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

El capítulo refleja aspectos económicos, sociales y ambientales, de la situación del Municipio objeto de estudio, a través del análisis de las principales variables económicas que tienden a proporcionar una perspectiva de la situación económica, social y ambiental al momento de la presente investigación.

Las variables a desarrollar son: marco general, división político-administrativa, recursos naturales, población, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, por último flujo comercial y financiero, que brinda información que consolidaran el tema de “Comercialización y Organización Empresarial (producción de maíz) y proyecto: Producción de Papa Congelada”.

1.1 MARCO GENERAL

Contiene información de carácter general e histórico del municipio de San Bartolo Aguas Calientes, departamento de Totonicapán.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

Originalmente el nombre era San Bartolomé, que es el patrón del Municipio; la modificación a San Bartolo Aguas Calientes fue en el año 1825; el nombre se origina de la antigua población ohertinamit, pueblo antiguo de la etnia K'iché; la cabecera Municipal era conocida como Sacmequená cuya etimología podría haber provenido de sac = blanco; mequén agua caliente y á, aféresis de já = agua, río, lo que daría lugar a aguas calientes claras.¹

El 11 de octubre de 1825, la Asamblea decretó la Constitución Política del Estado de Guatemala y declaró los pueblos que comprendían el territorio, así aparece el pueblo de San Bartolo dentro del noveno distrito, Totonicapán en el circuito Momostenango. En el año 1,951 por gestiones ante el gobierno del

¹ SEGEPLAN (Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia GT). 2010. Plan de Desarrollo, San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán. Guatemala, 13 p.

Doctor Juan José Arévalo Bermejo, los vecinos lograron recuperar la autonomía del Municipio.² La celebración de su fiesta patronal es del 21 al 24 de agosto de cada año dedicada a Bartolomé.³

1.1.2 Localización y extensión

El municipio de San Bartolo Aguas Calientes, se ubica al norte del departamento de Totonicapán y este a su vez pertenece a la Región VI. Situado en el altiplano occidental de Guatemala, el casco urbano se ubica a una altura de 2,150 msnm, con una distancia de la cabecera departamental de 51 kilómetros y a 216 kilómetros de la ciudad capital, y se ubica en latitud norte 15°05'00" y longitud oeste 91°27'20". Su extensión geográfica es de 16 kilómetros cuadrados, es uno de los municipios más pequeños del departamento.⁴

1.1.3 Clima

Las características climáticas que presenta el Municipio según Leslie Holdridge son: bosque húmedo Montano Bajo sub tropical bh-MB, las temperaturas en esta zona de vida oscila entre los 20 y 25 grados centígrados, con lluvia frecuente en los meses de mayo a septiembre y bosque húmedo subtropical (templado) bh-S(t), las temperaturas en esta zona de vida oscilan entre 10 y 15 grados centígrados.

Las lluvias no son tan intensas, los registros más altos se obtienen de mayo a octubre, según información de INSIVUMEH para el año 2014 se finalizó a mediados de octubre, la época de verano inicia en noviembre y finaliza en abril, la precipitación pluvial es baja, lo que repercute en las cosechas y acceso al agua para consumo humano. La precipitación pluvial del Municipio de 3,000 a

² FUNCEDE (Fundación Centroamericana de Desarrollo) 1997. Diagnóstico del Municipio de San Bartolo Agua Calientes. Guatemala, 4

³ Op. Cit.. 14 p.

⁴ IGN (Instituto Geográfico Nacional). 1983. Diccionario Geográfico de Guatemala. Tomo IV. Guatemala, 77 p.

4,000 milímetros al año, humedad relativamente alta, oscila entre 72% a 83%, horas luz tiene un promedio diario de 9.70%.

En esta región existen climas que varían de templados y semifríos con invierno benigno a semicalidos con invierno benigno, de carácter húmedos y semisecos con invierno seco.⁵

1.1.4 Orografía

La topografía puede considerarse ondulada tiene 56 cerros y en ciertos lugares es fuertemente inclinado, debido a la topografía del departamento de Totonicapán, el tipo de suelo es altamente erosionado, posee buen drenaje interno y profundidad mediana. Las estribaciones que colindan con otros municipios de Totonicapán son poco importantes en cuanto a la altura, pero presentan un atractivo panorama por estar poblado de árboles, asimismo de pequeñas planicies a lo largo de las aldeas clasificadas dentro de la zona baja y media del municipio donde predomina el pino.

1.1.5 Aspectos culturales y deportivos

El Municipio se caracteriza por practicar diversas costumbres y tradiciones, en las cuales se destacan; la fiesta titular que se celebra del 21 al 24 de agosto de cada año, en donde se conmemora al patrono San Bartolomé, en dicha celebración los pobladores llevan a cabo las danzas folklóricas. El idioma predominante de los pobladores del Municipio es K'iche, cuentan con seis sitios sagrados (Simbachaj, Paxalcatá, Pachaj, Chuichuic, Pacá y Paiboch), una iglesia católica en el casco urbano y más de cincuenta iglesias evangélicas en todo el Municipio. Los pobladores para recrearse poseen un área deportiva en la cabecera municipal, el traje típico que utilizan las mujeres consiste en un güipil

⁵ Ministerio de Comunicaciones Infraestructura y Vivienda -INSIVUMEH-.2013. Zonas climáticas de Guatemala. Consultado el 17 de septiembre 2014. Disponible en: <http://www.insivumeh.gob.gt/meteorologia/zonas%20climaticas.htm>

blanco, corte negro y faja, los hombres, camisa y pantalón blanco, faja negra con blanco y sombrero.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

La división política está conformada por las comunidades o centros poblados que integran el Municipio, de acuerdo a la categoría que poseen. La división administrativa es la forma como realiza la gestión el Gobierno Municipal.

1.2.1 División política

Según investigación de campo, realizado en el mes de junio de 2014, muestra que el Municipio está dividido en 146 centros poblados. Los resultados de la distribución de los centros poblados según censos de los años 1994, 2002 e investigación realizada en el año 2014, son:

Cuadro 1
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Distribución de Centros Poblados por Categoría
Años: 1994, 2002 y 2014

Categoría	Censo 1994	Censo 2002	Investigación 2014
Pueblo	1	1	1
Colonia	--	--	4
Barrio	--	--	4
Aldea	3	25	11
Caserío	12	14	4
Paraje	3	2	112
Sector	--	--	10
Total	19	42	146

Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994, y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002, del Instituto Nacional de Estadística -INE-, e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Para el año 2014 refleja que el Municipio cuenta con 11 aldeas, el cual difiere del dato oficial según el XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 que mostraba 25 aldeas en San Bartolo Aguas Calientes. Los cambios en las aldeas se dieron así: 14 se convirtieron en paraje; 3 en sector; y una fue

absorbida; 3 caseríos ascendieron a categoría de aldea y se creó una aldea nueva.

El crecimiento poblacional ha sido el principal factor que ha influido en que algunas familias establezcan diferentes lugares donde habitar. Los cambios significativos en distribución de nuevos centros poblados predominan en el área rural, del 2002 al 2014 aumento de dos a 112 parajes, y disminuyeron de 14 a cuatro caseríos.

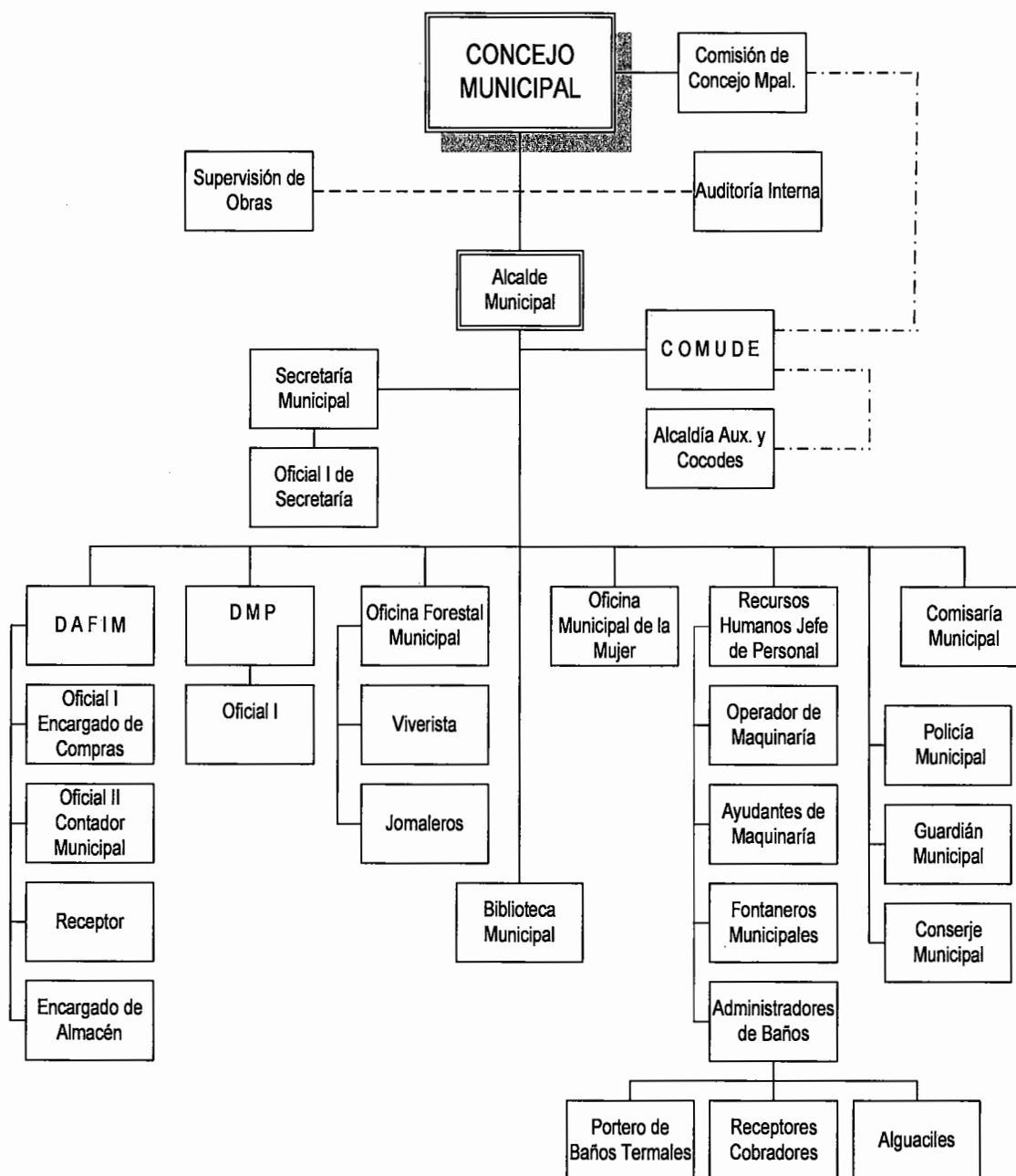
Las aldeas que han experimentado mayores cambios en la división política en 2014 respecto al 2002 son: Buena Vista que de dos centros poblados saltan a doce; Paxboch de dos a ocho; Tierra Blanca de siete pasa a nueve parajes para el año 2014, así también, Xeabaj adicional de tener tres centros poblados más, ha cambiado la categoría a sector para mejor control de los recursos, según entrevista con el alcalde auxiliar. Al momento de la investigación los registros municipales sobre la división política del Municipio no están actualizados.

1.2.2 División administrativa

Es la forma como está organizado el gobierno municipal. Está conformada por el Concejo Municipal, el Alcalde, así como también cuenta con alcaldes auxiliares.

La estructura organizacional de la Municipalidad, está integrada tal como figura en el siguiente organigrama:

Gráfica 1
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Organigrama General Municipalidad de San Bartolo Aguas Calientes
Año: 2014



Fuente: DMP (Dirección Municipal de Planificación) del Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, departamento de Totonicapán. 2014. Memoria Laboral. Guatemala

El organigrama de la Municipalidad muestra la estructura requerida para realizar de manera óptima las funciones, sin embargo, las responsabilidades y tareas de dos puestos son realizadas por una persona, tal es el caso del Oficial I de Secretaria, quien a la vez tiene a su cargo la Unidad de Acceso a la Información Pública, y en el organigrama no se encuentra registrado. La combinación de puestos provoca la acumulación, de responsabilidades; acciones físicas; la comunicación; uso de herramientas; normas y conocimientos necesarios inherentes a cada atribución.

1.2.2.1 Concejo Municipal

Es la máxima autoridad de deliberación y de decisión de los asuntos municipales, los miembros son responsables por la toma de decisiones.⁶ En el Municipio está conformado por el Alcalde Municipal, Síndico I, Síndico II, Concejal I, Concejal II, Concejal III y Concejal IV, un Síndico y dos Concejales suplentes.

1.2.2.2 Alcaldías auxiliares

Son consideradas como entidades representativas de las comunidades, en especial para la toma de decisiones y como vínculo de relación con el gobierno municipal.⁷ San Bartolo Aguas Calientes tiene 12 alcaldías auxiliares, lo que indica que todos los centros poblados cuentan con al menos una entidad representativa por aldea, sin embargo, Patulup es la única que cuenta con dos entes una en la zona central y la otra en el paraje Chicorral.

La Lotificación 2 de Septiembre, sector unidos del casco urbano y de la cabecera municipal conforman los Consejos Comunitarios de Desarrollo - COCODE- del área urbana y 15 en el al área rural.

⁶ Congreso de la República de Guatemala. 2002. Código Municipal. Decreto número 12-2002. Artículo 33. Guatemala. 8 p

⁷Ibid. Artículo 56. 17 p.

1.2.2.3 Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-

Es el ente encargado de organizar y coordinar la administración pública mediante la formulación de políticas de desarrollo, planes y programas presupuestarios y el impulso de la coordinación interinstitucional, pública y privada, según el artículo 12 del Decreto Número 11-2002, Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural. El COMUDE de San Bartolo Aguas Calientes para el año 2014 está representado tal como se describe a continuación:

- Síndicos primero y segundo.
- Autoridades locales; alcalde municipal, y 12 alcaldes comunitarios y 18 presidentes de los COCODE.
- Concejal I, II, III, y IV; Síndico I y II.
- Delegado de las siguientes instituciones, Ministerio de Secretaría de Seguridad Alimentaria y Seguridad Social -SESAN-, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-, Tribunal Supremo Electoral -TSE-, Registrador Civil del Registro Nacional de Personal -RENAP-, Facilitador de Ministerio de Desarrollo -MIDES-, Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA-, Jefe de Sub Estación de Policía Nacional Civil -PNC-, Encargado de Centro de Salud, Coordinadora Técnica Administrativo -CPA-, Juez del Juzgado de Paz, Oficina Forestal Municipal y Oficina Municipal de la Mujer.
- Delegado de Visión Mundial, Delegado de Conrado de la Cruz y Directora de Centro Estudiantil Bethania.
- Jefe de agencia Banco de Desarrollo Rural BANRURAL.

1.3 RECURSOS NATURALES

Son los bienes que ofrece la naturaleza, los cuales pueden ser objeto de transformación, explotación y aprovechamiento por parte del ser humano. Y estos se integran por la flora, fauna, ríos, suelos y toda la riqueza natural dispuesta a utilizarse.

1.3.1 Agua

El municipio de San Bartolo Aguas Calientes cuenta con tres ríos; Huajcol, Cuntze y Las Palmeras, cuyos caudales varían acorde a la estación de lluvia, los pobladores los utilizan en el riego de los cultivos, para extracción de arena y piedra, no obstante la contaminación producto de la actividad humana como; desechos sólidos, residuos de aguas negras y químicos utilizados en la agricultura, no permite la maximización del uso del agua.

El Municipio posee cinco fuentes de agua las cuales son, Ek'nail o Cerro Grande que inicia a un costado del río Pologuá y derivado a las propiedades naturales con azufre son utilizados como aguas termales en el centro turístico ubicado en el casco urbano, Chuisocop donde se abastecen los habitantes de la Aldea Tierra Blanca, Palá que provee de agua a las comunidades del centro y paraje Chotzagüe, en Parraxchaj que da origen del río Palmeras, y por último el nacimiento ubicado en Pachoc.

1.3.2 Bosques

Está integrado por una variedad de especies que son utilizadas para satisfacer necesidades humanas que proporcionan beneficios directos tales como: leña, carbón y frutas, e indirectos como la protección del suelo contra la erosión, regular el ciclo hidrológico, control ambiental, conservación del ecosistema y fuente de recreación o turismo.

En San Bartolo Aguas Calientes los tipos de bosques se clasifican de acuerdo a la composición predominante de hojas; mixtos, con una extensión de 81 hectáreas, ubicado en la zona baja; asociación coníferas cultivos, tiene una cobertura de 367.2 hectáreas, ubicado en la zona media; mixto cultivos, representa un área de 1,980.9 hectáreas, ubicado en la zona alta.

Según la Dinámica de la Cobertura Forestal de Guatemala del período 2006-2010, para el año 2010 respecto a 2006, ha tenido un cambio neto de 11.97

hectáreas el cual es un aumento en relación a la cobertura, la diversificación de árboles es lo que ha permitido dicho crecimiento en bosques mixtos y cultivos, mientras que el de coníferas ha disminuido.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA- y la Municipalidad, implementan dos estrategias de reforestación, la primera es que se distribuyen arbolitos a las familias de las distintas aldeas, con el fin de reforestar sus terrenos. Y la siguiente es otorgar incentivo forestal, que consiste un aporte económico a las familias que protejan una hectárea de bosque de su terreno.

1.3.3 Suelos

En el Municipio son de tierra roja o barro y algunos lugares tienen un tipo de superficie que los lugareños llaman Talcax o Talpetate tiene la característica de ser muy duro y para hacerlo apto para el cultivo debe trabajarse con mayor cantidad de tiempo.

1.3.4 Tipos de suelo

En el Municipio predominan los suelos de: Serie Quiche – Qi-, con una extensión de 0.69 área en km². "Son suelos con material de ceniza volcánica de color claro, con relieve muy ondulado a escarpado, con buen drenaje interno, cuenta con un subsuelo superficial de color café oscuro con una consistencia franco arcilloarenosa y espesor aproximado de 15 a 30 centímetros."⁸

Y suelos serie Sinaché –Si- tiene una extensión aproximada de 15.31 de km², bien drenados, desarrollados sobre ceniza volcánica cementada de color claro, con un relieve muy ondulado o escarpado, el color es café oscuro y su textura y consistencia es franco arcillosa arenosa friable, este tipo de suelo es necesario seguir una rotación de tres a cuatro años que incluyan partes de forrajes y una

⁸ Simmon Charles, D. 1975. Clasificación de reconocimiento de los suelos de la República de Guatemala. 1ª. ed. Guatemala, Editorial Ministerio de Educación José de Pineda Ibarra. 259 p.

de abonos verdes, el espesor aproximadamente en cuanto a suelo superficial es de 15-30 cm.⁹

La conformación de las superficies, proporciona ventajas que permiten contar con un sistema de tierras muy fértiles, que tienen entre su composición los siguientes tipos de suelo: Arenosos 30%; Arcillosos 50%; Alcalinos 10%; otros 10%. No obstante la degradación de suelo en los últimos años es alta consecuencia de la infiltración en los meses lluviosos y la exposición directa de viento y radiación solar.

1.3.4.1 Usos del suelo

La mayor parte del suelo existente en el Municipio es de vocación forestal, sin embargo, la subsistencia de los hogares dependen del cultivos como el maíz, papa, frijol, y de frutas como el durazno, manzana, granadilla, mora y níspero, además se utiliza una pequeña parte de suelo para crianza y engorde de ganado bovino, porcino y ovino.

1.3.5 Fauna

Constituye el conjunto de animales de un territorio que se adaptan a un medio ambiente específico, en el Municipio se puede encontrar: ardillas comunes, comadrejas, conejos de monte, armadillos, mapaches, taltuzas, tortolitas, torcazas, güilas, zanates, chocoyos y coyotes; también, se puede encontrar serpientes, shay, mazacuata y coral.

1.3.6 Flora

Es el conjunto de especies vegetales que pueblan un área geográfica. Las especies vegetales del Municipio son dominadas por los árboles de gran tamaño como: pino blanco, colorado, macho, ocarpa y pinabete, palo negro, encino, machiche, roble alizo y madrón, ciprés, aliso, eucalipto, roble; y arbustos como arrejan o arrayan.

⁹ Ibid. 259 p.

1.4 POBLACIÓN

Es la esencia principal del Municipio, que conduce a la información necesaria para su estudio y análisis. A continuación se presentan las tendencias y cambios en crecimiento y estructura poblacional del municipio de San Bartolo Aguas Calientes.

1.4.1 Total, número de hogares y tasa de crecimiento

Conocer el total de la población del Municipio es importante para la planificación de políticas públicas en pro del desarrollo de los habitantes, en busca de satisfacer sus necesidades básicas.

En San Bartolo Aguas Calientes de acuerdo al Censo Nacional X de Población y V de Habitación 1994 realizado por el Instituto Nacional de Estadística –INE– había una población total de 4,969 habitantes y 884 hogares y para el 2002 según Censo Nacional XI de Población y VI de Habitación 8,684 habitantes y 2,054 hogares. La tasa de crecimiento poblacional observada en este período fue de 6.98% anual.

La población proyectada por el Instituto Nacional de Estadística para el año 2014 es de 21,054 habitantes y 4,211 hogares. El número de integrantes por hogar muestra el aumento demográfico del Municipio, es decir, la tendencia se mantiene en crecimiento.

El crecimiento poblacional a nivel nacional se estima en 2.4%, el aumento estimado para el Municipio en el XI Censo Nacional de Población del 2002 para el 2014 es de 7.38%. En efecto para el municipio de San Bartolo Aguas Calientes muestra un crecimiento poblacional superior a la media nacional, ya que se observa la tendencia a duplicarse cada 10 años aproximadamente.

1.4.1.1 Actividad productiva

Las actividades productivas constituyen un importante pilar para la obtención de bienes y servicios con el fin último de buscar la satisfacción de las necesidades

de la población, permiten la generación de riqueza mediante las fases de producción, distribución o intercambio y consumo. En el cuadro siguiente se presentan las actividades económicas del municipio de San Bartolo Aguas Calientes y la cantidad de personas ocupadas en las mismas para los años 2002 y 2014.

Cuadro 2
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
PEA por Actividad Económica
Años: 2002 y 2014

Actividad económica	Censo 2002		Encuesta 2014	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Agrícola	548	30.11	633	55.33
Comercio	727	39.95	214	18.71
Servicios	55	3.02	119	10.40
Doméstico	---	---	77	6.73
Pecuario	364	20.00	66	5.77
Artesanal	126	6.92	35	3.06
Total	1,820	100.00	1,144	100.00

Fuente: elaboración propia, con base en datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

En el Municipio la actividad económica con más representación es la agrícola que absorbe 55.33% de la población ocupada, se aprecia un incremento de 25.22% de la PEA empleada, y las principales características son; la mano de obra empleada mayoritaria es familiar, con bajo nivel educativo y la agricultura es utilizada para la subsistencia de los hogares.

El comercio constituye el 18.71% de la población ocupada, y se observa una disminución de 21.24% con respecto al año 2002, las personas que se dedican a la actividad comercial la realizan a través de pequeños locales comerciales en las áreas urbanas y rurales o de manera ambulante.

En el municipio de San Bartolo Aguas Calientes el sector de servicios ocupa el 10.40% el cual aumento para el año 2014 con 7.38%. La actividad pecuaria se lleva a cabo en el área rural principalmente, con poco capital, mínima infraestructura productiva, representa el 5.77% de la población ocupada.

La actividad artesanal ha disminuido su contribución económica y como generadora de empleo del 2002 al 2014 del 6.92% y 3.06% respectivamente de la población ocupada, este fenómeno se debe a la poca demanda que han tenido los productos artesanales de la localidad.

1.4.2 Pobreza

Existen dos tipos; por ingreso, que para fines del presente diagnóstico socioeconómico se establece la línea de escasez con una familia de 5 integrantes e ingreso mensual entre Q.1,826.00 a Q.3,762.00; y si es menor a Q.1,825.00, está en extrema pobreza.

El cuadro siguiente presenta la distribución de la pobreza por área geográfica en el Municipio.

Cuadro 3
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Pobreza
Años: 2002, 2006, 2011 y 2014

Descripción	% Pobreza extrema	% Pobreza no extrema	% Pobreza total	% No pobreza
San Bartolo Aguas Calientes				
SEGEPLAN 2002	26.4	51.0	77.4	22.6
Mapa de pobreza rural 2011	35.8	47.1	82.9	17.1
Investigación de Campo 2014	79.9	16.7	96.6	3.4
Totonicapán				
SEGEPLAN 2002	22.6	51.1	73.7	26.3
ENCOVI 2006	20.0	51.9	71.9	28.1
ENCOVI 2011	21.0	52.3	73.3	26.7
Guatemala				
SEGEPLAN 2002	21.5	35.5	57.0	43.0
ENCOVI 2006	15.2	35.8	51.0	49.0
ENCOVI 2011	13.3	40.4	53.7	46.3

Fuente: elaboración propia, con base en Mapas de pobreza SEGEPLAN 2002, ENCOVI 2006, ENCOVI 2011, Mapa de Pobreza Rural 2011, investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La población pobre aumento el 2014 respecto al 2011 de 13.7% y 18.9% respecto al 2002. Se evidencia un alto incremento de la pobreza extrema y una

disminución de la pobreza no extrema de 44.1% y 34.3% respectivamente, lo que significa que una mayor cantidad de personas han pasado a un nivel menor de satisfacción de sus necesidades básicas.

En el municipio de San Bartolo Aguas Calientes el 79% de la población se encuentra en extrema pobreza, con ingresos mensuales menores a Q.1,825.00, el área rural es la más afectada en este fenómeno. Según la ENCOVI 2011 realizada por el INE para el departamento de Totonicapán el 21% de la población estaba en la línea de pobreza extrema y el 13.3% a nivel nacional.

La pobreza no extrema ha disminuido de 47.1% del 2011 a 16.7% en el 2014, sin embargo en la investigación realizada se determinó que no ha sido para mejorar, ya que sus integrantes han disminuido su nivel de vida, incurren en condiciones de extrema pobreza.

Según la ENCOVI 2011 realizada por el INE 52.3% de la población del departamento de Totonicapán y 40.4% de la población del país estaba en la línea de pobreza no extrema

De acuerdo a la ENCOVI 2011 para el departamento de Totonicapán el 73.3% de la población estaba en la línea de pobreza. En el año 2014, se determinó que del total de la población encuestada el 96.6% se encuentra en pobreza.

1.4.3 Empleo

Es la actividad remunerada en alguna actividad económica desempeñada por la población económicamente activa. La dirección por sector económico del año 2002 al 2014 se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 4
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Empleos por Sector de la Economía
Años: 2002 y 2014

Sector económico	Censo 2002		Encuesta 2014	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Agricultura	912	50	699	61
Servicios	782	43	410	36
Industria	126	7	35	3
Total	1,820	100	1,144	100

Fuente: elaboración propia, con base en datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

El sector económico predominante es la agricultura que incluye la actividad agrícola y pecuaria, en general con el 61% de los empleos, en el 2014 tuvo un aumento del 11% respecto al año 2002. El incremento es paralelo al crecimiento de la población rural observado.

El sector de servicios ha disminuido la influencia económica en el Municipio, en el 2002 generaba el 43% de empleos, bajó al 36% en el 2014. La escasez de servicios en el área rural es reflejada en este indicador, ya que la población para obtener servicios financieros, profesionales y técnicos en reparaciones, es necesario que se movilice al área urbana.

Para el 2002 había productores a pequeña escala de confección de prendas de vestir y bienes de producción en serie como escobas, sin embargo, abandonaron dicha actividades por la baja demanda y rentabilidad. Para el 2014 queda la confección de prendas de vestir como único vestigio de la industria.

Los empleos formales son pocos, demandados principalmente por instituciones públicas y Organizaciones No Gubernamentales, que contratan personal de otros municipios debido al bajo nivel académico de la población local. Debido a la alta concentración de agricultores que trabajan únicamente tierra propia, no gozan de prestaciones laborales o beneficios que estas contraen.

1.5 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Para medir el nivel de desarrollo de la población es necesario hacer referencia a los servicios básicos y su infraestructura con que cuenta el Municipio. A continuación se presenta el cuadro con la cobertura de servicios básicos gubernativos que comprende los siguientes apartados; educación y salud.

Cuadro 5
Municipio de San Bartolo Agua Calientes, Totonicapán
Cobertura de Servicios Básicos Gubernativos
Años 2009, 2011, 2013 y 2014

EDUCACIÓN		
Descripción	MINEDUC 2009 %	Encuesta 2014 %
Tasas de cobertura por nivel educativo		
Preprimaria	56	39
Primaria	68	61
Básico	35	36
Diversificado	2	0
Tasas de promoción		
Preprimaria	84.6	93.1
Primaria	85.4	87.2
Básico	78.6	78.3
Diversificado	72.2	0
Tasas de repitencia		
Preprimaria	0	0
Primaria	12.3	8.5
Básico	0.3	4.1
Diversificado	0	0
Descripción	CONALFA 2013 %	Encuesta 2014 %
Analfabetismo		
Alfabetos	99	88
Analfabetos	1	12

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Energía eléctrica	ENER- GUATE 2013	Encuesta 2014
	%	%
Urbana	18	14
Con servicio	16	13
Sin servicio	2	1
Rural	82	86
Con servicio	64	76
Sin servicio	18	10

Salud		
Tasa de cobertura	Centro de Salud	
	2011	2014
Número de nacimientos vivos	345	372
Mortalidad general (por cada 1,000 habitantes)	318	349
Mortalidad infantil (por cada 1,000 habitantes)	619	357

Fuente: elaboración propia, con base en datos de las Estadísticas Educativas del año 2009 y 2014 del Ministerio de Educación, Consejo Nacional de Alfabetización –CONALFA-, Resultados finales del Proceso de Alfabetización año 2013, XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, Cobertura de energía eléctrica de -ENERGUATE-, y Memoria de Labores proporcionados por el Centro de Atención Permanente -CAP- de los años 2011 y 2014, e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

• Educación

En la Constitución política de la República de Guatemala en el capítulo dos de los derechos sociales en la agrupación de derechos humanos sección cuatro artículo 71 establece el derecho de educación "...Es obligación del Estado proporcionar y facilitar educación a sus habitantes sin discriminación alguna. Se declara de utilidad y necesidad públicas la fundación y mantenimiento de centros educativos culturales y museos."

Según información proporcionada por el Ministerio de Educación, del total de los alumnos en preprimaria solo un 84.6% de los inscritos alcanzó la aprobación, la variación que se presenta se debe a que existe deserción estudiantil, en el ciclo de primaria para el año 2009 un 85.4% de los inscritos alcanzó la aprobación del grado, pero en este ciclo tal como acontece en preprimaria influye la cantidad de niños que desertan por diversos motivos y los que reprueban, en el año 2014 la

de aprobación en primaria aumentó un 1.8% con respecto al 2009.

En relación al ciclo básico y diversificado el tema es alarmante en razón que del total de niños que aprobaron satisfactoriamente el ciclo primario solo una pequeña parte de ellos alcanza a inscribirse, para el año 2009 fue de un 13.7% y para el 2014 de 21.27 % del total de aprobados en primaria. El ciclo diversificado es un dato mínimo en el año 2009 y no existe dato para el año 2014 esto debido a la falta de centros educativos.

Uno de los mayores problemas que afecta que los niños y jóvenes del Municipio no continúen con sus estudios es la necesidad de apoyar en las actividades de sostenimiento del hogar, con lo cual se incorporan a temprana edad en la actividad agrícola que es la principal dentro del municipio San Bartolo Aguas Calientes.

La dificultad más grave de repitencia se registra en los primeros grados de primaria y decrecen progresivamente en los grados siguientes, para el año 2009 representa un 12.3% de la población inscrita y para el 2014 este dato descendió para establecerse en 8.5%, sin embargo, la población inscrita para año 2009 era el 9.65% mayor a la 2014.

Derivado del análisis anterior y según estudio realizado en el Municipio, dentro de las causas que originan la repitencia se pueden mencionar la siguientes: escasez de atención personalizada; falta de control de los docentes derivado de la cantidad de estudiantes a atender, el tiempo insuficiente para el docente para la revisión de tareas por alumno, lo que genera bajo rendimiento escolar de los educandos.

Analfabetismo: la alfabetización es un proceso educativo que tiene por finalidad reducir el índice de analfabetismo existente, se considera que la persona alfabetizada adquiere herramientas propicias para lograr una mejor comunicación, desarrollarse plenamente y construir proyectos integrales de vida

en todos los planos.

Según el artículo 1, de la Ley de alfabetización "...se entiende por alfabetización la fase inicial del proceso sistemático de la educación básica integral y que implica además, el desarrollo de habilidades y conocimientos en respuesta a las necesidades socio-culturales y económico productivas de la población."¹⁰

Se observan las tasas de personas que aún no saben leer y escribir, según el Comité Nacional para la Alfabetización –CONALFA-, del total de la población comprendida de los 15 años y más, las tasas de analfabetismo a nivel nacional se han visto reducidas si se toma en cuenta que porcentualmente no es muy notoria la diferencia pero si lo es en relación a la población total objeto de análisis.

En San Bartolo Aguas Calientes la cantidad de personas que no saben leer ni escribir, es un dato que representa una variación positiva, derivado que el número de personas analfabetas representa 12% a nivel general, este indicador de analfabetismo está por debajo del promedio nacional, que para el año 2013 según datos del Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA-, estaba en 16.63%.

Aunado a lo anterior, se estableció que para el año 2013 del total de las personas mayores de 15 años a más en el municipio de San Bartolo Aguas Calientes, son en un 99% alfabetas, según información del Comité Nacional del Alfabetización.

- **Energía eléctrica**

La entidad responsable de distribuir el servicio dentro del Municipio es ENERGUATE, la cobertura se encuentra en aumento, según el número de clientes con servicio legal, proporcionado por la entidad antes mencionada. El

¹⁰ Congreso de la República de Guatemala. (1986). Ley de Alfabetización y sus Reformas. Decreto 43-86 y sus Reformas Decreto 54-99. Guatemala. p. 6.

80% de los hogares del Municipio poseen el servicio, el déficit del mismo se ve reflejado con un 18% en el área rural y 2% en la cabecera municipal, esto debido a la falta de recursos económicos de los pobladores.

- **Salud**

Para brindar el servicio de salud a los pobladores de San Bartolo Aguas Calientes, las instituciones cuentan con los siguientes elementos:

Infraestructura, el Municipio cuenta con un Centro de Atención Permanente (CAP) tipo B, ubicado en la cabecera municipal. En la aldea Tierra Blanca existe un puesto de salud en el que únicamente atienden los días lunes, miércoles y viernes.

El Centro de Atención Permanente carece de espacio para albergar a los pacientes, así como crear nuevas clínicas con diversificación de servicios que aumenten la atención a la población. Por ejemplo el CAP de la cabecera municipal, carece de equipo adecuado para atender partos con complicaciones y cesáreas.

El centro de salud no ofrece el servicio de encamamiento, únicamente funciona como un centro preventivo de enfermedad común y primeros auxilios, al existir casos más graves son remitidos al hospital general de Totonicapán o al hospital regional de la ciudad de Quetzaltenango.

Mortalidad general: en cuanto a las principales causas por las que fallecen son; amigdalitis aguda, infección de vías urinarias, infección intestinal bacteriana y amebiasis y gastritis. La situación sanitaria para contrarrestar estas enfermedades no se ha realizado, se infiere que el origen es la condición climática y el consumo de agua no potable.

La tasa de morbilidad general aumentado en 31 con respecto al año 2011, caso contrario a la mortalidad infantil que ha disminuido en 262, por lo que favorece la esperanza de vida en la tasa infantil, según investigación realizada en el centro de salud, este indicador cambio por acciones a la capacitación y formación hacia mujeres parteras.

1.5.1 Cobertura de servicio básicos municipales

Se encuentran estructurados por agua potable, drenajes, energía eléctrica, recolección de basura u otros servicios que la dependencia municipal gestiona para que la población tenga acceso.

Cuadro 6
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Cobertura de Servicios Básicos Municipales
Años: 2002 y 2014

Descripción	Censo 2002	Centro de Salud 2013	Encuesta 2014
	%	%	%
Agua			
Urbana	18	11	14
Con servicio	16	10	14
Sin servicio	2	1	0
Rural	82	89	86
Con servicio	61	89	49
Sin servicio	21	0	37
Drenajes			
Urbana	18	11	14
Con servicio	12	10	5
Sin servicio	6	1	9
Rural	76	89	86
Con servicio	3	89	0
Sin servicio	73	0	86

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior...

Descripción	Censo 2002	Centro de Salud 2013	Encuesta 2014
	%	%	%
Letrinización			
Urbana	18	11	14
Con servicio	17	11	14
Sin servicio	1	0	0
Rural	82	89	86
Con servicio	71	88	85
Sin servicio	11	1	1
Tipo de servicio	Cantidad		
Lavable	2	1	15
Letrinas o pozo ciego	72	88	75
Conectado a drenajes	14	10	7
Conectado a fosa séptica	0	0	2
Ningún servicio	12	1	1
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia, con base en datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, datos del Centro de Atención Permanente -CAP- e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

De acuerdo a cada variable del cuadro anterior, se analizará con los datos de fuentes oficiales del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, e información del Centro de Atención Permanente -CAP-, debido que son las investigaciones más recientes del Municipio.

- **Agua**

La cobertura del servicio de agua entubada es del 63%, de acuerdo con entrevista realizada a los alcaldes auxiliares del municipio en la investigación de campo realizada en junio de 2014, se determinó que no toda el agua que llega a los hogares es potable, por lo que, el tratamiento que utiliza la población es hervirla para su consumo. El déficit de 36% es satisfecho con extracción de pozo 16%, nacimiento 14%, río 3%; embotellada 2% y 1% utiliza otros medios de obtención.

Para el servicio de agua potable en el casco urbano, la Municipalidad cobra un monto anual de Q.12.00. Los vecinos de las aldeas no pagan por el servicio de agua, únicamente aportan una cuota mínima para el mantenimiento, en algunos casos trimestral, anual o hasta que ocurra un incidente que afecte la infraestructura.

- **Drenajes**

San Bartolo Aguas Calientes tiene una cobertura de sistema de drenaje de 7%. El área urbana es la mayor beneficiada con este servicio. Para obtener el mismo, los habitantes deben solicitar un permiso a la Municipalidad y costear la obra civil para conectarse a la red y no pagan mensualmente por derecho de uso. En el área rural no hay sistema de drenajes en ninguno de sus centros poblados, esto ocasiona contaminación, disminuye la higiene y aumenta los problemas de salud. En la investigación de campo realizada en junio 2014 se determinó que no se cuenta con proyectos que brinden solución a esta problemática.

- **Letrinización**

Se determinó que la mayoría de hogares del área rural no cuenta con un sanitario lavable, únicamente letrina o pozo ciego, esta situación ocasiona que los habitantes estén más propensos a padecer enfermedades gastrointestinales, principalmente en niños.

La mayoría de los hogares del Municipio que cuentan con el servicio de letrinas con un 99% de cobertura para el año 2014; en el área urbana es del 14% y el área rural 85%. El comportamiento de la población que no cuenta con ningún tipo de servicio es descendente.

En la investigación realizada se determinó que 75% de los hogares tiene letrina o pozo ciego; 15% excusado lavable; 7% servicio conectado a la red de drenaje; 2% tiene fosa séptica y el 1% no tiene servicio sanitario.

1.5.2 Alumbrado público

En toda la Cabecera Municipal existe este servicio. Para el área rural, únicamente en las aldeas cercanas a la alcaldía municipal, en el resto de calles no cuentan con este servicio, debido que los vecinos deben pagar la cuota y consideran que es demasiado costoso. Las aldeas donde existe un mayor número de viviendas que no cuenta con alumbrado público son: Pachuchup, Paxboch y Pitzal.

1.5.3 Sistemas de tratamiento de aguas servidas

Existe una planta de tratamiento ubicada en la zona 2 del Municipio, a pocos metros del río Las Palmeras. En cuanto a la infraestructura y funcionamiento no es el adecuado, no se le da un mantenimiento constante y no tiene personal fijo para atenderla, además no existe un plan de inversión para mejorar la planta.

1.5.4 Sistemas de recolección de basura

En el área urbana del Municipio existe servicio de extracción de basura, el que es prestado por la Municipalidad de forma gratuita. La recolección se efectúa los días lunes y viernes, recorre todas las calles del casco urbano. Posteriormente, se trasladan los desechos recolectados al depósito municipal, ubicado a dos kilómetros del centro de San Bartolo Aguas Calientes.

El área rural no cuenta con este servicio, los habitantes se ven forzados a quemar o enterrar la basura y en algunos casos se tira en basureros clandestinos. En la actualidad los pobladores utilizan este material como técnica para la realización de abono.

1.5.5 Tratamiento de desechos sólidos

En el Municipio la mayor parte de habitantes hacen una clasificación de los desechos sólidos para quemarlos o enterrarlos, a diferencia de una minoría que se limita a tirarla en basureros clandestinos lo que contribuye a la contaminación. Los desechos depositados en el basurero municipal son

cubiertos con tierra.

1.5.6 Cementerio

En el territorio de San Bartolo Aguas Calientes la administración de este servicio está a cargo de la Municipalidad, el metro cuadrado de terreno tiene un costo de Q 250.00. En cuanto a los cementerios de las aldeas son supervisados por la alcaldía auxiliar, la cual no tiene un costo monetario, la única restricción de los mismos es que las personas hayan residido en la comunidad. Las aldeas que no cuentan con cementerio son: Xeabaj y Chotzagüe, quienes deben hacer los sepelios en los lugares más cercanos.

1.6 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Para que una región tenga crecimiento y desarrollo económico, necesita tener medios o servicios adecuados para efectuar sus transacciones productivas y comerciales, como también instalaciones y tecnología al alcance.

San Bartolo Aguas Calientes, es uno de los municipios del departamento de Totonicapán que el sector agrícola es predominante para la subsistencia familiar, por lo que los agricultores no cuentan con un sistema de mini riego que les permita tener acceso a mejores condiciones tecnológicas como riegos por goteo o aspersión, la principal limitación de los pobladores es la económica. El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- según información recopilada en la visita de campo realizada en junio 2014, otorgó a 58 productores un sistema de riego tecnificado, principalmente para la producción de papa de la Aldea Buena Vista.

En el estudio realizado se determinó que el Municipio solo cuenta con un mercado local, ubicado en el casco urbano, el cual está en funcionamiento los días domingos para que los pobladores puedan realizar sus transacciones comerciales. También se constató que existe un limitado acceso al crédito debido que solo opera una Agencia Bancaria. También, posee el servicio de

telefonía móvil y de internet de las tres empresas comerciales existentes en Guatemala al año 2014, la señal para la telefonía e internet varía según la recepción de la empresa en el lugar. Sin embargo, no cuenta con centros de acopio, rastros, energía industrial, telefonía residencial.

1.6.1 Vías de acceso

Todas las comunidades cuentan con vías de acceso de terracería, únicamente los siguientes centros poblados cuentan con acceso Asfaltado; Choalax. Adoquinado; Parrancha, Pashulat, Chicutz, Choalax y sector Xepanquí. Pavimentado; Tierra Blanca, Pachoc, Chocanuleu.

Todas transitables en especial en época de verano, en invierno es difícil el acceso en las vías de terracería, incluso con vehículos de doble tracción, por dos causas, una es la del agua que no logra filtrarse por completo en la tierra y que es muy arenoso, como también, por la alta acumulación de agua en la tierra de algunos lugares lo que provoca deslizamientos y derrumbes, eventos que no permiten el acceso a algunas comunidades tal es el caso de la Aldea Xeabaj que su carretera principal se derrumbó en junio 2014, así mismo, en otros centros poblados, varios derrumbes se produjeron en las principales carreteras, tal es el caso del ingreso al casco urbano y carretera que conduce a Paxboch.

En cuanto a la existencia de puentes, en el casco urbano existen dos; el primero permite el acceso al paraje Chotzagüe la estructura de este es de madera; y el segundo Las Palmeras que permite ingresar a los centros poblados Paxboch y Xeabaj. Y en el área rural; en las aldeas, Paxboch, Xeabaj, Tierra Blanca, Pachuchup, Parraxchaj cuentan con uno respectivamente, y por último Chocanleu cuenta con dos.

1.6.2 Transporte

Existen dos empresas inscritas en la Municipalidad para prestar servicio público. Uno de los recorrido que realizan los buses es desde la Cabecera del Municipio

hacia Pologuá, luego pasa por San Francisco El Alto, posteriormente a Cuatro Caminos y por último se dirige a Quetzaltenango, el segundo que se realiza desde el casco urbano hacia Huehuetenango y por último el de la ruta hacia la ciudad capital. Los costos varían desde Q.5.00 hasta Q.35.00.

En el Municipio existen dos buses que prestan servicio hacia las aldeas de Choqui, Patulup, Chicorral y Chocanuleo ambos realizan de uno a dos viajes al día. Existen dos pickups los cuales prestan el servicio de transporte para las diferentes aldeas Xeabaj, Paxboch, Patulup, Parraxchaj, Pachuchup, Buena Vista, Tzanjón.

En febrero de 2014 se implementó el servicio de moto taxis (tuc tuc) los recorridos y servicios lo prestan para el casco urbano, hacia las aldeas y Municipios aledaños.

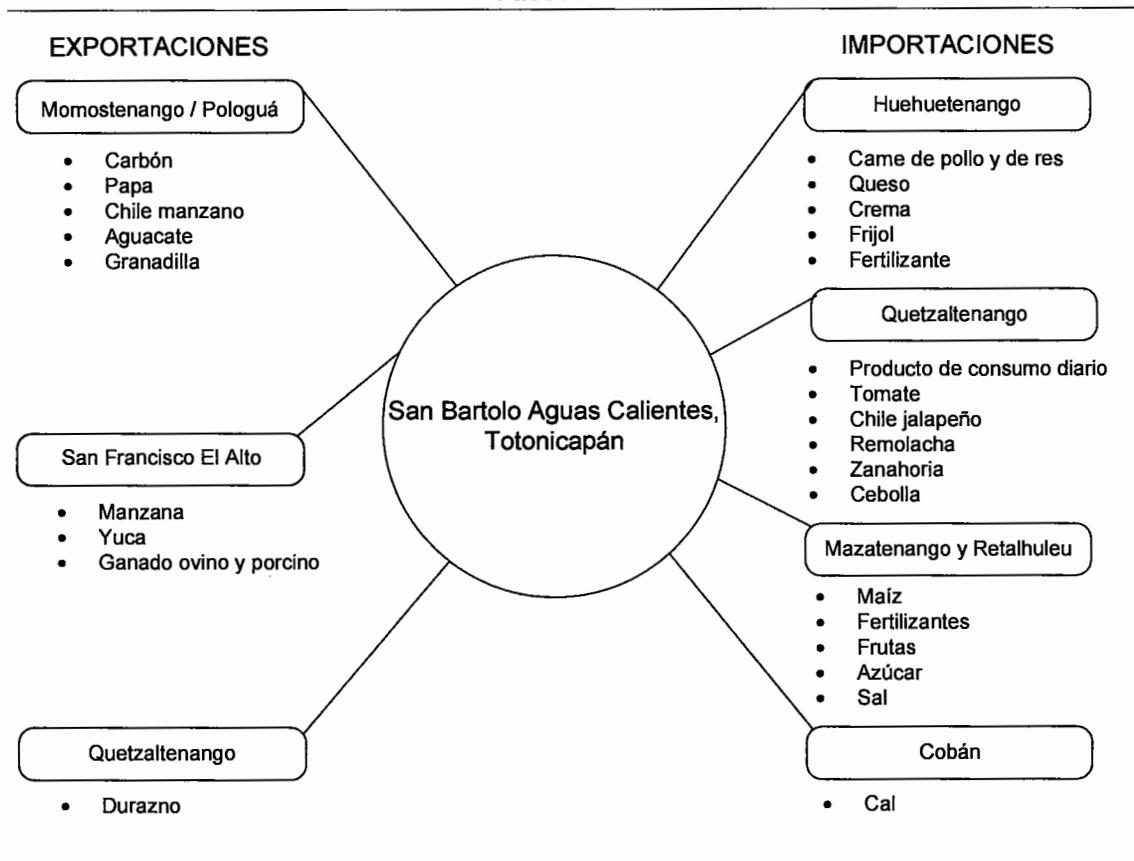
1.7 FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO

Para que exista desarrollo, es necesario un flujo comercial de intercambio de bienes y servicios con los distintos Departamentos y Municipios de cercanos, en cuanto a los productos que se importan y exportan; como también en el ámbito financiero.

1.7.1 Flujo comercial

En este apartado se analizan los productos que ingresan y egresan del Municipio para el consumo y comercialización. El flujo comercial mide la balanza comercial (exportaciones e importaciones), conjuntamente con la demanda de los productos que no son propios del lugar, como los de primera necesidad y otros. A continuación se ilustra la forma en que se desarrolla el flujo comercial de mercancías en el municipio de San Bartolo Aguas Caliente.

Gráfica 2
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Flujo Comercial
Importaciones y Exportaciones
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Los productores que buscan comercializar los productos fuera del Municipio contribuyen a satisfacer parte de la demanda en otros mercados, como el de Pologuá, San Francisco El Alto, Quetzaltenango y Momostenango y Huehuetenango, esto derivado a la necesidad económica de los pobladores de adquirir efectivo para cubrir las necesidades básicas y cubrir insumos como medicamentos, alimentos procesados u otros.

Por la ubicación geográfica, las características climáticas y del suelo en el Municipio, algunas hortalizas y raíces no se pueden cultivar, por lo que es

necesario importar productos de otros Departamentos, lo cual es importante para satisfacer la demanda.

1.7.2 Flujo financiero

Esta actividad está conformada por los ingresos que obtienen cada habitante, proveniente de las diferentes actividades a las que se dediquen, entre las cuales están: comerciantes, trabajo agrícola y algunos cuentan por remesas del exterior. El siguiente cuadro describe el flujo comercial del municipio de San Bartolo.

Cuadro 7
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Flujo Financiero
Remesas Nacionales y del Exterior
Año: 2014

Mes	Remesas nacionales	Remesas del exterior
	Monto Q.	Monto Q.
Enero	500,000	900,000
Febrero	350,000	800,000
Marzo	500,000	800,000
Abril	600,000	800,000
Mayo	650,000	900,000
Total	2,600,000	4,200,000

Fuente: elaboración propia, con base en datos proporcionados por BANRURAL. Agencia San Bartolo.

“Las remesas son fuentes de ahorro externo, y representan parte de un proceso amplio de integración en la economía global a través de la migración, logran ser un agente económico con varias determinantes, que influyen en el crecimiento y desarrollo”.¹¹

El aporte de las remesas nacionales representa el 38% y del exterior el 24 de ingresos de la población, lo que es un factor determinante en el crecimiento y desarrollo de San Bartolo Aguas Calientes.

¹¹ OIM (Organización Internacional para las Migraciones). Cuaderno 28, Encuesta sobre Impacto de Remesas familiares en los Hogares Guatemaltecos. (2010). Guatemala. s.p

Según encuesta realizada en el Municipio se determinó que para desarrollar las actividades productivas: agrícola, pecuario, y artesanal, se utilizan recursos propios provenientes de remesas familiares entre otros, así mismo, para invertir en vivienda, salud e insumos para el hogar.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

El producto más antiguo y con mayor relevancia en Guatemala es el maíz y para el municipio de San Bartolo Aguas Calientes no es la excepción, porque es el principal producto de la actividad agrícola, es un cultivo primordial para los hogares del Municipio, debido que representa la base de la economía como principal fuente de empleo para los jornaleros del área rural y como producto alimenticio. Y al observar que el maíz es clave para la subsistencia de las familias del Municipio, es necesario promover de una forma sistemática la intensificación sostenible de su producción, proyectos de fortalecimiento de gestión de organizaciones, el acceso a mercados y cadenas de valor.

2.1 PRODUCCIÓN

Los niveles tecnológicos que se emplean, la extensión del suelo, el impacto generado en el volumen y valor de la producción, determinan la productividad de la unidad agrícola, de acuerdo a la implementación de los medios y procedimientos necesarios para realizar el proceso productivo por el agricultor; datos según la investigación realizada en el Municipio se detallarán a continuación:

El tamaño de finca para el análisis se determina de la siguiente manera: microfinca (de 0 a menos de 1 manzana), finca subfamiliar (de 1 a menos de 10 manzanas), finca familiar (de 10 a menos de 64 manzanas) y finca multifamiliar (de 64 manzanas en adelante).

2.1.1 Niveles tecnológicos

Constituyen un elemento fundamental para el desarrollo de la producción agrícola, para los cambios en el volumen de producción y la especialización del cultivo de maíz. A continuación se detallan los aspectos que debe poseer el nivel I tradicional, y II baja;

Tabla 1
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Niveles Tecnológicos
Año: 2014

Nivel	I Tradicional	II Baja
Suelos	No usan métodos para preservar	Técnica de preservación por labranza
Agroquímicos	Abono orgánico y fertilizante	Abono orgánico, fertilizante y urea
Riego	Cultivo de invierno	Sistema de riego por goteo.
Asistencia técnica	Programas de MAGA	Programas de MAGA
Asistencia financiera	No tienen acceso	No tienen acceso
Semillas	Criollas	Criollas / mejoradas
Mano de obra	Familiar	Contratación mínima

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-. 2013. Memoria de Labores. Guatemala, s.p

En las microfincas se clasifica en nivel tradicional uno, la infraestructura es cotidiana no utilizan sistemas de riego, implementan limitada asistencia técnica, los suelos son de baja calidad y productividad, por tanto los productores se enfrentan con dificultad de no aportar valor agregado al grano.

Las fincas subfamiliares, específicamente en la producción de maíz se clasifican en el nivel bajo dos, los productores utilizan la técnica de preservación por labranza, han recibido asistencia técnica para la preservación de suelos, elaboración de abono orgánico, y aplican agroquímicos como el triple 15 y 20-20. La semilla utilizada es criolla.

2.1.2 Extensión, volumen y valor de la producción, según tamaño de finca

A continuación se detalla la extensión sembrada, la cantidad de productos y el valor de la producción, según los datos recopilados en el Municipio.

Cuadro 8
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Superficie, Volumen y Valor de la Producción
Año: 2014

Estrato y producto	Cantidad de unidades	Superficie Mz.	Unidad de medida	Volumen	Rendimiento	Precio Q.	Valor Q.
Microfincas							
Maíz	387	92.95	Quintal	2,935	32	140	410,900
Subfamiliares							
Maíz	5	6.57	Quintal	246	37	140	34,440
Totales	392	99.52					445,340

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La extensión, volumen y valor de la producción muestra que el maíz es el que mayor impacto genera en la economía del Municipio con una representación del 58% sobre el valor total, genera empleo mediante 3,103 jornales durante las épocas de siembra y cosecha.

El rendimiento aproximado por manzana en el Municipio es de treinta y dos quintales de maíz, los pobladores del área rural en su gran mayoría se dedican a cultivar la tierra, el precio para las microfincas y fincas subfamiliares es de Q. 140.00, por quintal de maíz. El destino del cultivo de maíz en mayor parte es para consumo y algunos pequeños agricultores venden un fragmento de su producción para obtener recursos económicos y cubrir necesidades básicas.

2.2 RESULTADOS FINANCIEROS POR TAMAÑO DE FINCA

Se demuestran los estados financieros, la rentabilidad y el financiamiento de la actividad agrícola, según la investigación realizada.

2.2.1 Costo directo de producción

Este sistema permitirá dar a conocer con cierta exactitud el importe de los costos fijos de producción y distribución, facilita determinar qué productos contribuyen a producir mayor utilidad, ayuda a fijar el precio de venta y a determinar la ganancia marginal.

Entre dichos costos se puede mencionar la mano de obra, el pago por jornal de trabajo, en el Municipio se paga un promedio de Q.50.00 y en los datos atribuidos se considera el salario mínimo, el cual asciende a la cantidad de Q.74.97. Los costos no calculados por el productor son las prestaciones laborales, cuotas patronales, entre otros. El siguiente cuadro refleja el valor por estrato de la producción de maíz en el Municipio.

Cuadro 9
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Producción de Maíz
Estado de Costo Directo de Producción
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014
(cifras en quetzales)

Producto	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Maíz				
Insumos	97,912	97,912	9,469	9,469
Semilla criolla	11,153	11,153	787	787
Fertilizante 20-20-0	50,717	50,717	3,584	3,584
Urea	-	-	2,549	2,549
Abono orgánico	36,042	36,042	2,549	2,549
Mano de obra	-	281,707	4,270	19,911
Preparación de la tierra	-	92,922	-	6,568
Siembra	-	16,906	-	1,193
Primera fertilización	-	8,453	-	598
Limpia y calzado	-	20,897	986	1,478
Segunda fertilización	-	8,453	-	598
Cosecha o tapisque	-	69,677	3,284	4,925
Bonificación	-	24,155	-	1,707
Séptimo día	-	40,244	-	2,844
Costos indirectos variables	11,388	120,126	940	8,625
Fletes traslado de insumos	1,115	1,115	79	79
Costales	10,273	10,273	861	861
Cuota patronal 11.67%	-	30,056	-	2,124
Prestaciones laborales 30.55%	-	78,682	-	5,561
Costo directo	109,300	499,745	14,679	38,005
Producción total en quintales	2,935	2,935	246	246
Costo unitario por quintal	37	170	60	154

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Según información obtenida de la encuesta, los insumos en la microfincas y subfamiliares representan 89.58% y el 64.51% del costo directo de producción respectivamente, debido que no se toma en cuenta el pago de mano de obra invertida en el proceso, y únicamente el 3.74% y 6.40% de costos indirectos variables. En datos imputados, los insumos son 19.59% para el primer estrato y 24.92% para el segundo del costo directo de producción, la mano de obra directa representa el 80.41% y 52.39% relativamente, en cuanto a la mano de obra según datos imputados se considera el salario mínimo Q.74.97 diarios para el año 2014, equivalente a nueve quetzales con treinta y ocho centavos por hora en jornada.

2.2.2 Estado de resultados

Es un estado financiero muy importante, permite conocer la ganancia o pérdida que puede generar la actividad agrícola, se parte de la estimación de ingresos durante el primero de enero al 31 de diciembre del año 2014 y se le resta los costos y gastos en que se incurren.

Cuadro 10
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Estado de Resultados, por Tamaño de Finca
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014
(cifras en quetzales)

Producto	Microfinca		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Maíz				
Ventas	410,900	410,900	34,440	34,440
(-) Costo directo	109,300	499,745	14,679	38,005
Ganancia marginal	301,600	(88,845)	19,761	(3,565)
(-) ISR 28%	84,448	-	5,533	-
Ganancia neta / pérdida	217,152	(88,845)	14,228	(3,565)
Rentabilidad				
Ganancia neta / ventas vetas	0.53	-	0.41	-
Ganancia neta / costos	1.99	-	0.97	-

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La producción de maíz no es rentable, debido que el costo de producción supera al precio de venta. Los productores obtienen ganancia al utilizar mano de obra familiar no asalariada. De no producir el maíz tendrían que comprarlo, lo cual les representa un gasto adicional, y no poseen la disponibilidad de efectivo para realizarlo.

2.2.3 Rentabilidad

Es el resultado de la relación entre la utilidad y la inversión realizada en la operación en la producción de maíz en el municipio de San Bartolo Aguas Calientes se describe a continuación los datos encontrados.

- **Ganancia neta / ventas netas:** en las microfincas y fincas subfamiliares en el cultivo de maíz, la relación muestra que aparentemente se obtiene beneficios, pero al analizar los datos imputados, refleja lo contrario con datos en pérdidas, lo que es desfavorable para los agricultores.
- **Ganancia neta / costos + gastos:** en el cultivo de maíz se absorben pérdidas, debido que los gastos superan por un 17.78% y 9.30% a los ingresos según datos imputados en la microfincas y fincas subfamiliares respectivamente.

2.2.4 Financiamiento

Para el Municipio únicamente son utilizadas las fuentes internas y refiere a los recursos propios a los cuales recurren los productores, como los ahorros y semillas de cosechas anteriores, mano de obra familiar, remesas del exterior, entre otros.

El monto de las fuentes internas en las microfincas asciende a Q.142,902.00 desglosándose; en insumos Q.97,912.00 y en costos directos variables Q.11,388.00, para las fincas subfamiliares Q.19,452.00 se desglosa; monto en insumos Q.9,469.00, mano de obra Q.4,270.00 y finalmente en costos directos

variables Q.940.00, los dos estratos suman la cantidad de Q.162,354.00. La producción agrícola únicamente utiliza financiamiento interno.

2.3 COMERCIALIZACIÓN

Los pobladores del Municipio se dedican a las actividades agrícolas, y la mayoría de cosechas son destinadas al autoconsumo y una pequeña parte a la venta; por lo que de esta última, se analiza el proceso de comercialización de maíz.

2.3.1 Proceso de comercialización

El proceso de comercialización agrícola en las microfincas y subfamiliares, se presenta a través del análisis de las etapas de concentración, equilibrio y dispersión, las cuales se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 2
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Proceso de Comercialización
Año: 2014

Etapas	Microfincas	Sub-familiares
Concentración	El productor reúne la cosecha al inicio del terreno sembrado al costado de la vivienda, posteriormente lo traslada a los silos designados para el almacenaje, debido que no tienen aislado el área de cultivo con el de la vivienda. Deposita en recipientes plásticos o costales, y es utilizado para el autoconsumo y una pequeña parte la vende si tiene alguna necesidad económica.	
Equilibrio	La demanda es mayor en el verano, cuando los productores siembran, mientras que en el invierno es menor a la oferta, debido que no existe producción por falta de recurso hídrico, por lo que no hay equilibrio.	
Dispersión	El productor vende una parte de la cosecha al consumidor final quien llega a comprar al domicilio	El minorista compra en el lugar de la producción una parte de la cosecha

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La siembra de maíz en el Municipio se limita a la temporada de mayo a junio para aprovechar los meses de lluvia, debido que los productores no poseen

sistemas de riego de agua que permita cultivar en verano. Según datos de la investigación se determinó que el nivel de producción tanto para microfincas y sub-familiares es de 3,181 quintales anuales, los cuales del 98.59% es para autoconsumo y 1.41 % es destinado a la comercialización local.

2.3.2 Análisis de comercialización

Refiere a las instituciones del mercado que nacen por acción de normas y leyes, además los procesos que utilizan para la venta de maíz, la eficiencia del mercado, los precios u otras aspectos.

2.3.2.1 Institucional

Estudia los entes participantes en el proceso de comercialización, con respecto al maíz se exponen los siguientes;

- **Productor:** es el primer participante dentro del proceso de comercialización, es quién prepara y trabaja la tierra, recoge la cosecha, y selecciona la producción para el consumo y para la venta.
- **Minorista:** aplica únicamente en las fincas subfamiliares y se encarga de la distribución y venta al menudeo, en las abarroterías, tiendas y en el mercado local ubicado en el cabecera del Municipio donde el consumidor final obtiene el cultivo.
- **Consumidor final:** son los pobladores del Municipio, es el último participante en el canal de comercialización quién obtiene el producto para el consumo,

2.3.2.2 Funcional

Es la serie de procesos que implican movimientos que tenga secuencia lógica y coordinada para la transferencia de los productos.

- **Función de intercambio:** relacionada con la transferencia de derechos de propiedad en función de intercambio en la compra-venta y determinación de precio.

- **Compra y venta:** el maíz es obtenido por los compradores en el mercado de la cabecera municipal y los mercados regionales del municipio de San Bartolo Aguas Calientes, como también, los compradores aledaños a las fincas productoras, se dirigen directamente al lugar de producción para adquirir el cultivo, utiliza el método de compra-venta de inspección en el cual se relaciona el peso y las características significativas del producto.
- **Determinación de precios:** en el Municipio los participantes lo determinan por medio de la competencia de la localidad, y regularmente el intermediario es quien decide el precio a pagar.
- **Funciones físicas:** estas se refieren al área de almacenaje, centros primarios, secundarios y terciarios, para reunir la producción y facilitar el transporte y otras funciones de comercialización para el Municipio se puede mencionar las siguientes;
 - **Almacenamiento:** Los productores almacenan temporalmente el maíz en silos o bodegas para el consumo familiar, ubicados en sus viviendas. Los productores únicamente producen maíz blanco llamado criollo.
 - **Embalaje:** utilizan sacos de fibra y utensilios de plástico para agrupar el cultivo.
 - **Transporte:** es transportado por el intermediario que pasa recogéndolo en su propio vehículo. El productor de las microfincas vende una pequeña parte de la cosecha al consumidor final únicamente es en el lugar de la producción, el transporte es de tipo humano o animal debido a la cantidad, tamaño y destino de la carga, con distancia recorridas cortas.
- **Función auxiliares:** el objetivo es contribuir a la ejecución de las funciones físicas, de intercambio y se cumple con los niveles del proceso de mercadeo.
- **Información de precios:** no existe políticas en el control de precios por lo que los productores o intermediarios establecen los precios según el mercado en ocasiones sin considerar los costos de producción y de mercadeo (transporte, pago de plaza, y embalaje).

- **Financiamiento:** únicamente utilizan de fuentes internas por la carencia de políticas locales de desarrollo económico en la gestación de emprendimiento de la comercialización.
- **Aceptación de riesgo:** En el caso de los productores el riesgo sucede durante el proceso productivo ante posibles plagas a las hojas o mazorcas o bien ante las lluvias excesivas que deterioran las plantas y tierra. En el caso de los intermediarios los riesgos surgen ante la manipulación del maíz al período del traslado, el cual termina al momento que llega al consumidor final.

2.3.2.3 Estructural

Está comprendida por las instituciones que participan en la comercialización, a través de procesos coordinados y lógicos para la transferencia de los productos, se describen a continuación;

- **Conducta de mercado:** la competencia es perfecta, existen varios vendedores y el precio del maíz se determina de acuerdo al mercado, es decir según sea el equilibrio entre la oferta y demanda, para el Municipio la época de invierno la demanda es menor. El consumidor final conoce el máximo valor a pagar es de Q150.00, en tiempo de escases el precio asciende hasta Q170.00 en la época de verano.
- **Estructura de mercado:** La estructura la integra para las microfincas el productor, quien vende parte de la producción al consumidor final que lo integra los pobladores del Municipio, por lo que hay dos participantes en el proceso del mercado, en las fincas sub-familiares el intermediario es quién recoge la producción y traslada al consumidor final.
- **Eficiencia de mercado:** No existe eficiencia, la demanda en verano no es satisfecha, porque la mayoría son utilizados para el autoconsumo.

El precio del maíz disminuye en la época de invierno, debido a la alta producción y el pago de los mismos es al contado y el proceso de compra que se utiliza es

la inspección, sin embargo, no existe una regulación de precios en la venta debido que es un producto de la canasta básica y el consumo no es específica para un determinada época los precios de venta no cubren el costo de producción.

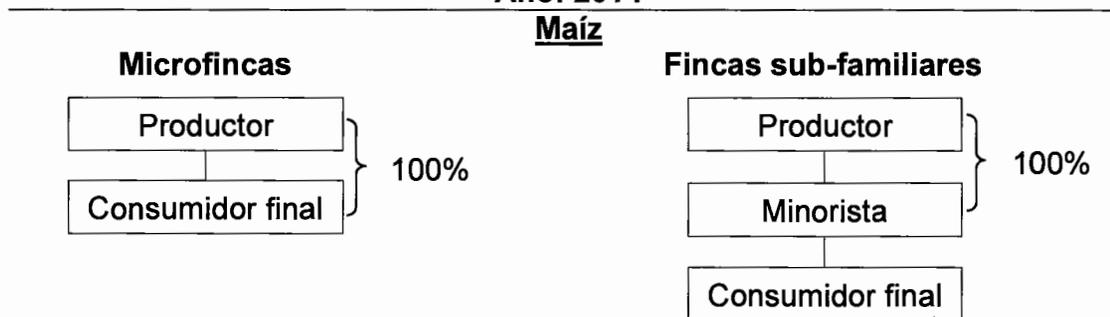
2.3.3 Operaciones de comercialización

Son los diferentes pasos que se realizan en el proceso de distribución del maíz, para efectos de la investigación se desarrollan los siguientes; canales y márgenes de comercialización.

2.3.3.1 Canales de comercialización

Son los diferentes pasos que se realizan en el proceso de distribución, inician con los canales de comercialización y se cuantifican los márgenes de ganancia entre cada institución participante.

Gráfica 3
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Canales de Comercialización
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

En la gráfica se puede observar que los productores de maíz de las microfincas venden lo destinado para la comercialización al consumidor final en su totalidad, las fincas sub-familiares a los minoristas una pequeña parte de la producción al haber una necesidad económica. El comportamiento de este canal depende de los requerimientos de los agricultores, lo que obliga a negociar lo que ha

almacenado para consumo con el fin de adquirir efectivo. El canal de comercialización en las microfincas y fincas sub-familiares es de nivel cero y uno respectivamente, debido que en el primer proceso no interviene algún intermediario y en el segundo participa el minorista.

2.3.3.2 Márgenes de comercialización

Para un bien, se refiere a la diferencia entre el precio que paga el consumidor final y el precio conferido por el productor al intermediario. En el municipio de San Bartolo Aguas Calientes es una región que se dedica a la agricultura, y pocos los productos que destinan la producción a la comercialización.

Los datos se obtuvieron de comparar lo establecido por el intermediario en relación a los valores proporcionados por la Municipalidad o dueños de locales comerciales. Los costos fueron prorrateados de acuerdo a la carga transportada o venta realizada. En el cuadro siguiente se presenta a detalle los márgenes de comercialización;

Cuadro 11
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Margen de Comercialización
Año: 2014

Institución	Precio de venta	MBC	Costo de mercadeo	MNC	%	%
	Q.		Q.	Q.	Inversión	Participación
<u>Subfamiliares</u>						
Productor	140					93
Minorista	150	10	5.54	4.46	3.19	7
Transporte			0.86			
Carga y descarga			4.67			
Piso de plaza			0.01			
Consumidor final						
Totales		10	5.54	4.46	3.19	100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

El margen bruto de comercialización se estableció como el valor agregado del precio del minorista al consumidor final respecto al recibido del productor. Para

el maíz es de Q.10.00 por quintal. El poder de decisión para establecer el precio le corresponde principalmente al productor, en el maíz es de 93% de la participación. La estimación del monto refleja los costos de producción que realiza el productor y el margen de utilidad que gana sobre sus productos.

El margen neto representa la ganancia del intermediario luego de restar los costos de mercadeo que conlleva acercar el producto al consumidor final, para el maíz es de Q.4.46 que representa el 3.19% del precio del productor.

2.4 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La organización consiste en la integración de actividades coordinadas para alcanzar metas específicas, con el fin de facilitar el producto o servicio a un mercado determinado.

2.4.1 Tipo de organización

En la actividad del cultivo de maíz se determinó que existen dos tipos de organización, microfincas que representan el 99% la organización de tipo familiar, con nivel tecnológico tradicional no utilizan métodos de preservación de suelos, no tienen acceso a créditos, e implementan limitada asistencia técnica, el segundo estrato son las fincas sub-familiares se caracterizan por el uso de mano de obra familiar y contratada, utilizan técnicas para preservación de suelos y emplean semilla mejorada.

2.4.2 Sistema organizacional

El sistema organizacional de los dos estratos es lineal, donde el jefe del hogar es quien dirige la organización, dado que emplean mano de obra familiar para el primer estrato, estos no reciben ninguna remuneración económica el pago es en especie debido a que obtienen alimento, un lugar donde descansar, a diferencia de las subfamiliares que utilizan mano de obra familiar y jornaleros contratados.

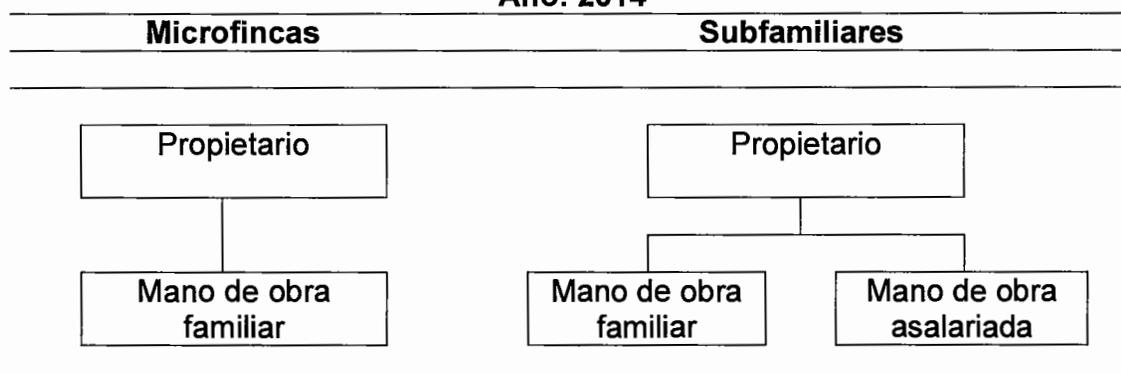
Los canales de comunicación son informales, debido que ejercen una administración empírica para ambos estratos.

2.4.3 Estructura organizacional

De acuerdo en la encuesta obtenida en la investigación de campo, las unidades productivas poseen una estructura frágil y manejos empíricos, carecen de una guía que señale las tareas a realizar o describa la división del trabajo, esto trae como consecuencia no contar con datos precisos que les sirva de base para la toma de decisiones, las cuales son concentradas en el jefe del hogar o propietario de la unidad objeto de estudio, y se tiene la debilidad que al estar ausente no hay quien tome las decisiones para dirigir las actividades.

En las microfincas y fincas sub-familiares, se infiere de la información recopilada una estructura lineal, la cual se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica 4
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Producción de Maíz
Estructura Organizacional, por Tamaño Estrato
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La estructura de las microfincas y fincas subfamiliares tienen el mismo comportamiento, es de línea continua de autoridad, que se extiende al nivel más alto que corresponde al propietario o jefe de familia, este ejerce la toma de decisiones, quién informa a la mano de obra familiar o asalariada.

2.5 GENERACIÓN DE EMPLEO

A continuación se detalla la generación de empleo por jornal que representa la

producción de maíz; para las microfincas la cantidad 2,898 y para las fincas sub-familiares es de 205 jornales.

En la producción agrícola del Municipio se emplea mano de obra familiar y asalariada; se paga un promedio de Q.50.00 por jornal en todas las actividades del proceso. Las etapas que más necesitan mano de obra es la preparación de la tierra, siembra, corte y cosecha. Las microfincas generan 93% de jornales de trabajo y las fincas subfamiliares únicamente 7%, para un total de 3,103 jornales.

2.6 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

Uno de los fines principales de este estudio es la determinación de la situación de la actividad agrícola “Producción de Maíz”, en el Municipio, para lo cual se analiza en los apartados siguientes.

2.6.1 Problemática encontrada

De acuerdo al estudio realizado en el año 2,014, se identificaron los siguientes problemas:

- Se observó que no se cubre la demanda local por lo que no existe equilibrio en la oferta y demanda en la cultivo de maíz derivado que la producción se realiza en época de invierno (mayo a octubre) y enfrentan alto riesgo en temporadas de sequías los cuales afectan la perdida de la cosecha, ya que no cuentan con sistemas de riego que permita producir todo el año y prevenir estos cambios climáticos. Por lo que en la época de verano o sequías es escaso el cultivo y los productores no puedan obtener ingresos económicos de esta actividad, y la escases conlleva recurrir a la importación del grano proveniente del sur occidente lo que genera incremento a los precios por quintal hasta un 133% de su valor, los productores participan con un porcentaje menor en la intervención del precio a medida que existan más intermediarios esto derivado por la ausencia de recurso económicos para hacer llegar el producto al consumidor final.

- La organización posee una estructura frágil y manejos empíricos, por lo que es limitada la capacidad de producir. Carecen de una planificación tecnificada, desde la siembra, hasta la cosecha, así mismo, la toma de decisiones en la búsqueda de competitividad escaza. Por lo que no se propicia una adecuada organización interna para el logro de metas y objetivos comunes.

2.6.2 Propuesta de solución

A continuación se presentan posibles soluciones para los problemas detectados:

- Que los COCODES en conjunto con el Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación –MAGA- gestionen e implementen; programas, políticas y capacitaciones técnicas que fomente la comercialización conjunta y el mercadeo a nivel local, regional de la producción de maíz del Municipio, para lograr mejores precios de venta que cubra sus costos y genere un alto margen de beneficio, perfeccionar los procesos de distribución que permita el acceso directo al consumidor final para crear mayores márgenes de rentabilidad para el productor.
- Los procesos organizativos para el cultivo de maíz cumplen un rol fundamental para promover el fortalecimiento y las capacidades productivas, con la implementación de herramientas administrativas que ayuden al desempeño eficiente requerido para cada actividad interna, con un sentido estratégico, constituyéndose en el primer factor para su sostenibilidad, por lo que en conjunto a las entidades Municipales, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-, y la Dirección General de Servicios Agrícolas –DIGESA- gestionar programas para la formación de organización de productores de maiceros que conjuntamente implementen políticas de asistencia técnica continua en la utilización de herramientas administrativas donde integren los procesos productivos que puedan favorecer la rentabilidad del cultivo.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

Se determinó que los pobladores del municipio de San Bartolo Aguas Calientes realizan el cultivo y producción de papa principalmente en la aldea Buena Vista, y que el tubérculo es parte importante en la dieta de los pobladores, posee alto potencial de aprovechamiento en la agroindustria, por lo que se presenta la opción de inversión en el proyecto de papa congelada y con esto contribuir al desarrollo socioeconómico de la población.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto es de clase productivo debido que hace la transformación de la materia prima para luego comercializar, el enfoque es realizar el pelado, cortado en gajos y preservación de papa para su posterior congelamiento y comercialización en los municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto. Se presenta el proyecto con la finalidad de aprovechar la materia prima local y el alto consumo de papa en las diferentes presentaciones y variaciones, asimismo que la población al que está dirigido se identifique con el producto local y lo prefiera para el consumo.

El proceso productivo de papa congelada se realizará bajo estrictas condiciones de higiene y calidad. El proyecto propuesto, comprende cuatro estudios; de mercado, donde se determina la oferta, demanda, y la comercialización; técnico, se desarrolla y analiza la factibilidad técnica por 5 años, se utilizará el 80% de capacidad instalada para responder a futuros aumentos de la demanda del producto; administrativo legal, para llevar a cabo el proyecto es necesario la conformación de un Comité que disponga de cierta cantidad de dinero para realizar la inversión inicial, la cual se estima en Q.134,846.00; financiero, se utilizarán en inversión fija 64% y capital de trabajo 36%.

A continuación se detalla la justificación, objetivos del proyecto, así como también el estudio de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero que muestran la viabilidad de la producción de papa congelada en el Municipio.

3.2 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de las capacidades individuales, sociales y económicas es la mejor forma de apoyar el avance de los centros poblados. Las cuales son una mezcla de habilidades individuales y comunitarias para mejorar las condiciones de vida de los habitantes. Se aprovechará el potencial productivo del Municipio a través de la realización de propuestas de inversión. En otras palabras, integrar capital humano, organizacional y social.

Un proyecto se concibe como la unidad mínima operacional que vincula recursos, actividades y componentes durante un período determinado y con una ubicación definida. Se pretende dar valor agregado a la agricultura a través de organizar a la población interesada en ejecutar proyectos agro industriales en función de captar la alta producción de papa que se cultiva en la aldea Buena Vista, con este proyecto se generarán oportunidades de empleo, se puede diversificar la economía, y se promueve el crecimiento y desarrollo económico.

La papa es un producto agrícola de alto valor nutritivo, y con márgenes altos de comercialización, por lo que la transformación en un producto congelado, permitirá a la población acrecentar el valor económico de la misma mediante la agroindustria, los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto son bajos, la demanda de papa congelada para freír o bien el mejor uso que la población le pueda dar en el consumo diario.

3.3 OBJETIVOS

Con la implementación del proyecto se pretende alcanzar el objetivo general y los objetivos específicos que se describen a continuación:

3.3.1 General

Proponer la producción de papa congelada como producto diferenciado con el propósito de potenciar la producción y comercialización de la pequeña agroindustria, y que fomente mejorar las condiciones económicas y calidad de vida de los pobladores del Municipio.

3.3.2 Específicos

- Diversificar las fuentes de ingresos y desarrollo económico actuales a través del fortalecimiento de la estructura productiva del Municipio.
- Fortalecer la estructura productiva del Municipio, con la transformación de un producto agrícola con valor agregado.
- Verificar la factibilidad del proyecto a través de la realización del estudio de mercado.
- Promover la participación y organización de los pobladores para invertir en proyectos que conlleven la generación de fuentes de empleo y mejores condiciones económicas para los mismos.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

El objeto del presente estudio es identificar la factibilidad del proyecto con respecto al mercado de papa congelada basada en diferentes indicadores como oferta, demanda, consumo, precios y proceso de comercialización del producto.

3.4.1 Identificación del producto

El nombre científico de la papa es *Solanumtuberosum*, contiene fuente de carbohidratos, proteína, vitaminas y minerales. La congelación en gajos después de pelada, permitirá aprovechar al 100% el producto, y no pierde las propiedades originales. El principal uso es freírla para consumo inmediato. Tiene origen en los años ´40 en los Estados Unidos, sin embargo es hasta en el año 1972 que alcanza mayor mercado en dicho país, se expande en varias cadenas de restaurantes a nivel mundial.

Los alimentos congelados son aquellos sometido a un proceso de congelación rápida y estabilizada a una temperatura inferior a -18°C que garantiza la preservación por un largo tiempo (más de un año) es decir, sin degradación físico-química o bacteriológica.

- **Valor nutricional**

Una porción de 85 gramos de papa en gajos contiene los siguientes nutrientes; calorías 120; carbohidratos 3g el 5%; sodio 320mg el 13%, carbohidrato 20g el 7%, fibra dietética 2g el 7%. Además la papa aporta vitaminas (niacina, tiamina, riboflavina, vitamina C 20%) y minerales (hierro 4%, calcio, fósforo, potasio).¹²

3.4.2 Oferta

Es la cantidad de un bien o servicio que los productores ofrecen por medio de intermediarios o bien, directamente al consumidor final de un mercado meta, con el fin de satisfacer las necesidades.

3.4.2.1 Oferta total, histórica y proyectada

Es la sumatoria de la producción nacional más importaciones. El comportamiento histórico y proyectado de la oferta de la papa congelada se presenta a continuación.

Cuadro 12
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango
y San Francisco El Alto, Totonicapán
Oferta Total, Histórica y Proyectada de Papa Congelada
Período: 2010 - 2019
(bolsa de 5 libras)

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2010	0	684	684
2011	0	720	720
2012	0	758	758

Continúa en página siguiente...

¹² Cavendish Farms®. Servicio de alimentos. Valores nutricionales. E.E.U.U. (en línea). Consultado el 22 de octubre de 2014. Disponible en; <http://www.cavendishfarms.com/foodservice-int-products-5621004019.aspx>

...viene de página anterior

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2013	0	797	797
2014	0	839	839
2015	0	708	708
2016	0	747	747
2017	0	785	785
2018	0	824	824
2019	0	863	863

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014, y el método de mínimos cuadrados donde: $a = 591.8$ y $b = 38.7$, para las importaciones año base 2012.

Los municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto, no tienen producción de papa congelada, la oferta total está compuesta por la importación que se realiza desde el municipio de Quetzaltenango, donde centros de distribución de la ciudad capital establecidos en el mismo, almacenan y distribuyen el producto a restaurantes de comida rápida y tiendas de los municipios mencionados.

Para determinar el año 2014 se realizó el cálculo de la producción de lo comercializado de papa congelada y producto sustituto a granel pelada y cortada en trozos en los diferentes puntos de consumo. El proceso para detallar las importaciones históricas es derivado de la investigación de campo de una muestra de comercios encuestados, de las ventas e incrementos porcentuales de años anteriores, para el presente estudio es de 5%.

Se observa la tendencia positiva en las importaciones de papa congelada del 2010 al 2013 período dentro del cual se refleja un crecimiento del 5% anual. La proyección del 2015 al 2019 se realizó con base en el método de mínimos cuadrados ordinarios donde el origen de la ordenada se estableció en 591.8 bolsas de libras con una tendencia de incremento anual de 38.7 que representa un crecimiento promedio quinquenal de las importaciones y por ende de la oferta total del 5.2%.

El segmento de mercado pronosticado es menor que al aumento de la población proyectada del Instituto Nacional de Estadística del 5.3% para los municipios en mención. Los productos sustitutos de la papa congelada, están integrados por el trabajo diario de compra y pelado de papa a granel por parte de los vendedores. Esta tarea ocasiona gastos extras en mano de obra y tiempo, asimismo atrasos en la producción de papa frita para la venta al público.

La materia prima es obtenida en los mercados locales donde están ubicados los restaurantes y las ventas ambulantes, así como la importación de la misma del departamento de Quetzaltenango.

3.4.3 Demanda

Se define como la cantidad de producto (bien o servicio) que los compradores de un mercado determinado están dispuestos a obtener durante un cierto período de tiempo, y en esta apartado el objetivo principal es determinar el cálculo numérico del clientes existente para el proyecto.

3.4.3.1 Demanda potencial histórica y proyectada

Refleja que cantidad de libras de papa congelada demandó el mercado en el período 2010-2014 y el volumen de producción que habrá que producirse para satisfacer la necesidad del consumo del mercado objetivo para los próximos 5 años. Este dato se obtiene de la multiplicación de la población delimitada por el consumo per-cápita.

En Guatemala de acuerdo a la oferta total de papa congelada, establecida con base a datos del Banco de Guatemala y la población proyectada por el Instituto Nacional de Estadística, se determinó que el consumo per cápita es de 0.03 quintales por persona, lo que equivale a decir que al año un habitante consume 3 libras de papa frita, se tomó en cuenta la certificación de una nutricionista. En el siguiente cuadro se detalla la demanda histórica y proyectada;

Cuadro 13
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y
San Francisco El Alto, Totonicapán
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Papa Congelada
Período: 2010 – 2019

Año	Población regional	Población delimitada 26.60%	Consumo per cápita en libras	Demanda potencial
2010	198,787	52,877	3	31,726
2011	205,718	54,721	3	32,833
2012	212,868	56,623	3	33,974
2013	220,201	58,573	3	35,144
2014	227,679	60,563	3	36,338
2015	235,266	62,581	3	37,548
2016	242,988	64,635	3	38,781
2017	250,875	66,733	3	40,040
2018	258,888	68,864	3	41,319
2019	266,989	71,019	3	42,611

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de estimaciones de Población 2009-2020 y con base en datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE y certificación otorgada por nutricionista para el consumo per cápita. Ver (anexo uno)

De la población total regional, se resta los habitantes que no poseen capacidad de compra, es decir, personas económicamente inactivas -PEI- que representan 40.65%, del resultado obtenido (Población Económicamente Activa -PEA-) se estima que 10.64% del área rural y 7.45 % urbana no tiene acceso al consumo de papa frita, y por último el 14.66% no consume comida rápida. La población delimitada 26.60% es derivado de aplicar dicha operación al considerar las características tamaño de población, localización e ingresos de cada municipio.

El volumen máximo de papa congelada muestra un crecimiento 3.03% anual, con relación, al segmento de mercado y consumo per cápita, dicha tendencia es positiva para la ejecución del proyecto, debido al aumento anual de las importaciones derivado a gustos y preferencias por el adquisición del producto.

3.4.3.2 Consumo aparente histórico y proyectado

Es la cantidad de papa congelada, que fue consumida en años anteriores, así como lo que se espera para los años del proyecto. A continuación se presenta el cuadro que detalla el consumo aparente histórico a nivel regional.

Cuadro 14
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y
San Francisco El Alto, Totonicapán
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Papa Congelada
Período: 2010 - 2019

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	684	0	684
2011	0	720	0	720
2012	0	758	0	758
2013	0	797	0	797
2014	0	839	0	839
2015	0	708	0	708
2016	0	747	0	747
2017	0	785	0	785
2018	0	824	0	824
2019	0	863	0	863

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos en el cuadro 12 de oferta total, histórica y proyectada.

El consumo aparente proyectado muestra que es igual a las importaciones ya que se observó que los vendedores no almacenan las compras para redistribuirlas a otros municipios, no existe una empresa productora local que distribuya la presentación de papa congelada. El comportamiento es creciente en la línea de tiempo estimado, lo que conlleva aumento al consumo

3.4.3.3 Demanda insatisfecha histórica y proyectada

Es la cantidad del producto que el mercado meta no logra obtener a la satisfacción de las necesidades, aun cuando existe capacidad de compra y se determina al efectuar la operación de restar el consumo aparente del mercado potencial.

A continuación se presenta el cuadro que detalla la demanda insatisfecha histórica y proyectada a nivel regional.

Cuadro 15
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San
Francisco El Alto, Totonicapán
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Papa Congelada
Período: 2010 - 2019

Año	Demanda potencial	Consumo Aparente	Demanda insatisfecha
2010	31,726	684	31,042
2011	32,833	720	32,113
2012	33,974	758	33,216
2013	35,144	797	34,347
2014	36,338	839	35,499
2015	37,548	708	36,841
2016	38,781	747	38,034
2017	40,040	785	39,254
2018	41,319	824	40,495
2019	42,611	863	41,749

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos en los cuadros 13 de demanda potencial, histórico y proyectado y 14 consumo aparente, histórico y proyectado.

El estudio de mercado sobre la demanda indica la factibilidad de llevar a cabo el proyecto de producción de papa congelada para cubrir la demanda insatisfecha detectada en los municipios en análisis y el mercado meta. Se harán los estudios técnico, financiero y legal para establecer la viabilidad del mismo.

3.4.4 Precio

Se utilizará una estrategia de precios psicológicos que consiste en la percepción del mercado respecto al valor y la asociación que el consumidor hace de los mismos con las características del producto posicionándose con montos bajos, para el proyecto se determinó el precio de venta de Q.33.50 por bolsa de 5 libras para los cinco años, establecido en el costo directo de producción más el porcentaje de utilidad. El precio de los competidores aproximadamente es de Q.40.00, por lo que se estima una disminución del 16.25%.

3.4.5 Comercialización

Refiere a caracterizar las actividades que serán necesarias para llevar al consumidor final el producto propuesto, papa congelada en presentación de cinco libras. Tema que se desarrollará en el capítulo cuatro.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Permite conocer las posibilidades, condiciones y alternativas que existen para producir papa congelada. A través del cual se obtendrá la localización, tamaño, volumen y valor de la producción, requerimientos técnicos y procesos productivos.

3.5.1 Localización

La óptima localización de la instalación para un proyecto influye en los costos, salarios, materia prima y rentas. Para este proyecto se considera la renta del sitio idóneo, el recurso hídrico, las adecuadas vías de acceso para el traslado de la producción y la ubicación de los proveedores de insumos.

3.5.1.1 Macro localización

El proyecto se localizará en el municipio de San Bartolo Aguas Calientes del departamento de Totonicapán, el acceso principal está ubicado en el kilómetro 204 sobre la Carretera Interamericana allí se encuentra la vía que conduce hacia el Municipio la cual consta de 12 kilómetros para un recorrido total de 216 kilómetros desde la ciudad capital. La carretera para llegar al Municipio está pavimentada en buenas condiciones con problemas de derrumbes en épocas de invierno.

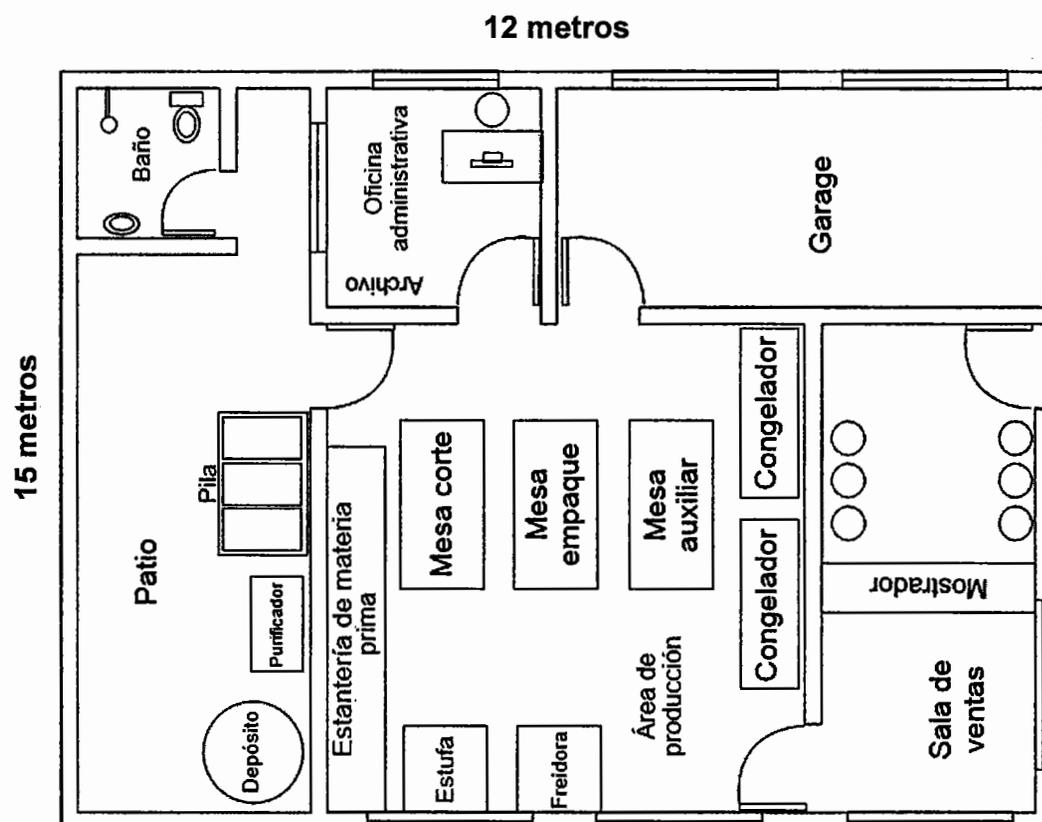
3.5.1.2 Micro localización

Se tiene previsto realizar el proyecto en la cabecera municipal debido a que los factores necesarios para desarrollar el proyecto se pueden obtener en el casco urbano, por ejemplo: servicio de agua, energía eléctrica, telefonía, transporte urbano y vías de acceso en buenas condiciones.

3.5.2 Tamaño

Para llevar a cabo el proyecto se tiene previsto el alquiler de instalaciones que contenga el tamaño óptimo de la planta de acuerdo a la capacidad de producción, los tiempos predeterminados de cada proceso productivo, mano de obra y equipo a utilizar. La producción total para los cinco años será de 122,500 bolsas. A continuación se presenta el plano que muestra las instalaciones funcionales para el proyecto.

Gráfica 5
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Instalaciones
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Por la capacidad instalada se hace necesario obtener una localidad con el tamaño recomendable que cubra los requerimientos necesarios que requiere la inversión del proyecto y volumen de producción, al realizar una óptima distribución del espacio para maximizar los tiempos en procesos de entradas y salidas del producto para su comercialización.

Las instalaciones están distribuidas en áreas con medidas en metros de la siguiente forma; 6X10 área de producción, 3x10 ventas, 6x5 administración, 3x10 el patio, baño 3x5 y garaje 3x5. Esto permitirá optimizar la distancia de recorrido de materia prima, producto terminado y personal.

- **Volumen y valor de la producción**

Muestra el total de la producción, el precio de venta y el total de las ventas que se obtendrán al realizar el mismo durante la línea de tiempo de cinco años. A continuación se detallan las cifras proyectadas para cada año;

Cuadro 16
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Volumen y Valor de Producción Anual Proyectada
Año: 2014
(bolsa de 5 libras)

Año	Producción	Merma 1%	Producción neta	Precio de venta Q.	Total Q.
1	24,500	245	24,255	33.50	812,543
2	24,500	245	24,255	33.50	812,543
3	24,500	245	24,255	33.50	812,543
4	24,500	245	24,255	33.50	812,543
5	24,500	245	24,255	33.50	812,543
Total	122,500	1,225	121,275		4,062,715

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La papa es la principal materia prima del proyecto y en la transformación a gajos se aprovecha aproximadamente el 99% de su composición original de cada

unidad. Por lo que permite que la producción anual sea de 24,500 unidades dentro de la cual se estima una merma del 1% por los cambios que tendrá la papa en los diferentes procesos a los cuales será sometida (selección, pelado, escaldado y pre-frito) para llegar a la producción neta de 24,255 unidades para cada año.

La producción proyectada para 5 años será comercializada en bolsas de cinco libras las cuales serán destinadas a minoristas quienes le venderán al consumidor final.

En el Municipio se cosechan 6,441 quintales de papa según cuadro de volumen y valor de la producción agrícola y entrevista realizada a alcaldes auxiliares (ver anexo dos). Esta cantidad cubre 100% de lo requerido para producir la cantidad de 24,500 unidades de cinco libras cada una para lo cual se necesita adquirir 1,225 quintales de papa al año para cubrir el 67% de la demanda insatisfecha calculada al año 2015.

3.5.3 Proceso productivo

En la producción de papa congelada se seguirá una serie de operaciones individuales para aumentar la productividad en la transformación del producto se utilizarán técnicas de manejo de materiales que disminuyan el tiempo en cada actividad como el flujograma del proceso productivo. Como también, estos procedimientos servirán de base para estimar el costo de la mano de obra que se utilizará en cada proceso y distribuirlo en la presentación del producto que se producirá.

- **Flujograma del proceso productivo**

Para llevar a cabo el proceso de producción se necesita cumplir con una serie de pasos necesarios para obtener el producto final.

A continuación se muestra de forma gráfica los procesos que se llevarán a cabo para la producción de papa congelada durante un mes.

Gráfica 6
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Flujograma del Proceso Productivo
Año: 2014

Proceso	Descripción
Inicio	Inicio del proceso.
Recepción y almacenamiento	Recepción y revisión de las papas, verificar que estén en buenas condiciones, posteriormente se llevan al almacén, el tiempo estimado para esta actividad es de un día para la producción del primer mes.
Selección	Se desecha la papa que no reúna los requerimientos de calidad necesarios para la producción, se requiere un día para realizar esta actividad.
Lavado y pelado	Se lava bien la papa para quitar los residuos de impurezas. Posteriormente se pelan con un pelador especial. Para realizar la producción del primer mes se necesitan 25 días.
Corte	Se realiza el corte en gajos, para lo cual se utiliza un rebanador especial para verduras que le da la forma deseada. La primera producción se realizará en 14 días.
Aplicación de antioxidantes	Se introducen en un recipiente con la mezcla de antioxidantes durante 35 minutos. Esta actividad se llevará a cabo en tres días.
Escaldado y secado	Cocción de la papa; luego escurrir y dejar secar, es necesario dedicar 13 días a esta actividad.
Pre-frito	La papa se somete a un proceso de fritura parcial en aceite a 180 grados centígrados durante 2 minutos. Esta actividad se llevara a cabo en dos días
Empacado	Llenar, pesar y sellar cada bolsa en presentaciones de 5 libras. Para empacar la primera producción se necesitan dos días.
Almacenamiento y congelado	Introducir el producto terminado en los congeladores. Esta actividad se realizará en dos días.
Fin	Fin del proceso.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La simbología utilizada se enfocará en la medición de tiempos lo cual permite dirigir la atención en las actividades que agregan valor de una forma objetiva y estructurada sobre cómo analizar y registrar las acciones que conforman el proceso. Las actividades descritas garantizan la elaboración del total de la producción estimada por cada mes con la supervisión del encargado y permiten realizar las actividades de forma ordenada.

Los tiempos están estimados para la producción de un mes la cual es de 2,042 bolsas y participan los tres operarios en cada proceso. El flujograma es utilizado para la estimación de la mano de obra necesaria para determinar el costo directo de producción.

3.5.4 Requerimientos

Los requerimientos tecnológicos necesarios para llevar a cabo los procesos productivos deben ser tecnificados para que sean eficientes y eficaces para producir la cantidad demandada; las características son: materia prima de buena calidad, herramientas adecuadas, freidora semi-industrial, mano de obra puede ser no calificada o semi calificada con distribución de procesos, se requiere financiamiento externo, por lo cual se clasificará como una pequeña empresa agroindustrial.

A continuación se realiza la descripción de los elementos a utilizar en el proyecto;

Cuadro 17
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Requerimientos Técnicos
Año: 2014

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Maquinaria		
Freidora industrial a gas	Unidad	1
Estufa industrial a gas	Unidad	1
Vehículos		
Camioneta tipo panel	Unidad	1
Herramientas		
Pelador manual	Unidad	10
Cortador manual	Unidad	1
Rebanador	Unidad	2
Cuchara de cocina	Unidad	2
Mobiliario y equipo		
Cilindro de gas propano de 100 lb.	Unidad	2
Purificador de agua	Unidad	1
Depósito de agua	Unidad	1
Congeladores	Unidad	2
Pesa digital	Unidad	1
Hielera	Unidad	1
Mostrador	Unidad	1
Mesa para corte	Unidad	1
Mesa para empaque	Unidad	1
Mesa auxiliar	Unidad	1
Escritorio	Unidad	1
Silla secretarial	Unidad	1
Silla plástica	Unidad	6
Teléfono	Unidad	1
Archivo de metal	Unidad	1
Estantería	Unidad	1
Equipo de computación		
Computadora	Unidad	1
Impresora de tinta	Unidad	1
UPS	Unidad	1

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Materia prima		
Papas	Quintal	101
Aceite	Litros	238
Antioxidantes		
Meta bisulfito potásico	Kilogramo	5
Di sulfito de sodio	Kilogramo	5
Mano de obra		
Recepción y almacenamiento	Día	1
Selección	Día	1
Lavado y pelado	Día	25
Corte	Día	14
Aplicación de antioxidantes	Día	3
Escaldado y secado	Día	13
Prefrito	Día	2
Empacado	Día	2
Almacenamiento y congelado	Día	2
Bonificación incentivo	Día	63
Costos indirectos variables		
Fletes sobre compras de insumos	Unidad Cilindro	4
Gas propano	100lb.	2
Bolsa cierre zip	Cientos	20
Etiquetas	Cientos	20
Costos fijos de producción		
Sueldo jefe de producción	Mes	1
Bonificación incentivo	Mes	1
Cuota patronal IGSS 12.67%	Mes	1
Prestaciones laborales 30.55%	Mes	1
Recipiente plástico	Unidad	8
Canasta plástica	Unidad	8
Escurreidor	Unidad	8
Mascarilla desechable	Unidad	6
Bata	Unidad	6
Guantes	Unidad	6
Redecilla	Unidad	3

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Agua	Mes	1
Energía eléctrica	Mes	1
Gastos de administración		
Sueldo administrador	Mes	1
Sueldo de comprador	Mes	1
Bonificación incentivo	Mes	1
Cuota patronal IGSS	Mes	1
Prestaciones laborales	Mes	1
Honorarios contables	Mes	1
Dietas	Mes	1
Alquiler	Mes	1
Papelería y útiles	Mes	1
Teléfono	Mes	1
Gastos de venta		
Sueldo de vendedor	Mes	1
Bonificación incentivo	Mes	1
Cuota patronal IGSS	Mes	1
Prestaciones laborales	Mes	1
Publicidad y propaganda	Mes	1

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Los requerimientos técnicos son importantes para el buen funcionamiento del proyecto, contiene los aspectos necesarios para el cálculo de la inversión fija y capital de trabajo.

Se consideran los activos que se utilizan en cada una de las actividades de producción, administración y comercialización. La materia prima, mano de obra y demás costos y gastos necesarios para el primer mes de actividad. El personal con que se contará será: administrador, comprador-vendedor de sala de ventas, vendedor rutero, jefe de producción y tres operarios.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Es el establecimiento de una estructura organizacional apropiada y las bases jurídico-legales de acuerdo a las disposiciones reglamentarias internas y

externas que permitan la administración el mejor funcionamiento del Comité. Este tema se desarrollará en el capítulo cinco.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Por medio del presente estudio se establece la inversión inicial del proyecto. Se identifican las fuentes de financiamiento, se realizan los presupuestos de los rubros y cuentas que permiten la elaboración de los estados financieros y finalmente se calculará la evaluación financiera.

3.7.1 Inversión fija

Comprende la adquisición de todos los activos tangibles (terrenos, plantaciones, edificios, maquinaria, equipo, vehículos, etc.) e intangibles (patentes, marcas, diseños, nombres comerciales, asistencia técnica, gastos de instalación, etc.) necesarios para iniciar las operaciones la puesta en marcha del proyecto.

A continuación se presente el cuadro que detalla la inversión fija necesaria para iniciar el proyecto;

Cuadro 18
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Inversión Fija
Año: 2014

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Maquinaria				8,170
Freidora industrial a gas	Unidad	1	5,670	5,670
Estufa industrial a gas	Unidad	1	2,500	2,500
Vehículos				40,000
Camioneta tipo panel	Unidad	1	40,000	40,000
Herramientas				2,050
Pelador manual	Unidad	10	25	250
Cortador manual	Unidad	1	1,500	1,500
Rebanador	Unidad	2	50	100

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Cuchara de cocina	Unidad	2	25	50
Mobiliario y equipo				27,030
Cilindros de gas	Unidad	2	650	1,300
Purificador de agua	Unidad	1	4,500	4,500
Depósito de agua	Unidad	1	1,200	1,200
Congeladores	Unidad	2	6,560	13,120
Pesa digital	Unidad	1	450	450
Hielera	Unidad	1	2,700	2,700
Mostrador	Unidad	1	500	500
Mesa para corte	Unidad	1	450	450
Mesa para empaque	Unidad	1	600	600
Escritorio	Unidad	1	600	600
Silla secretarial	Unidad	1	150	150
Sillas plásticas	Unidad	6	35	210
Teléfono	Unidad	1	200	200
Archivo de metal	Unidad	1	400	400
Estantería	Unidad	1	500	500
Equipo de computación				3,665
Computadora	Unidad	1	3,000	3,000
Impresora de tinta	Unidad	1	360	360
UPS	Unidad	1	305	305
Gastos de organización			5,000	5,000
Total				85,915

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014

Entre los activos principales para llevar acabo la producción están, maquinaria y herramientas que representan el 11.89% y se utilizaran en el proceso de escaldado y pre frito; 46.95% de vehículo el cual se realiza una cotización de una camioneta tipo panel que se adquirirá usada y el uso será para la distribución del producto; 31.72% mobiliario y equipo se destinará para el almacenaje y elaboración de la producción; 4.30% de equipo de computación para el área de administración para llevar control de la empresa; y finalmente los gastos de organización representa el 5.8% de la inversión.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Está representado por el capital con el que hay que contar para que empiece a funcionar el proyecto. Es el efectivo para llevar a cabo la primera producción, deberán invertir en materia prima, mano de obra y otros costos y gastos que ocasiona la puesta en marcha del proyecto.

A continuación se presenta el cuadro que contiene la inversión en capital de trabajo necesaria para iniciar el proyecto:

Cuadro 19
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Inversión en Capital de Trabajo
Año: 2014

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Total
Materia prima				17,304
Papa	Quintal	101	150.00	15,150
Aceite	Litro	238	8.40	1,999
<u>Antioxidantes</u>				
Metabisulfito potásico	Kilogramo	5	16.00	80
Disulfito de sodio	Kilogramo	5	15.00	75
Mano de obra				6,124
Recepción y almacenamiento	Día	1	74.97	75
Selección	Día	1	74.97	75
Pelado y lavado	Día	25	74.97	1,874
Corte	Día	14	74.97	1,050
Aplicación de antioxidantes	Día	3	74.97	225
Escaldado y secado	Día	13	74.97	975
Prefrito	Día	2	74.97	150
Empacado	Día	2	74.97	150
Almacenamiento y congelado	Día	2	74.97	150
Bonificación incentivo	Día	63	8.33	525
Séptimo día				875
Costos indirectos variables				6,039
Cuota patronal IGSS		5,599	0.1267	709
Prestaciones laborales		5,599	0.3055	1,710
Fletes sobre compras de insumos	Unidad	4	150.00	600

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Total
Gas propano	Cilindro 100lb.	2	560.00	1,120
Empaque	Ciento	20	45.00	900
Etiquetas	Ciento	20	50.00	1,000
Costos fijos de producción				5,334
Sueldo jefe de producción	Mes	1	2,500.00	2,500
Bonificación incentivo	Mes	1	250.00	250
Cuota patronal IGSS		2,500.00	0.1267	317
Prestaciones laborales		2,500.00	0.3055	764
Recipientes plásticos	Unidad	8	40.00	320
Canastas plásticas	Unidad	8	35.00	280
Escurreidores	Unidad	8	30.00	240
Mascarillas desechables	Unidad	6	0.80	5
Batas	Unidad	6	75.00	450
Guantes	Unidad	6	0.75	5
Redecillas	Unidad	3	0.80	2
Agua	Mes	1	1.00	1
Energía eléctrica	Mes	1	200.00	200
Gastos de administración				10,463
Sueldo administrador	Mes	1	3,000.00	3,000
Sueldo de comprador	Mes	1	2,281.00	2,281
Bonificación incentivo	Mes	1	500.00	500
Cuota patronal IGSS		5,281.00	0.1267	669
Prestaciones laborales		5,281.00	0.3055	1,613
Honorarios contables		1	300.00	300
Dietas	Mes	1	750	750
Alquiler	Mes	1	1,000.00	1,000
Papelería y útiles	Mes	1	150.00	150
Teléfono	Mes	1	200.00	200
Gastos de venta				3,667
Sueldo de vendedor	Mes	1	2,281.00	2,281
Bonificación incentivo	Mes	1	250.00	250
Cuota patronal IGSS		2,281.00	0.12687	289
Prestaciones laborales		2,281.00	0.3055	697
Publicidad y propaganda	Mes	1	150.00	150
Total				48,931

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

El capital de trabajo necesario para iniciar operaciones de la empresa asciende a Q.48,181.00. La materia prima conforma la mayor parte de la inversión con 36% esto debido a la alta cantidad de papa necesaria para la producción; gastos administrativos 28% derivado de los sueldos y prestaciones laborales del personal; mano de obra 13% que incluye tres operarios; costos indirectos variables 12% conformado principalmente por obligaciones laborales, y costos fijos de producción 11%.

3.7.3 Inversión total

Presenta la unificación de la inversión fija y la inversión en capital de trabajo, la primera se refiere a la adquisición de todos los activos tangibles e intangibles y la segunda indica el capital adicional para iniciar el proyecto. Para la producción de papa congelada se debe contar con el efectivo para poder llevar a cabo la producción del primer año, compra de insumos o materias primas, pago de mano de obra y otros costos y gastos necesarios para iniciar las operaciones del proyecto.

A continuación se presenta el cuadro que contiene en forma consolidada la inversión fija y en capital de trabajo, las cuales se traducen en la inversión total necesaria para iniciar el proyecto:

Cuadro 20
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Inversión Total
Año: 2014

Descripción	Parcial Q.	Total Q.	%
Inversión fija		85,915	64
Maquinaria	8,170		
Vehículos	40,000		
Herramientas	2,050		
Mobiliario y equipo	27,030		
Equipo de computación	3,665		

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Descripción	Parcial Q.	Total Q.	%
Gastos de organización	5,000		
Inversión en capital de trabajo		48,931	36
Materia prima	17,304		
Mano de obra	6,124		
Costos indirectos variables	6,039		
Costos fijos de producción	5,334		
Gastos de administración	10,463		
Gastos de venta	3,667		
Total		134,846	100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014

El cuadro de inversión total representa la inversión fija más capital de trabajo la cual asciende a la cantidad de Q.134,846.00 y está conformada por 64% y 36% respectivamente. El principal rubro es el vehículo que constituye 30%, mobiliario y equipo 20% y materia prima 13%.

3.7.4 Financiamiento

Los recursos propios serán obtenidos por aportes realizados de los 15 asociados del Comité el cual asciende a Q.5,800.00 cada uno. Los cuales son distribuidos de la siguiente forma; 44% en inversión fija principalmente en mobiliario y equipo; 56% en capital de trabajo. El financiamiento externo será a través de préstamo bancario por un monto de Q.48,000.00 que será utilizado para adquirir el vehículo y maquinaria.

3.7.5 Estados financieros

Integran la base para la toma de decisiones que afectan el futuro del proyecto, se les considera además una guía que sirve de instrumento para los inversionistas, accionistas, acreedores y proveedores entre otros, a continuación se presentan y analizan los estados financieros más relevantes dentro del presente proyecto.

3.7.5.1 Estado de costo directo de producción

Este método consiste en la integración de los elementos que intervienen en el proceso productivo y determina el precio de la producción total. Comprende los insumos, mano de obra y los costos indirectos variables. Para el proyecto de papa congelada se detallan a continuación:

Cuadro 21
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Del 01 de enero al 31 de diciembre de cada año
(cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima	207,648	207,648	207,648	207,648	207,648
Papa	181,800	181,800	181,800	181,800	181,800
Aceite	23,988	23,988	23,988	23,988	23,988
Antioxidantes					
Metabisulfito potásico	960	960	960	960	960
Disulfito de sodio	900	900	900	900	900
Mano de obra	73,486	73,486	73,486	73,486	73,486
Recepción y almacenamiento	900	900	900	900	900
Selección	900	900	900	900	900
Pelado y lavado	22,488	22,488	22,488	22,488	22,488
Corte	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
Aplicación de antioxidantes	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
Escaldado y secado	11,700	11,700	11,700	11,700	11,700
Prefrito	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Empacado	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Almacenamiento y congelado	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Bonificación incentivo	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
Séptimo día	10,498	10,498	10,498	10,498	10,498
Costos indirectos variables	72,468	72,468	72,468	72,468	72,468
Cuota patronal IGSS	8,508	8,508	8,508	8,508	8,508
Prestaciones laborales	20,520	20,520	20,520	20,520	20,520
Fletes sobre compras de insumos	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Gas propano	13,440	13,440	13,440	13,440	13,440
Empaque	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800
Etiqueta	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Total costo directo	353,602	353,602	353,602	353,602	353,602

Continúa en página siguiente...

Viene de página anterior...

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producción total	24,255	24,255	24,255	24,255	24,255
Costo por unidad	14.58	14.58	14.58	14.58	14.58

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

El costo directo de producción por bolsa de cinco libras de papa congelada indica que la producción total de 24,255 unidades representa un total anual de Q.353,602.00 en valor unitario Q.14.58; constituido por materia prima 59%; mano de obra 21% y costos indirectos variables 20%.

El rubro más alto está integrado por la materia prima necesaria para que se desarrolle el producto, debido al valor de mercado de la papa; por lo que es importante que se tenga un adecuado control de la misma para mantenerla en buen estado.

3.7.5.2 Estado de resultados

Muestra el desempeño financiero de una empresa a través de la presentación de pérdidas y ganancias que ha generado una entidad por las operaciones realizadas en un período determinado de tiempo en el cual se desea analizar los resultados obtenidos. A continuación se presenta el estado de pérdidas y ganancias proyectado para el proyecto de papa congelada.

Cuadro 22
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Estado de Resultados Proyectado
Del 01 de enero al 31 de diciembre de cada año
(cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	812,543	812,543	812,543	812,543	812,543
Bolsas de papas presentación de 5 libras	812,543	812,543	812,543	812,543	812,543
(-) Costo directo de producción	<u>353,602</u>	<u>353,602</u>	<u>353,602</u>	<u>353,602</u>	<u>353,602</u>

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contribución a la ganancia	458,941	458,941	458,941	458,941	458,941
(-)Gastos variables de ventas	22,848	22,848	22,848	22,848	22,848
Combustible	22,848	22,848	22,848	22,848	22,848
Ganancia marginal	436,093	436,093	436,093	436,093	436,093
(-) Costo fijos de producción	59,965	59,965	59,965	59,963	59,452
Sueldo jefe de producción	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal IGSS	3,804	3,804	3,804	3,804	3,804
Prestaciones laborales	9,168	9,168	9,168	9,168	9,168
Recipientes plásticos	320	320	320	320	320
Canastas plásticas	280	280	280	280	280
Escurreidores	240	240	240	240	240
Mascarillas desechables	60	60	60	60	60
Batas	450	450	450	450	450
Guantes	60	60	60	60	60
Redecillas	24	24	24	24	24
Agua	12	12	12	12	12
Energía eléctrica	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Depreciación de maquinaria	1,634	1,634	1,634	1,634	1,634
Depreciación de vehículo	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Depreciación herramienta	513	513	513	511	0
(-) Gastos de administración	133,184	133,184	133,184	131,962	131,962
Sueldo administrador	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Sueldo comprador	27,372	27,372	27,372	27,372	27,372
Bonificación incentivo	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Cuota patronal IGSS	8,028	8,028	8,028	8,028	8,028
Prestaciones laborales	19,356	19,356	19,356	19,356	19,356
Honorarios contables	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Dietas	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
Alquiler	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Papelería y útiles	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Teléfono	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Depreciación mobiliario y equipo	5,406	5,406	5,406	5,406	5,406
Depreciación eq. de computación	1,222	1,222	1,222	0	0
Amortización gsts. de organización	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
(-)Gastos de venta	44,004	44,004	44,004	44,004	44,004
Sueldo vendedor	27,372	27,372	27,372	27,372	27,372
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal IGSS	3,468	3,468	3,468	3,468	3,468

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Prestaciones laborales	8,364	8,364	8,364	8,364	8,364
Publicidad y propaganda	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Ganancia en operación	198,940	198,940	198,940	200,164	200,675
(-) Gastos financieros	5,760				
Intereses sobre préstamo	5,760				
Ganancia antes del ISR	193,180	198,940	198,940	200,164	200,675
(-) Impuesto Sobre la Renta 28%	54,090	55,703	55,703	56,046	56,189
Utilidad neta	139,090	143,237	143,237	144,118	144,486

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La vida útil del proyecto se estima para cinco años con cierres anuales para verificar la rentabilidad de cada período, a la inversión fija se le aplica los porcentajes legales de depreciación y se representan como gasto en cada año. Lo resultados muestran un desempeño positivo sobre las ventas totales, de la siguiente forma: 56% contribución a la ganancia, 24% ganancia en operación, y 17% de utilidad neta. Por otro lado, 44% de costo directo de producción, 29% costos y gastos y 7% de impuestos que se calculan bajo los porcentajes vigentes de ley.

Dentro de los costos fijos de producción se incluyen gastos que se realizan una vez al año (recipientes plásticos, canastas plásticas, escurridores y batas).

3.7.6 Evaluación financiera

Mide los resultados que se obtendrán en la puesta en marcha del proyecto. Permite determinar si es rentable y cumple con las expectativas de ganancia de los asociados. Los indicadores que se estudiarán en el proyecto, se describen a continuación;

- **El punto de equilibrio:** representa el nivel de ingresos que son necesarios para cubrir todos los costos y gastos fijos. Constituye el punto en donde no existe ganancia ni pérdida. Por lo que permite determinar la cantidad mínimas de ventas para no incurrir en pérdidas operativas, y cumple con las

expectativas de ganancia de los asociados.

- **Flujo neto de fondos:** presenta los ingresos y egresos derivados de la producción proyectados para los cinco años que se estiman durará el proyecto.
- **Valor actual neto:** es la suma de los flujos descontados en el presente y resta de la inversión inicial que equivale comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en tiempo cero.
- **Relación beneficio costo:** muestra la eficiencia y eficacia con que se manejan los recursos en un proyecto.
- **Tasa interna de retorno:** Es la tasa de actualización que iguala el valor actual de los flujos netos de fondos con la inversión total del proyecto.

A continuación se detalla los resultados obtenidos para la evaluación financiera del proyecto de papa congelada;

Cuadro 23
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Indicadores Financieros
Resultados Obtenidos

Descripción						Resultado
Porcentaje de ganancia marginal	=					0.53670%
Punto de equilibrio en valores	=					452,604
Punto de equilibrio en unidades	=					13,510.57
Porcentaje de margen neto de seguridad	=					44%

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Flujo neto de fondos	(134,846)	156,865	161,012	161,012	160,669	160,526	665,238
Valor actual neto	(134,846)	127,533	106,426	86,525	70,195	57,019	312,852
Relación costo beneficio (ingresos actualizados) (egresos actualizados)	134,846	533,073	430,649	350,120	284,797	231,596	1,965,081
Tasa interna de retorno	(134,846)	72,911	34,785	16,169	7,499	3,482	

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014

Para que no se registren pérdidas, el proyecto tendrá que vender 13,511 unidades aproximadamente a un precio de Q.33.50 cada año, de esta forma se cubren los costos y gastos fijos incurridos. Se tiene un margen de seguridad del 44%, las ventas pueden disminuir hasta ese porcentaje sin incurrir en pérdida.

En relación al flujo neto de fondos –FNF– es constante al igual que las ventas, los ingresos superan a los egresos, lo que le da al proyecto solvencia y liquidez para cubrir todas las responsabilidades y mantener efectivo disponible para mantener las operaciones de la empresa.

El valor actual neto asciende a Q.312,852.00, valor positivo que muestra que el proyecto es rentable, establece que el valor de los flujos netos al momento de terminar el quinto año de operación es mayor a la inversión realizada. Se aplicó un factor de actualización del 23%, de acuerdo a la tasa activa bancaria publicada en el Banco de Guatemala y porcentaje de rentabilidad en otros proyectos.

Al aplicar la fórmula de la relación costo beneficio, se tiene que por cada quetzal invertido se obtiene ingresos de Q.1.16 por lo que el proyecto se considera aceptable. La inversión se recupera satisfactoriamente con relación al factor de actualización del 23%.

La TIR del proyecto es del 115.1446% cuando los flujos actualizados esperados igualan a cero. El porcentaje es mayor a la tasa de interés bancario pagado por el préstamo al igual que supera la TREMA por lo que es proyecto se considera aceptable para la ejecución.

El tiempo en que se recupera la inversión es de un año y 24 días de operaciones del proyecto, a partir del segundo año, cubre todos los costos y gastos derivados de la misma producción sin necesidad de financiamiento.

3.7.7 Impacto social

El presente proyecto tiene como fin beneficiar a familias del municipio que estén interesadas en organizar un Comité de 15 integrantes para la puesta en marcha del mismo. A la vez se crearán fuentes de empleo, lo cual contribuye al desarrollo económico y social de los pobladores.

3.7.8 Generación de empleo

Se generan un total de siete empleos formales que permita dar inicio las operaciones de la organización, el cual se desglosa con un administrador que se encargue de velar por el buen funcionamiento del proceso administrativo, un encargado de producción que gestione todo con respecto a la fase productiva, un encargado compras, tres operarios, un vendedor. Así mismo, incluye cinco integrantes de junta directiva distribuidos de la siguiente forma; un presidente, un vice-presidente, un representante legal, una secretaria y un representante de asistencia técnica.

CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

La comercialización de papa congelada se hará a nivel regional, incluirá los municipios de San Bartolo Agua Calientes, San Francisco El Alto y Momostenango, a los cuales se llegará a través de vehículo propio desde la sede principal del proyecto, la cual se ubicará en el casco urbano del Municipio.

4.1 Mezcla de mercadeo

Conjunto de herramientas tácticas de decisión sobre las cuales se trabajará la papa congelada. Estas se construyen alrededor del conocimiento exhaustivo de las necesidades del consumidor. Se utilizará cuatro variables para la efectividad del proyecto que se detallan a continuación:

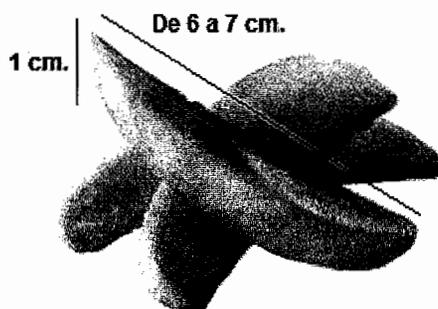
4.1.1 Producto

Delimita las características del producto que se ofrecerá al consumidor. El producto es el paquete total de beneficios que el cliente recibe al momento que lo compra, se describen a continuación;

- **Variedad:** la presentación inicial que se propone es en gajos, para aprovechar la totalidad de la materia prima, por lo que no tendrá variedad.
- **Calidad:** los procesos productivos van enfocados a conservar y prolongar una uniformidad en las características originales tales como el valor nutritivo de la papa sin condimentos artificiales, lo que permitirá aprovechar la composición natural del producto.
- **Diseño:** es distintivo el cual consiste en la papa lavada, pelada y cortada en forma de gajos de alrededor 6 a 7 cm. de largo por 1 cm. de espesor, con aditivo retardador de oxidación.

A continuación se expone la presentación y diseño del producto propuesto:

Gráfica 7
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Diseño del Producto
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Como se puede observar en esta presentación el diseño permite disminuir la merma y tiempo en el corte en comparación de otras variedades, como también en el momento de cocción mantiene el calor por más tiempo, provee una apariencia y consistencia casera al conservar el sabor y la textura de la papa fresca.

- **Características:** variedad criolla, de color amarillo y de textura arenosa al comerla, con sabor diferente de acuerdo a la preparación de la papa tradicional. Elaborado con procesos higiénicamente, el producto es congelado de manera que no esté expuesto a micro-organismos, esta conservación permite que los nutrientes tanto de textura, color, y apariencia sean los mismos.
- **Marca:** es un medio de identificación y diferenciación del bien es decir un nombre o símbolo, la utilización de la marca permite al Comité aumentar el control del mercado meta, al crear una imagen favorable, recordable del mismo. Para el proyecto la estrategia de la elección del nombre se origina en el posicionamiento a partir de la percepción que tiene el consumidor con

respecto del bien que se le ofrece de forma individual con respecto a la competencia.

La propuesta es “Papas Sanbar” fácil de pronunciar, deletrear y recordar, el cual se compone de dos palabras la primera que hace referencia al bien que se ofrece al cliente, y la segunda identifica el lugar de origen de la producción y patrono local de la comunidad del municipio de San Bartolo Aguas Caliente, con el nombre se pretende posicionar el valor emocional o psicológico que le atribuye una persona al producto local identificándose con el mismo.

Los rasgos de la escritura reflejan de manera inconscientemente la personalidad y procesos mentales. Por lo que para la identificación de marca de “Papas Sanbar” el tipo de letra en impresión se sugiere sea shruti, debido que brinda una lectura con líneas rectas que transmite fuerza, precisión y con un toque clásico en su forma curva que comunica tradición y confiabilidad. Dichas características identifican los atributos del producto de acuerdo al mercado meta que se desea alcanzar.

- **Empaque:** se refiere al contenedor o envoltura a utilizar para resguardar la papa en gajos, y consiste para cada presentación en una bolsa plástica de material polietileno transparente que tiene la ventaja de ser reciclable, con buena resistencia térmica y química, y ya sellada no es atacada en ninguna forma por la corrosión, fácil de transportar, larga vida útil, resistente a bacterias y químicos, por último menor costo de adquisición. En el empaque se mostrará la etiqueta de identificación con información nutricional e ingredientes del contenido.
- **Tamaño:** la dimensión será de 35 de ancho y 33 centímetros largo con la capacidad de contener 5 libras en gajos de papa, para que pueda atender a las necesidades para esta unidad de fabricación.

- **Servicio:** se describe como el atributo intangible que se le ofrece al consumidor y este a su vez espera recibir en forma de beneficio por la preferencia de adquisición, para efectos del proyecto se utilizará la estrategia de reparto a domicilio y atención personalizada esto permitirá abrir una brecha de comercialización con contacto directo con los clientes, debido que se pretende introducir una nueva variedad de papa congelada con la ventaja de ser la primera en distribuir con marca y 100% de la región.
- **Utilidad:** indica el beneficio del bien de consumo, y la papa congelada en gajos es fácil de adquirir el cliente obtiene el producto listo para la cocción, reduce el tiempo de la transformación de la papa a la preparación deseada por el comprador.

4.1.2 Precio

Sintetiza la política comercial de la organización y es la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto y que, trasladado a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos deseados, al tener en cuenta la capacidad para satisfacer necesidades. Se describe en el siguiente apartado los factores para la determinación del mismo.

- **Estimación:** el monto de la bolsa de papa de cinco libras se estableció por el método de costo directo más porcentaje de utilidad, al realizar la comparación de este monto con el precio de mercado existente de productos similares o sustitutos. El precio de los competidores aproximadamente es de Q.40.00. por lo que se estima una disminución del 16.25% al utilizar la mezcla de ambos en el precio de introducción.

El objetivo principal es implementar la estrategia de precios psicológicos que se fundamenta en la percepción del mercado con respecto al valor y la asociación que el consumidor hace de los mismos con las características del producto posicionándose con montos bajos con la mezcla de los métodos de

costo directo y participación de utilidad, con orientación aumento de ventas y lograr entrar al mercado meta.

- **Precio de lista:** muestra la unidad de producto en su punto de producción o reventa. Este valor no refleja descuentos, cargos de fletes o cualquier otro tipo de modificación y se establece con Q.33.50 del productor al minorista y con un precio sugerido para el intermediario de Q.43.40 por bolsa.
- **Forma de pago:** es definir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por ser un producto nuevo a introducir en el mercado meta, se implantará únicamente la cancelación al contado, no aplicará descuentos en virtud que el precio inicial es menor al existente por la competencia.
- **Factores a considerar en la fijación de precio:** los elementos a considerar son el costo directo, la participación de utilidad, competencia, el mercado, orientación a ventas.

4.1.3 Plaza

Se trata de la distribución, los intermediarios, la logística, almacenes, la recepción, procesado, despacho y entrega de pedido. En el proyecto se considera los siguientes aspectos para determinar la plaza;

- **Canales:** es el conjunto de instituciones interdependientes, involucradas en el proceso de poner el producto a la disposición del consumidor. Y para el desarrollo del proyecto es necesario implementar un canal indirecto con nivel uno, donde se interactuará con un solo agente, el detallista, al utilizar un sistema convencional permitirá la selección intensiva de los intermediarios idóneos por la concentración geográfica del mercado meta.
- **Cobertura:** es la estrategia territorial que se desea alcanzar. La selección de distribución será intensiva a través todos los comercios razonablemente

apropiados dentro de la región del área urbana y rural.

- **Inventario:** técnica que permite mantener el control de la existencia de los productos a los niveles deseado. La elección de táctica de inventario dependerá de la demanda para asegurar así la consecución de una producción uniforme y eficiente, de insumos, materia prima, y producto terminado. Al planificar según la solicitud de bienes se asegura disminuir la producción excedente, para efecto de logro de objetivos del proyecto es necesario tener un inventario mínimo de 92 bolsas diarias aproximadamente con respecto al valor y volumen de producción anual.
- **Lugar de comercialización:** territorio de encuentro de la oferta y la demanda. Esta relación se efectuará con la venta al detalle directa donde el agente de negocio de la organización tendrá la interacción inmediata con el intermediario, así mismo, se contará con una sala de ventas disponible en el área de producción para abarcar mercados aledaños.
- **Transportación:** se entrega el producto en el lugar del cliente de acuerdo a una ruta logísticamente programada a través de vehículo propio de la organización.

4.1.4 Promoción

Es la agrupación de diversas herramientas que generan incentivos, principalmente a corto plazo, diseñados para estimular una compra más rápida. La importancia de este apartado en esta propuesta es facilitar la venta personal, por lo que se estima realizar las siguientes acciones;

- **Publicidad:** se seleccionará afiches y volantes, con elección de mensaje -AIDA-, que consiste en la atracción, deseo y acción a la compra de papa congelada en forma de gajo, el método de presupuesto a utilizar se apoyará en la estrategia de empuje y con la solicitud de producto en ventas actuales y

pronosticadas de forma anual, se seleccionará un porcentaje de las mismas para destinarlo a promover el consumo del bien a nivel regional.

- **Venta personal:** esta gestión radicarán en incentivos de bonificación sobre metas cumplidas cada agente de negocios se le asignará un porcentaje a lograr para cada trimestre, el cual requerirá la habilidad de aumentar la cartera de clientes y ventas promedios mensuales superadas a 1%.

La demanda de papa congelada es constante durante todo el año, la estrategia de comercialización será primordial para atracción del mercado objetivo por lo que se pretende impulsar una táctica combinada que la fuerza de ventas logre impulsar el producto para atraer a los clientes y lograr un máximo efecto promocional.

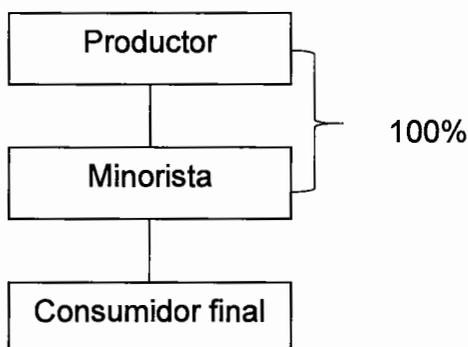
4.2 Operaciones de comercialización

Son las actividades que se realizan desde que sale el producto de las manos del productor hasta la adquisición del producto por el consumidor final.

4.2.1 Canales de comercialización

Son las fases por las cuales deben pasar los productos en el proceso de transferencia entre el productor y el consumidor final. A continuación se presenta la gráfica que detalla la participación de cada agente.

Gráfica 8
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y
San Francisco El Alto, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Canal de Comercialización
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La comercialización del producto se realiza a través de un canal que durante la ruta de comercialización intervienen los minoristas y finaliza el ciclo con el consumidor final. Este canal permitirá facilitar la venta de mayores cantidades a diferencia de hacerlo de forma directa, y tener mayor enfoque en la producción.

A continuación se detalla la función de cada uno de los participantes en el proceso de comercialización:

- **Productor:** es el primer participante en el proceso de comercialización. Es quién transformará la papa en gajos para distribuir al minorista, el Comité será el encargado de llevar el total de la producción a los principales detallista del segmento del mercado.
- **Minorista:** compran los productos a los productores, quienes lo venden a las tiendas y plaza de los principales mercados de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto.

- **Consumidor final:** es el último participante y es quien demanda el producto y está dispuesto a pagar por él y para ello acude al minorista ubicado en los mercados comunitarios de los municipios seleccionados.

Es necesario que cada una de las instituciones interactúe de forma apropiada para que el producto esté disponible en el momento y en condiciones que el consumidor final lo requiera.

4.2.2 Márgenes de comercialización

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final por el producto y el precio que recibe el productor. Están integrados por el margen bruto y neto, representa los diferentes precios que pagarán los intermediarios por la papa congelada y el porcentaje de participación que tendrán en la distribución. Como se detalla en cada cuadro de márgenes de comercialización por Municipio a continuación;

Cuadro 24
Municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Márgenes de Comercialización
Año: 2014

Institución	Precio venta	MBC	Costos mercadeo	MNC	%	%
	Q.	Q.	Q.	Q.	Rendi- miento	Partici- pación
San Bartolo Aguas Calientes						
Productor	33.50					77
Minorista	43.40	9.90	0.48	9.42	28	23
Renta			0.41			
Embalaje			0.07			
Consumidor final						
Totales		9.90	0.48			100

Continúa en página siguiente...

...Viene de página anterior

Institución	Precio venta Q.	MBC Q.	Costos mercadeo Q.	MNC Q.	% Rendi- miento	% Partici- pación
Momostenango						
Productor	33.50		-			77
Minorista	43.40	9.90	0.47	9.43	28	23
Renta			0.40			
Embalaje			0.07			
Consumidor final						
Totales		9.90	0.47			100
San Francisco El Alto						
Productor	33.50		-			77
Minorista	43.40	9.90	0.75	9.15	27	23
Renta			0.68			
Embalaje			0.07			
Consumidor final						
Totales		9.90	0.75			100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Para determinar los costos de mercadeo de San Bartolo Aguas Calientes se utilizó un promedio para la renta de alquileres comerciales y puestos en el mercado; y para el costo de embalaje se efectuó una cotización de bolsas por millar. El minorista tendrá aproximadamente la cuarta parte de la participación sobre el precio de venta y con respecto al rendimiento invertido un 28%, es decir que por cada bolsa de 5 libras de papa congelada que venda se genera utilidad de Q.9.42.

El Comité tiene mayor participación en la determinación del precio como consecuencia de que también es quien incurre en gastos de inversión para producir, ejerce este poder en 77%.

En Momostenango el precio de venta por bolsa de 5 libras será de Q.33.50 para el minorista, establecido en cálculo de costos de producción, más el porcentaje de utilidad, este valor es 16.25% menor al monto de comercialización de

productos similares o sustitutos. Así mismo se obtiene un 77% de participación en el mercado para el productor, el cual es positivo, debido que le permitirá continuar en el canal de comercialización, y generará una ganancia de Q.9.43 para el minorista.

La estimación de la renta es constante debido que la mayoría de comercios son locales propios, la diferencia en costo de cada municipio radica en el flujo comercial de cada uno.

La renta para el municipio San Francisco El Alto es el 58.82% más elevado que los otros municipios por ser un lugar con alto comercio por lo que la oferta de arrendamiento es limitada.

El productor tiene mayor participación en la determinación del precio y se detalla con un 77%, este poder de decisión refleja los costos de producción que realiza y el margen de utilidad que gana sobre sus productos, lo que significa que por cada quetzal que venda Q.0.77 le corresponde y el Q.0.23 al minorista. El segundo intermediario absorberá los costos de mercadeo y aun así tendrá un margen que permitirá tener una ganancia aceptable y un precio competitivo para la venta al consumidor final.

La papa congelada tiene un rendimiento económico alto en cuanto a márgenes de comercialización para el productor y el minorista, sin embargo, el segundo intermediario mejora su rendimiento debido que la venta varía en relación al requerimiento del consumidor final que oscila desde una porción de 3 onzas ya preparadas para consumo, y por libra para preparar en el hogar, los precios promedios en el mercado son de Q.3.00, Q.5.00 y Q.8.00.

CAPÍTULO V
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE PAPA CONGELADA

Este capítulo comprende la base legal de la estructura organizacional y regulaciones para la implementación de un Comité, para el buen desarrollo y funcionamiento del proyecto de producción de papa congelada en el municipio de San Bartolo Aguas Calientes, departamento de Totonicapán, que permita coordinar los recursos con que disponen los productores, el mejoramiento social y económico de los asociados, mediante el esfuerzo común.

Se establece la formación de un Comité de tipo especializado que se dedica a una sola actividad, por las características del proyecto, el cual está enfocado a la transformación de un producto agrícola, que iniciará con capital proveniente de las aportaciones de sus asociados y financiamiento externo, con productividad acorde a la demanda del mercado.

5.1 JUSTIFICACIÓN

Según los resultados obtenidos a través del diagnóstico socioeconómico, se estableció que no existe una organización formal o informal que se encargue de coordinar las actividades relacionadas con la producción y comercialización de papa congelada la cual tiene un mercado potencial en la región.

El comité permitirá organizar a las personas, con bases técnicas y administrativas que contribuyan asociados a lograr un buen funcionamiento para el beneficio de los objetivos de la organización. Se hace necesario la creación de un comité que genere estrategias que promuevan el desarrollo social y económico del mismo, además permita brindar asesoría para mejorar la calidad de producción y obtener oportunidades de mercado. Por tal razón se propone la creación de un Comité, éste es de fácil conformación, en comparación con otras organizaciones que están sujetas a procesos demasiado extensos y mucha burocracia.

5.2 OBJETIVOS

Los objetivos que se pretenden alcanzar en la gestión de organización de forma eficiente y efectiva son los siguientes;

5.2.1 General

Conformar una organización con personalidad jurídica, con el fin de coordinar las actividades relacionadas con la producción y comercialización de papa congelada para incentivar el desarrollo económico y social, en el Municipio.

5.2.2 Específicos

- Constituir un Comité que inicie la organización productiva de los pobladores de la comunidad.
- Dotar de legalidad en función de la participación de los integrantes.
- Buscar asistencia técnica, en instituciones afines a la actividad.
- Facilitar la comercialización del producto hacia los distintos mercados establecidos, con el uso de canales óptimos de distribución.
- Definir normas y procedimientos internos para la producción y comercialización de la papa congelada.

5.3 TIPO Y DENOMINACIÓN

Esta entidad será un Comité registrado con el nombre de “Productores de Papas Sanbar” el cual se dedicará a la producción y comercialización de producto, estará conformado por 15 integrantes.

5.4 MARCO JURÍDICO

Esta entidad será registrada con el nombre de “Productores de Papas Sanbar”, la cual realizará las actividades bajo el marco legal que rige a este tipo de asociación a continuación se detallan las normas a las cuales está sujeto:

5.4.1 Normas internas

Conjunto de normas, reglamentos y disposiciones que regulan el funcionamiento de la organización, los estatutos internos que deberán regir son:

- Reglamento interno.
- Acta de constitución firmada por todos los asociados.
- Políticas y estatutos que serán las normas que regularán el funcionamiento administrativo.
- Manuales de organización, normas y procedimientos aprobados para lograr el manejo adecuado del recurso de la organización

5.4.2 Normas externas

Es el marco jurídico al que está sujeto el Comité entre las que se mencionan:

- Constitución Política de la República de Guatemala, Asamblea Nacional Constituyente 1,985 y sus Reformas, que contempla los Artículos: 34. Derecho de Asociación, 39. Propiedad privada, 43. Libertad de industria, comercio y trabajo.
- Constitución Política de la República de Guatemala. Artículo 2. Deberes del Estado. Artículos 28, 34, 43, 101, 118, 119 Incisos: a, d, i, k, l y n.
- Decreto Número 12-2002, Código Municipal, emitido por el Congreso de la República de Guatemala. Artículos 18, 19, 175 y 176.
- Decreto Gubernativo 2082. Congreso de la República de Guatemala. Artículo 1. Ley de Colectas o Recaudación de Fondos Realizadas entre el Público por Personas Individuales o por Comisiones, Asociaciones, Juntas o Comités Particulares.
- Decreto Número 1441. Código de Trabajo, emitido por el Congreso de la República de Guatemala. Artículo 1º y 147.
- Decreto Número 11-2002. Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural. Congreso de la República de Guatemala. Artículo 12.

- Decreto Número 114-97. Ley del Organismo Ejecutivo. Congreso de la República de Guatemala. Artículo 36.
- Código Civil. Decreto Ley Número 106. Congreso de la República de Guatemala. Artículo 15, inciso 4.
- Código de Comercio. Decreto Número 2-70. Congreso de la República de Guatemala. Artículo 9.
- Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. Decreto Número 295. Congreso de la República de Guatemala. Capítulo III Campo de Aplicación. Artículo 27.
- Decreto Número 26-92. Ley del Impuesto Sobre la Renta -ISR- y sus reformas. Congreso de la República de Guatemala. Capítulo I. Objetivo y campo de aplicación. Artículo 1 y 2.
- Ley de Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente, Decreto Número 68-86. Congreso de la República de Guatemala. Artículos 1, 6, 13 y 29.
- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.33:06
- Normativa de Licencias Sanitarias de alimentos procesados y bebidas.
- Norma COGUANOR, 34 147 h2 Aditivos alimentarios. Colorantes artificiales. Determinación de la pureza. Productos elaborados a partir de frutas y hortalizas. Determinación de los sólidos en suspensión.
- Código de Salud, Decreto Número 90-97 del Congreso de la República de Guatemala. Artículo 140, De la licencia sanitaria. Refiere: "...La licencia sanitaria tendrá validez por cinco 5 años, quedando el establecimiento sujeto a control durante este período. En caso de incumplimiento de las leyes o reglamentos sanitarios correspondientes. se hará acreedor de la sanción que contemple el presente código."

5.1 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

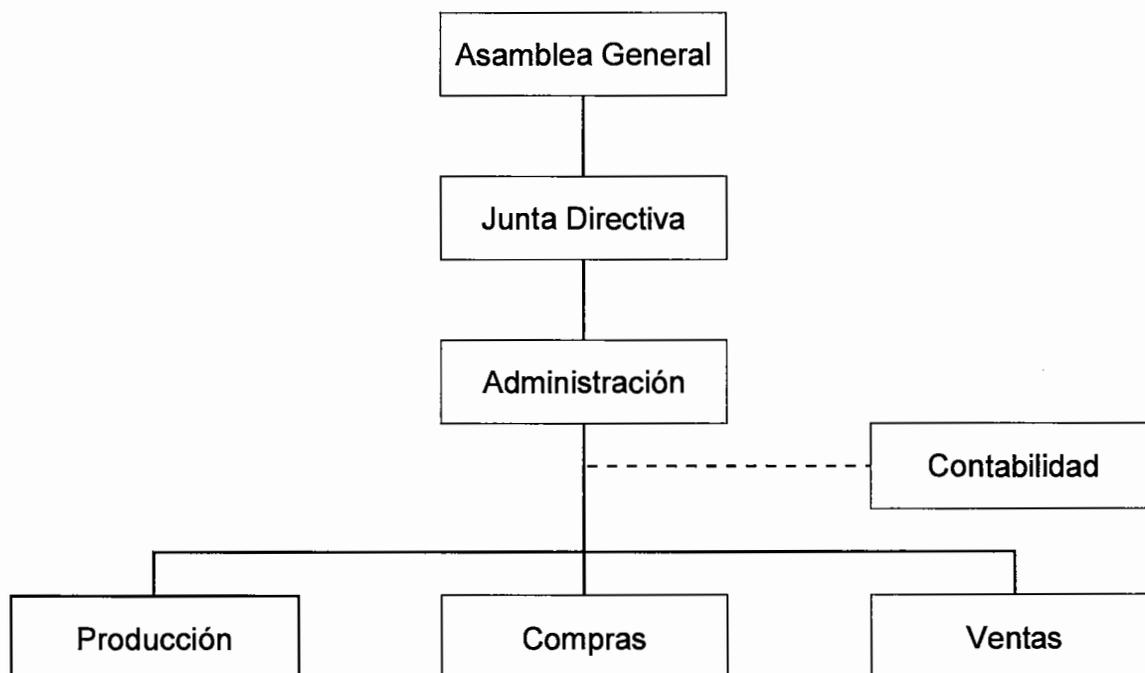
El objetivo de una estructura organizacional es establecer un sistema de funciones que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar juntos de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en la planificación. En

tal sentido, una adecuada estructura y forma de diseño para un Comité, conllevará al cumplimiento óptimo de las funciones y actividades del proyecto; de igual manera a la adaptación de nuevos proyectos y necesidades futuras.

5.5.1 Diseño organizacional

El objetivo fundamental es constituir la estructura administrativa del Comité, los canales a través de los que se desarrollan relaciones formales en la organización, para el adecuado proceso de actividades deberá contar con un diseño organizacional, el que se presenta a continuación;

Gráfica 9
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Organigrama General del Comité “Productores de Papas Sanbar”
Año: 2014



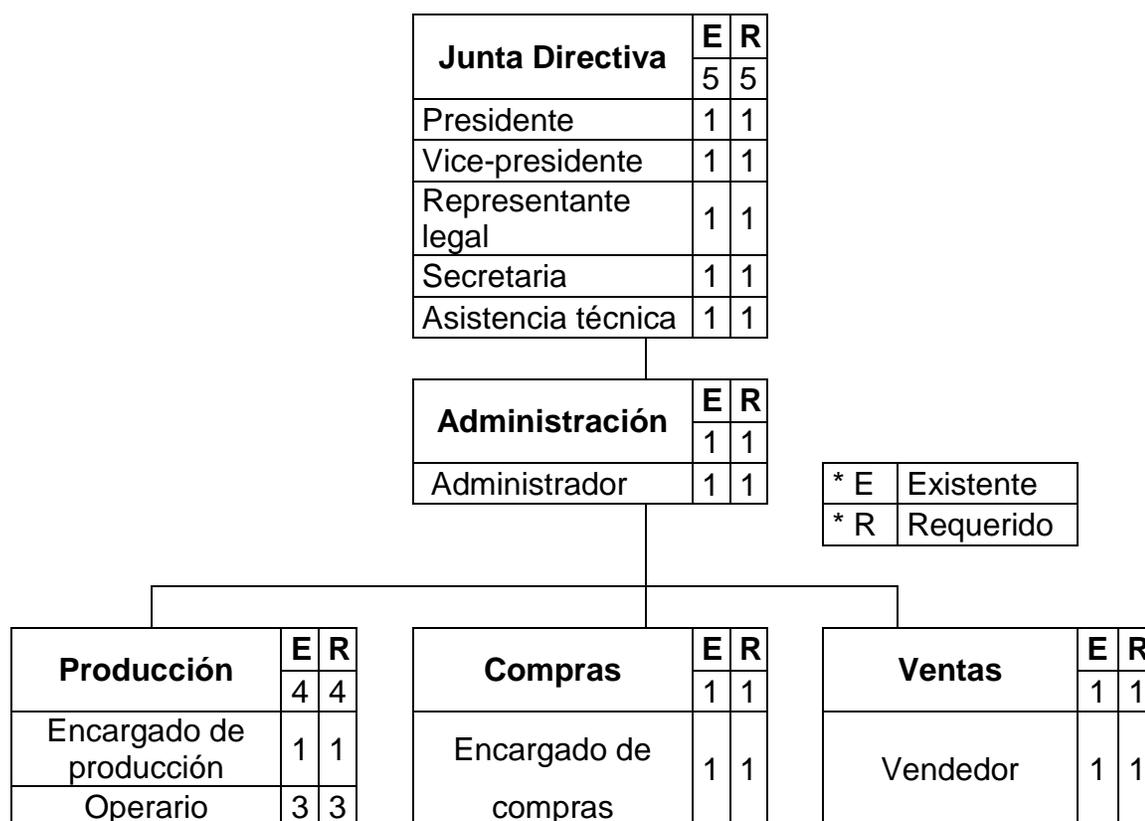
Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

El tipo de organización propuesto es formal, con una estructura funcional debido a que cada unidad contará con funciones específicas y un sistema de

organización lineal, ya que la autoridad y responsabilidad será ejercida de arriba hacia abajo, está conformado por Junta Directiva, Asamblea General quienes representan la máxima autoridad, Administración quién dirigirá a producción, compras y ventas.

A continuación se describe el organigrama por puestos y unidades, el cual indican el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada;

Gráfica 10
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Organigrama Nominal del Comité “Productores de Papas Sanbar”
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

La integración de la gráfica anterior hace referencia que el Comité “Productores de Papas Sanbar” necesitará para su operación una persona para el área administrativa, cuatro para el área de producción; un encargado de producción y tres operarios, estas unidades tendrán una remuneración según lo establecido en el código de trabajo, la junta directiva estará conformada por cinco integrantes que representarán la organización legalmente, como también será el ente encargado de buscar la tecnificación y diversidad de producción, la forma de remuneración ordinario por participación.

5.5.2 Sistema de organización

La estructura propuesta, es de tipo lineal-staff, donde la autoridad es de manera descendente o vertical, el cual facilita de esa forma el conocer la posición de cada puesto de trabajo, tiene asesoría con respecto a las finanzas, que facilita en gran medida la realización de trabajo en el área contable.

Se basa en la división del trabajo en la ejecución de tareas, así mismo al frente de cada unidad está un jefe que tiene a su cargo una función determinada, lo que agiliza la comunicación dentro de la organización que incluye la prestación de servicios contables.

5.5.3 Funciones básicas de las unidades administrativas

A continuación se presentan las funciones que desempeñaran las unidades, que conforman la estructura organizacional del Comité.

- **Asamblea general**

Es la máxima autoridad de la organización, lo integran los asociados del Comité, los cuales; realizan la inversión para ejecutar el proyecto, tienen la potestad de elegir la junta directiva, aprobar y discutir políticas, solicitudes de crédito, requerimientos que contribuyan al logro de los objetivos.

- **Junta directiva**

En el nivel jerárquico ocupa el segundo lugar, y las principales funciones de la junta directiva son orientar y aprobar estrategias, promover el desarrollo, controlar la marcha y evaluación de la organización.

- **Administración**

Esta área determina anticipadamente que es lo que se va a hacer, esto incluye el establecimiento de objetivos, programas, políticas y procedimientos, que permitirá presentar los planes y acciones que al realizarse irán en beneficio de los asociados. Tomará planes de acción para incrementar el volumen de ventas. Definirá los objetivos y metas mensuales de ventas. Atenderá la ruta de distribución del producto. Como también tomará decisiones en aspectos administrativos, financieros, comerciales y productivos.

- **Producción**

Esta unidad es operativa, cuyo objetivo es llevar el control estricto del proceso de producción de papa congelada, en lo que se refiere a insumos necesarios, volumen de producción, control de ejecución de procedimientos y examinar nuevas técnicas para la ejecución de actividades.

- **Compras**

Sus principales responsabilidades serán planificar, ejecutar, coordinar y evaluar las actividades de compras y ventas, desde cotizar servicios o productos solicitados, establecer condiciones de plazo de entrega y pago, atención al cliente interno y externo, proveedores y resolución de situaciones que se presenten. Además recibirá y atenderá las sugerencias y quejas para conocer la situación y el comportamiento del producto en el mercado.

- **Ventas**

Será responsable de planificar, ejecutar las actividades de ventas. Deberá conocer el mercado y competencia, como también, la búsqueda de nuevos

clientes, realizar seguimiento de postventa, entrega de reportes de ventas por cliente y ruta.

5.6 APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

Son las fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectuará la administración del proyecto, las que se interrelacionarán y formarán un proceso integral que determinen los objetivos y puedan elegir las acciones para lograrlos.

5.6.1 Planeación

Establecerá actividades hacia dónde quiere ir la organización, así también seleccionará proyectos, acciones para lograrlo, lo cual requiere toma de decisiones. Entre las actividades de planeación se encuentran: elaboración de objetivos, visión, misión, políticas, estrategias, reglas, procedimientos, programas y presupuestos.

- **Planteamiento de estrategias, tácticas y operaciones**

Serán determinadas por la Junta Directiva y Administración en coordinación de los encargados de la unidad de producción, compras y ventas. A continuación se dan a conocer las siguientes:

- **Estrategias:** son planes a largo plazo para alcanzar los objetivos del Comité y se diseñan las siguientes;
 - ✓ Establecer técnicas y estrategias de comercialización
 - ✓ Ejecutar tácticas y estrategias para elaborar y consolidar la situación financiera
 - ✓ Definir el mercado actual y potencial
 - ✓ Determinar las líneas de crecimiento comercial
- **Tácticas:** consisten en esquemas específicos que ayudan a llevar a cabo las estrategias planteadas.

✓ Presupuesto anual	✓ Plan anual de mercadeo
✓ Plan anual de capacitación	✓ Plan anual de ventas

- **Misión**

“Ser una organización dedicada a la producción de papa congelada con precios competitivos, comprometiéndonos en brindar calidad nutricional con un equipo de trabajo eficiente y motivado capaz de satisfacer a nuestros clientes y proveedores al contribuir en el desarrollo de la familia y la comunidad y con responsabilidad social y ambiental”.

- **Visión**

“Ser una organización líder a nivel regional para el año 2,019 en la producción, y distribución de papa congelada, reconocida por un comportamiento eficiente y competitivo en el manejo de la calidad y óptima productividad, en beneficio de sus colaboradores, clientes y proveedores”.

- **Valores**

Los valores para cumplir con los objetivos planteados en la producción y comercialización de papa congelada se describen a continuación:

- Puntualidad.
- Responsabilidad.
- Disciplina.
- Trabajo en equipo.
- Integridad.
- Ética.
- Responsabilidad social.
- Lealtad.

5.6.2 Organización

La organización está diseñada para que todos los recursos humanos, físicos y tecnológicos sean optimizados de la mejor manera en todos los procesos de la organización, para lo cual se debe contar con instrumentos administrativos como:

- Organigrama organizacional, que muestre gráficamente cuales son las líneas de mando y autoridad, como también las diferentes unidades que la conforman, a efecto que los clientes, trabajadores y asociados identifiquen fácilmente las funciones y atribuciones de cada empleado en la organización.
- Manual de Organización que es de suma importancia para conocer la descripción técnica detallada de cada puesto con sus funciones, sus respectivas atribuciones y responsabilidades.
- Manual de Normas y Procedimientos, que explican y detallan en un orden lógico y gráfico los distintos pasos que conlleva realizar una actividad dentro de un proceso determinado en la organización.
- Manual de Capacitación, detalla las políticas y procedimientos de las actividades que se deben seguir en el proceso de formación de los empleados de la organización.
- Manual de Puestos, agrupa información sobre todas las clases, naturaleza, objetivos, funciones y requisitos de cada uno de las funciones de cada colaborador de la organización.
- Manual de Higiene y Seguridad, describe las acciones que permiten localizar y evaluar los riesgos, y establecer las medidas para prevenir los accidentes de trabajo.

5.6.3 Integración

Su función es agrupar todos los elementos humanos, materiales técnicos y financieros, considerados como necesarios para el adecuado funcionamiento. Debe tomar aspectos como: dar a conocer al trabajador la filosofía desde el momento que ingresa, la importancia que tiene su actividad para la organización, proveerle de los elementos administrativos necesarios para el mejor rendimiento y eficiencia en sus actividades.

- **Gestión de talento humano;** es la principal variante para funcionalidad de la organización, tarea que consiste en medir la relación de causa y efecto de

diversas acciones y políticas con respecto a las personas. La tarea del talento humano implica varias etapas que para efecto del proyecto se describen a continuación las siguientes:

- **Admisión de personas:** fases utilizadas para incluir nuevo talento humano en la empresa. Incluyen reclutamiento y selección. La elección del personal implica varios pasos que se presentan a continuación:

Tabla 3
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Fases para Contratación de Personal
Año: 2014

Decisión de contratar.	Paso 8.
Descripción realista del puesto	Paso 7.
Entrevista con jefe inmediato	Paso 6.
Examen médico	Paso 5.
Verificación de datos y referencias	Paso 4.
Entrevista de reelección	Paso 3.
Pruebas de idoneidad	Paso 2.
Recepción preliminar de solicitudes	Paso 1.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Se pretende lograr con estos pasos adquirir el sobresaliente talento humano de la región, con énfasis actividades reales de trabajo desempeñar y optar por un estandarizado proceso objetivo con el fin de cubrir los requerimientos óptimos esperados del puesto.

Desarrollo de personas: es la estrategia empleada para capacitar e incrementar el progreso del colaborador, tales como; programas de cambio y crecimiento de

profesional y programas de comunicación e integración. Y para ello debe de efectuarse desde el momento de la contratación, al brindar inducción general del giro de la organización hasta lograr una orientación específica y precisa del puesto de trabajo, seguido a una retroalimentación continua y programada para asegurar la ejecución de cada tarea asignada. En esta fase es necesario considerar un formato guía del documento de unidades de aprendizaje para ser un herramienta normalizado el cual permita llevar un control de cada uno de los temas impartidos, como se describe a continuación;

Tabla 4
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Documento de Unidad de Aprendizaje
Año: 2014

Documento de unidades de aprendizaje	
Curso	
Duración estimada	
Objetivos específicos	Nombre de los Participantes
Contenido temático	
Instructor propuesto (Interno o externo)	

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Este instrumento aporta un registro de las actividades de capacitación, y es un elemento para evaluación de enseñanza percibida por el participante, así mismo las directrices irán enfocadas con el objetivo que se pretende alcanzar de desarrollo humano inherente al puesto.

5.6.4 Dirección

Es acción de influir en las personas para que cumplan las metas organizacionales y de grupo. Un administrador eficaz guiará al grupo a la satisfacción de sus necesidades, anhelos y deseos. Por lo que dirigir incluye motivación, comunicación, estilos y enfoques de liderazgo.

- **Motivación:** consiste en influir en la conducta de las personas para mejorar el desempeño individual y colectivo. Existen varias teorías que aportan al administrador a lograr intervenir en las necesidades particulares más sentidas del equipo de trabajo; como la teoría de las jerarquías de las necesidades de Abraham Maslow describe en la hipótesis de que cada humano se esfuerza para satisfacer necesidades escalonadas y la teoría de expectativas de Víctor Vroom que detalla que el esfuerzo para obtener un alto desempeño incrementa el valor de logro de tal manera haya valido la pena. Pero para emprender en este proyecto lo ideal es poner en práctica esta última

Debido que, es una de las más completas y ampliamente aceptadas, esto derivado que el vínculo entre el esfuerzo, desempeño, recompensa y finalmente completa con los objetivos individuales, que al probabilidad del individuo de ejercer una cantidad dada de esfuerzo de trabajo, obtendrá el beneficio de reconocimiento.

Así mismo, esta teoría se alinea a la estrategia de reconocimiento por logros de metas alcanzadas en la comercialización. La aplicación será responsabilidad de cada encargado de área, esto para crear un clima organizacional adecuado y excelente política de comunicación para lograr la satisfacción en el trabajo en la totalidad del personal.

- **Liderazgo:** es el arte de dirigir el influir sobre las demás personas para que con buena disposición y entusiasmo logren las metas del grupo e implica los componentes la habilidad de inspirar a los seguidores a aplicar todas sus

capacidades; el estilo del líder y el desarrollo de un clima organizacional que conduzca. Existen varios estilos de liderazgo, sin embargo, aplican tres formas básicas para identificar un líder como;

- **Líder autocrático**; que ordena y espera cumplimiento, es incuestionable y positivo, dirige por la habilidad de retener u otorgar recompensas y castigos.
- **Líder democrático**; o participativo consulta con los subordinados y alienta su participación.
- **Líder de rienda suelta**; usa el poder muy poco, da un alto grado de independencia en las operaciones a los subordinados.

La aplicación del estilo de liderazgo en la organización dependerá de las características personales del empleado, sin embargo, por los objetivos que se pretende lograr es necesario aprovechar e implementar la teoría de comportamiento de parrilla gerencial, que prioriza dos áreas de interés; personal y producción.

5.6.5 Control

En el Comité se debe de presentar el cumplimiento de los planes de cada una de las unidades que integra la organización, por lo que será necesario implementar mediciones para corregir periódicamente el desempeño individual y organizacional este último incluye los presupuestos, registros de inspección, y de horas de trabajo perdidos, como también identificación de necesidades laborales para mejorar el desempeño con la finalidad de cumplir lo planificado. Existen varias estrategias de control, pero los básicos son los siguientes;

- **Establecimiento de estándares**: dado que los planes varían en detalles y complejidad y que, por lo común, los administradores no pueden vigilar todo, se establecen estándares especiales es decir, criterios de desempeño para inspeccionar la ejecución de cada plan.

- **Medición de desempeño:** describe la ponderación cuantificable de cada acción, que en ocasiones predice posibles desviaciones de los estándares.
- **Corrección de desviaciones:** son las medidas disciplinarias en la asignación de los deberes individuales o del grupo.

CONCLUSIONES

Con base a los resultados de la investigación de campo, la observación y análisis realizado en el período del 1 al 30 de junio del año 2014, en sus aspectos: socioeconómicos, comercialización y organización de producción de maíz y el proyecto de papa congelada, se determina que el Municipio carece de políticas, planes de crecimiento y desarrollo económico, por lo que las condiciones de vida de los pobladores se ve afectada en el ámbito de seguridad alimentaria, salud, educación, progreso personal y comunitario, así mismo, las vías de acceso del área rural son de terracería y son vulnerables a los cambios climáticos, los productores de maíz no cuentan con acceso a financiamiento, asistencia técnica y especializada que permita efectuar una organización formal para realizar una comercialización eficiente.

1. Se determinó que la pobreza aumento en el 2014 con respecto al año 2002 de 77.4% a 96.6%, lo que ha ocasionado que las condiciones de vida de la población del Municipio principalmente en el área rural, sea limitada y generé desigualdad y la vulnerabilidad de sus habitantes, privación de bienestar, así como la inaccesibilidad y falta de oportunidades de empleo.
2. Se observó que aproximadamente 92% de las vías de acceso a los centros poblados principalmente del área rural se encuentran en mal estado, por la falta de construcción de carreteras y ausencia de mantenimiento a las actuales; esto provoca que el paso vehicular se vuelva dificultoso y afecte a la actividad económica, por el alto costo que representa trasladar los productos a los mercados locales donde se distribuyen.
3. El productor de maíz no tiene acceso al financiamiento, lo que provoca poca inversión e interés en la producción de esta actividad, al no contar con los recursos necesarios que les permita acceder a los insumos y materiales para incrementar la producción y generar mejores ingresos para las familias que lo realizan.

4. La asistencia técnica en la actividad agrícola principalmente en el cultivo de maíz es limitada con respecto; a la conservación de suelos el cual lo hace vulnerable a los cambios climáticos, así mismo, no existe la asesoría para incrementar el rendimiento y volumen de la producción, lo que impide mejorar el proceso productivo en cuanto la calidad y diversificación del cultivo.
5. La organización y comercialización en el Municipio no se realiza de forma eficiente, los productores del cultivo de maíz tienen dificultad; en la forma de organizarse para realizar las actividades de producción, y la venta del producto se ha efectuado de forma empírica y dependen únicamente de los intermediarios.
6. Como parte de la investigación se pudo determinar que el Municipio cuenta con las condiciones óptimas en la producción de papa, por su altura, clima y la demanda de estos productos son factores positivos, para implementar una nueva propuesta de variedad de papa en presentación de gajos.
7. Una característica principal de cada productor en el Municipio es la ausencia de organización formal para administrar de manera adecuada el proceso de producción, lo que repercute en forma negativa al no obtener los resultados esperados.
8. En el estudio de mercado realizado se confirmó que existe un segmento de personas interesados en el consumo de la oferta de papa congelada y en los análisis se determinó que se tiene la ventaja que el precio de la presentación es 16.25% menor al de la competencia.
9. Para la ejecución del proyecto de producción de papa congelada del Municipio, se determinó la importancia de la combinación de elementos de un proceso mercadológico, ya que determinan la apreciación del producto ante el consumidor en cuanto imagen, valor, y promoción, para un eficiente cumplimiento de las estrategias de comercialización.

10. Que la inversión en el proyecto es favorable, debido a que la rentabilidad y ganancia son considerablemente altas para los asociados, así mismo, generará oportunidades de empleo que contribuya al desarrollo del Municipio.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones anteriores, se plantean las recomendaciones siguientes con el objetivo de brindar una solución a la problemática encontradas en el Municipio:

1. Que los presidentes de COCODES con el apoyo de la Municipalidad gestionen proyectos de inversión social, ante el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-, que incluyan capacitaciones de uso, modificación y mantenimiento del suelo para producir, especialmente en el área rural para poder contrarrestar la situación deplorable de los pobladores del Municipio y que puedan beneficiarse de condiciones de desarrollo y crecimiento económico.
2. Que las autoridades locales y municipales, gestione ante el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda –MICIVI- el mejoramiento y construcción de los caminos que conducen a las comunidades, lo que ayudará a facilitar la comercialización de los productos y de esta forma se mejore el desarrollo económico de la población.
3. Que los productores de maíz se organicen y soliciten a través de los presidentes de COCODES con apoyo del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-, ante el Ministerio de Economía y entidades bancarias, programas de financiamiento para incrementar la producción, calidad, diversificación de producto, y tecnificar la mano de obra de la agricultura familiar.
4. Que los productores agrícolas se organicen y soliciten asistencia en programas en la formación técnica al MAGA para alcanzar consolidación productiva y desarrollo comunitario principalmente en el cultivo de maíz que es el vital suplemento alimenticio de las familias más vulnerables del Municipio que representan el 97% de la población.

5. Que los pobladores del Municipio con apoyo de los Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODES- soliciten apoyo a las autoridades municipales, Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación –MAGA- para fomentar la organización productiva de las comunidades con el objetivo de agilizar programas técnicos en organización y comercialización que permita el desarrollo económico de los pobladores.
6. Que los productores de papa, con apoyo de los Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODES- gestionen programas de inversión para proyectos pro-desarrollo ante el MAGA, y así provechar el potencial productivo de la papa y brindar un valor agregado en la transformación en gajos, esto permitirá crear una fuente adicional de ingresos económicos a corto, mediano y a largo plazo.
7. Que los productores con el apoyo de los presidentes de COCODES y la Municipalidad, soliciten al Ministerio de Economía e Instituto Técnico de Capacitación y productividad –INTECAP- asistencia técnica en la organización formal que les permita el desarrollo administrativo eficiente.
8. Que las personas interesadas, al ejecutar el proyecto de producción de papa congelada, lo desarrollen ya que existe ventajas competitivas en precio y demanda insatisfecha en los municipios de San Bartolo Aguas Calientes, Momostenango y San Francisco El Alto.
9. Que los productores del Municipio que deseen invertir en el proyecto de papa congelada, implementen la comercialización propuesta en el capítulo cuatro donde se especifica las estrategias de mezcla de mercadeo con características esenciales de producto, precio, plaza y promoción, que proporciona una guía que les permite satisfacer las necesidades del consumidor.
10. Que los productores del Municipio que estén interesadas en la propuesta de inversión del proyecto de papa congelada, desarrollen el proyecto con los

lineamientos expuestos en los estudios; de mercado, técnico, financiero y administrativo legal, que servirán como guía para obtener beneficios económicos que se obtendrán a través de la inversión, el cual permitirá mejorar las condiciones de vida de sus asociados.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Catalán, J.A. 2013. Método para la investigación del Diagnóstico Socioeconómico: Pautas para el desarrollo, en países que han sido mal administrados. 3ª. ed. Guatemala. Ediciones Renacer. 126 p.
- Baca Urbina, G. 2010. Evaluación de proyectos. 6ª. ed. México, McGraw Hill. 318 p.
- Banco Interamericano de Desarrollo BID-ILPES. 1996. Guía para la presentación de proyectos. 14ª. ed. Buenos Aires, Argentina, Siglo XXI Editores. 121 p.
- Cavendish Farms. Productos 2014. (en línea). Estados Unidos. Consultado el 8 de octubre 2014. Disponible en: <http://cavendishfarms.com/foodservice-ca-products-5621004019>
- Congreso de la República de Guatemala. Código Municipal Decreto número 12-2002. 69 p.
- _____.Ley de Alfabetización y sus Reformas. Decreto 43-86 decreto 54-99. Guatemala. 16 p.
- _____. Ley de Consejos de Desarrollo de Guatemala Decreto Número 11-2002. 14 p.
- Curley, M.A.y Urizar, M.T. 1978. Recursos Naturales Renovables. 1ª. ed. Guatemala. Impresos Industriales. 80 p.
- Estudios Agroalimentarios. 2003. Coordinación general; Oficina de la CEPAL-ONU Buenos Aires Argentina. (en línea). Consultado 8/08/14. Disponible en: http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/argentina/Documentos%20de%20la%20Oficina/Papa_prefrita-congelada.pdf
- FUNCEDE (Fundación Centroamericana de Desarrollo) 1997. Diagnóstico del Municipio de San Bartolo Aguas Calientes. Guatemala, 4 p.
- García, Víctor Manuel. 1998. Manual Agrícola Superb. Guatemala, editado por Productos Superb. 136 p.

- Guerra, G. 1998. Manual de administración de Empresas Agropecuarias. Segunda revisión y actualización. San José, Costa Rica, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 580 p.
- IGN (Instituto Geográfico Nacional). 1983. Diccionario Geográfico de Guatemala. Tomo IV. Guatemala, 77 p.
- INE (Instituto Nacional de Estadística), GT. 2006. Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2006 (ENCOVI). Informe por departamento. Guatemala. 22 p.
- _____. 2002. XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación. GT. 261, 262 p.
- _____. 2011. Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2011 (ENCOVI). Guatemala. 30 p.
- _____. 2012. Encuesta Nacional de Empleos e Ingresos 2012 (ENEI). Guatemala. 50 p.
- _____. 2011. Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos (ENEI). Guatemala. 25 p.
- _____. Estimaciones de la población total por departamento período 2008-2020. (en línea). Consultado el 29 de junio de 2013. Disponible en: <http://www.ine.gob.gt/np/poblacion>.
- _____. 2010. Hoja de Balance de Alimentos (HBA). Guatemala. 24 p.
- _____. 2013. Mapa de pobreza rural en Guatemala 2011: resumen ejecutivo. Guatemala. 23 p.
- _____. 1980. III Censo Nacional Agropecuario 1979. Guatemala. 1488 p.
- _____. 2004. IV Censo Nacional Agropecuario 2003. Tomo I. Guatemala. 2004. 150 p.
- _____. 1994. IV Censo Nacional de Población y V de Habitación. Guatemala. 1,501 p.
- _____. 2002. X Censo Nacional de Población y VI De Habitación. Guatemala. 275 p.

- INSIVUMEH (Instituto Nacional de Vulcanología, Meteorología y Ambiente). 2013. Zonas Climáticas de Guatemala. Consultado el 17 de septiembre 2014. Disponible en: <http://www.insivumeh.gob.gt/meteorologia/zonas%20climaticas.htm>.
- Jiménez de Chang, D. 2001. Normas para la elaboración de bibliografías en trabajos de investigación. 2da. Ed. Guatemala. 17 p.
- Kotler, P. y Armstrong, G. 2008. Fundamentos de Marketing. 8ª ed. México, editorial Pearson Educación. 52 p.
- MAGA (Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación). GT. 1977. Clasificación agrológica para fines de conservación de suelos y departamento de conservación de suelos. 228 p.
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social. 2013. Acuerdo Gubernativo Número 537-2013. Salarios mínimos para actividades agrícolas, no agrícolas y de la actividad exportadora y de maquila. Guatemala. s.p.
- OIM (Organización Internacional para las Migraciones). Cuaderno 28, Encuesta sobre Impacto de Remesas familiares en los Hogares Guatemaltecos. (2010). Guatemala. s.p.
- Perdomo Salguero, M. L. 2005. Costos de Producción: Costos 1. Contabilidad V. 9na. ed. Guatemala, Ediciones Contables y Administrativas (ECA). 131 p.
- Piloña Ortiz., G.A. 2008. Guía Práctica sobre Métodos y Técnicas de Investigación Documental y de Campo. GP editores. Guatemala. 304 p.
- SEGEPLAN (Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia). 2010. Plan de Desarrollo Municipal -PDM-. Guatemala, 106 p.
- SESAN (Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional). 2009. Tercer Censo Nacional de Talla en Escolares del Primer Grado de Educación Primaria del Sector Oficial de la República de Guatemala. Guatemala 4 al 8 de agosto de 2008. Informe Final. Guatemala. 97 p.
- Simmon Charles, D. 1975. Clasificación de reconocimiento de los suelos de la República de Guatemala. 1ª. ed. Guatemala, Editorial Ministerio de Educación

José de Pineda Ibarra. 995 p.

- UCH (Universidad de Champagnat). Portal de estudiantes de recursos humanos. Agosto 2002: Teoría de la organización. (en línea). Consultado el 12 de julio de 2014. Disponible: en <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/la-estructura-organizacional.htm#mas-autor>.

ANEXOS

Anexo 1
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Consumo Per Cápita

Licda. Stephanie Salguero Esquivel
Av. Bolívar 21-73 zona 1
Guatemala, Guatemala
Tel: 22328017/ 41284166

Guatemala 12 de Diciembre de 2014

Licenciados
Facultad de Ciencias Económicas
Ejercicio Profesional Supervisado –EPS–
Universidad de San Carlos de Guatemala

Por este medio se hace constar que de acuerdo a la observación de documentos de Dirección de Planeamiento, El agro en cifras 2013, Cultivo de papa –ICTA–, documentos de Ministerio de Agronomía y Ganadería con título el cultivo de papa en Guatemala, Instituto Nacional de Estadística Guatemalteca, Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá.-INCAP, presentados por los practicantes de –EPS– asignados a Municipio de San Bartolo, Agua Caliente, departamento de Totonicapán, y según la división de población total entre la población total por año, el consumo per cápita por persona del siguiente producto es:

PAPA CONGELADA 3 LIBRAS

El dato anterior es un estimado general que puede presentar variaciones dependiendo de la dieta y necesidades de cada persona.

Por lo anterior firmo y sello la presente, para el uso que a los interesados convengan.



Licda. Stephanie Salguero E.
Nutricionista
Colegiada No. 3,674

Licda. Stephanie Waleska Salguero Esquivel

Anexo 2
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Producción de Papa
Entrevista con Alcaldes Auxiliares y COCODE

No.	Aldea	Cantidad de quintales anuales
1	Buena Vista	6,000
2	Pitzal	45
3	Tzanjon	25
4	Pachuchup	5
5	Xeabaj	40
6	Col. 2 de septiembre	15
Total		6,130

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Anexo 3
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Manual de Organización

MANUAL DE ORGANIZACIÓN
COMITÉ “PAPAS SANBAR”
MUNICIPIO DE SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES, TOTONICAPÁN

ÍNDICE

No.		Página
	INTRODUCCIÓN	I
1	JUSTIFICACIÓN	1
2	MISIÓN	1
3	VISIÓN	1
4	OBJETIVOS	1
4.1	OBJETIVO GENERAL	2
4.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
5	VALORES	2
6	CAMPO DE APLICACIÓN	3
7	NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL	3
8	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	3

INTRODUCCIÓN

Derivado de la necesidad de contar con la información sobre las funciones y cargos para que el personal conozca con claridad cada una de sus atribuciones y responsabilidades que han sido asignados, se realiza la propuesta del Manual de Organización que será una herramienta administrativa clave para el efectivo desarrollo de las actividades.

Este documento de control administrativo, que es realizado con el propósito de regular la estructura organizacional del comité "Productores de papas Sanbar", permite la optimización de los recursos, la coordinación de acciones y el logro de los objetivos establecidos. Se consideraron las atribuciones de cada colaborador para luego describirlas.

La importancia radica en que delimita autoridades y responsabilidades y orienta a la elección del personal adecuado para desempeñar las funciones de acuerdo a un perfil de puestos o cargos específicos y previamente diseñados con base a las necesidades de las actividades a desempeñar.

1. JUSTIFICACIÓN

El presente manual orienta al personal en la determinación, clasificación y valoración de los puestos o cargo que conforman el Comité “Productores de papas Sanbar”. Así mismo proporciona información sobre la estructura de la organización y resume el campo de acción, funciones, atribuciones y responsabilidades de cada unidad y puesto de trabajo.

Establece la ubicación en la estructura orgánica del Comité de cada una de las unidades organizacionales que la conforman y visualiza de manera clara los diferentes niveles jerárquicos. Como también describe las funciones específicas de cada unidad organizacional de tal manera que se facilite el cumplimiento y seguimiento de los principios básicos de la administración.

2. MISIÓN

“Ser una organización dedicada a la producción de papa congelada con precios competitivos, comprometiéndonos en brindar calidad nutricional con un equipo de trabajo eficiente y motivado capaz de satisfacer a nuestros clientes y proveedores al contribuir en el desarrollo de la familia y la comunidad y con responsabilidad social y ambiental”

3. VISIÓN

“Ser una organización líder a nivel regional para el año 2,019 en la producción, y distribución de papa congelada, reconocida por un comportamiento eficiente y competitivo en el manejo de la calidad y óptima productividad, en beneficio de sus colaboradores, clientes y proveedores”

4. OBJETIVOS

A continuación se presentan el objetivo general y objetivos específicos del Manual de Organización del Comité “Productores de papas Sanbar”.

4.1 OBJETIVO GENERAL

Promover el ordenamiento y mejoramiento interno, identificar las tareas inherentes a cada puesto y las exigencias o requisitos mínimos que debe tener el talento humano para establecer las necesidades que se requieren para contratar personal calificado en cada plaza vacante, capaz de asumir responsabilidades idóneas, de tal forma que permita una efectiva asistencia de servicios a los asociados y futuros asociados.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Entre los objetivos específicos se encuentran:

- Proporcionar información de funciones de cada puesto o cargos, para evitar duplicidad de funciones.
- Dar a conocer gráficamente la estructura e integración de cada unidad y puestos o cargos para optimizar recursos y evitar el incumplimiento de tareas asignadas.
- Brindar al personal el conocimiento de niveles jerárquicos y grado de autoridad y responsabilidad que existe en el Comité.
- Facilitar la delegación de autoridad y asignación de responsabilidades.
- Fortalecer las operaciones.

5 VALORES

Los valores para cumplir con los objetivos planteados en la producción y comercialización de papa congelada se describen a continuación:

- Puntualidad.
- Responsabilidad.
- Disciplina.
- Trabajo en equipo.
- Integridad.
- Ética.
- Responsabilidad social.
- Lealtad.

6 CAMPO DE APLICACIÓN

Este manual será aplicado para todo el personal del Comité "Papas Sanbar" y debe ser de cumplimiento general.

Con su implementación se logrará que el personal realice sus funciones de manera eficiente y se logren los objetivos establecidos por la organización.

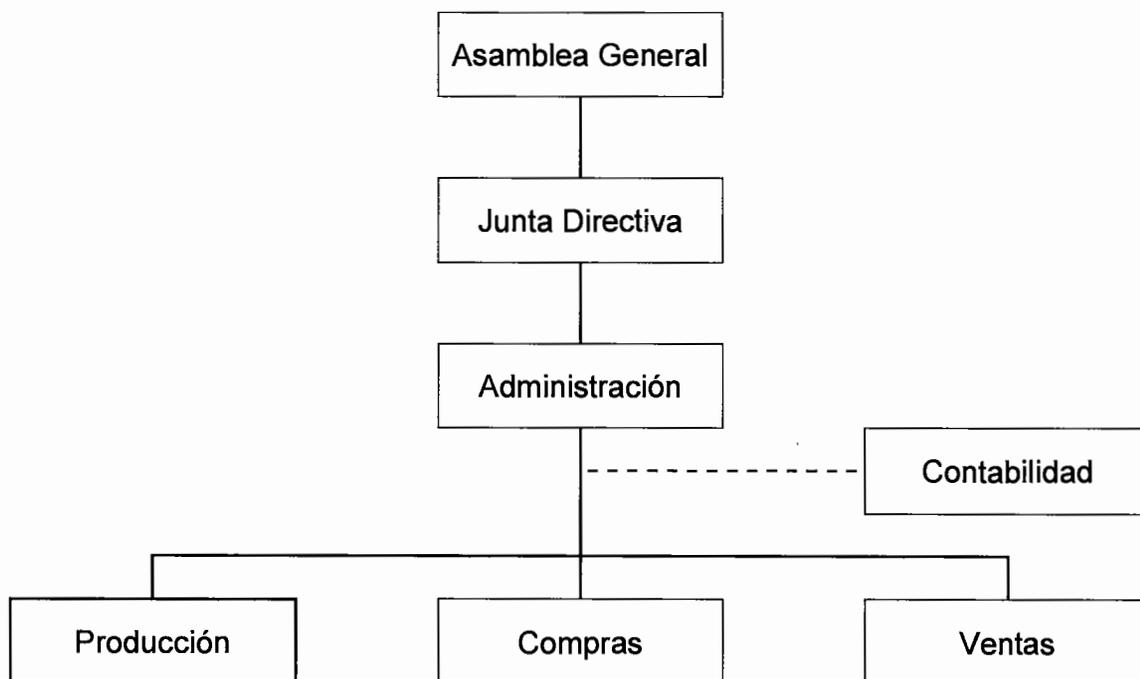
7 NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- Todos los miembros del Comité y empleados, están obligados a aplicar y respetar la secuencia lógica que contempla este documento.
- El manual debe estar a la vista de todo el personal que labora en la organización, así mismo cada uno debe conocer los procedimientos que conlleva su puesto de trabajo.
- El presente documento debe ser revisado periódicamente y en la medida en que sea necesario, se realizarán cambios con autorización de Junta Directiva.

8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El presente Manual de Organización refleja la estructura administrativa propuesta, para que cumplan con las necesidades y expectativas en la consecución de los objetivos trazados.

Gráfica 1
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Organigrama General del Comité “Productores de Papas Sanbar”
Año: 2014



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2014.

Después del análisis realizado de los puestos o cargos y de las actividades que existen dentro de la estructura organizacional del Comité. Se propone que cuenten con los siguientes para el logro de sus objetivos trazados.

Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Presidente
Ubicación Administrativa: Junta Directiva
Jefe inmediato: Ninguno
Subalternos: Administrador

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de carácter administrativo, cuyo objetivo es liderar todas las actividades relacionadas al Comité, es el encargado de presentar todos los lineamientos emitidos por la Junta directiva ante la Asamblea General.

Atribuciones

- Presidir las reuniones ordinarias y extraordinarias realizadas por la Junta Directiva.
- Velar por el cumplimiento de lineamientos y objetivos de la organización.
- Supervisar el seguimiento de las decisiones tomadas en Junta Directiva

Relaciones de trabajo

- Tendrá estrecha relación con miembros de la Junta Directiva, Asamblea General, Así mismo, mantendrá la comunicación constante con el Administrador.

Autoridad

- Posee potestad para delegar al administrador con respecto a lineamientos y políticas establecidas por la Junta Directiva.

Autoridad

- Tiene potestad en sus sub-alternos, con respecto atribuciones asignadas por la Asamblea General.

Responsabilidades

- Es responsable de velar por los intereses del Comité, en las acciones como representante del mismo.
- De dar seguimiento y cumplimiento de todos los estatutos establecidos para la organización.
- Mantener estrecha relación con el administrador y encargados de áreas.

ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**Educación**

- Diversificado completo.

Experiencia

- En área administrativa o haber desempeñado como líder de una organización comunitaria local.
- Coordinación de grupos de trabajo.
- Negociación en resolución de conflictos.

Habilidades

- Capacidad de trabajar en equipos
- Habilidad numérica y analítica
- Conocimientos básicos de computación, Office 2003, 2007.

Salario: Q.150.00 por reunión.

Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Administrador (a)
Ubicación Administrativa: Administración
Jefe inmediato: Presidente de Junta Directiva
Subalternos: Personal de producción, Compras y Ventas.

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de administrativo, por lo que a su cargo estará velar por el buen funcionamiento del Comité a través de la planeación, organización, control y retroalimentación de todas las actividades del proceso productivo, así también de tomar decisiones sobre las actividades de las unidades de producción, compras y ventas.

Atribuciones

- Ejecutar los planes de trabajo que son realizados por la Administración.
- Planificar, organizar, ejecutar y controlar las actividades de cada unidad administrativa.
- Velar porque los objetivos planteados sean alcanzados en su totalidad.
- Rendir informes quincenales a la de Administración.

Relaciones de trabajo

- Por la naturaleza del puesto tendrá relación con la Administración, y con la unidad de producción, compras y ventas.

Autoridad

- En el jefe de la unidad de producción, encargado de compras y ventas.
- Delegar funciones y atribuciones a las unidades de la organización.

Responsabilidades

- Que los objetivos del Comité sean alcanzados en su totalidad.
- Trabajar por el buen funcionamiento del Comité y presentar resultados satisfactorias en su gestión a cargo de la organización.
- Velar por el crecimiento y desarrollo del Comité y por ende de sus asociados.
- Uso y manejo adecuado de equipo de oficina, herramientas y vehículo.

ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**Educación**

- Poseer título de educación media con especialidad de administración de empresas.

Experiencia

- Área administrativa
- Ventas
- Producción
- Comercialización
- Experiencia en manejo de personal y poseer buenas relaciones humanas.

Habilidades

- Conocimientos básicos de computación, Office 2003, 2007.
- Numéricas
- Proactivo y dinámico.

Salario: Q 3,000.00 más bonificación incentivo y prestaciones de ley.

Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Encargado (a) de Producción.

Ubicación Administrativa: Unidad de Producción.

Jefe inmediato: Administrador

Subalternos: Personal Operativo.

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de carácter administrativo y operativo, cuyo objetivo es llevar el control estricto del proceso de producción de papa congelada, en lo que se refiere a insumos necesarios y volumen de producción.

Atribuciones

- Llevar el control de los insumos necesarios para la producción.
- Velar por que los empleados de la unidad optimicen los recursos existentes.
- Tener un control sobre la producción diaria y anual.
- Mantener informado al Administrador sobre los resultados de los planes del volumen de producción.
- Y otras atribuciones inherentes al puesto.

Relaciones de trabajo

- Mantendrá relación con todos los miembros del Comité y en especial con el Administrador, a quién brindará informes sobre los resultados y estadísticas de la producción, también tendrá comunicación con los operarios a su cargo, unidad de ventas y compras.

Autoridad

- Sobr  empleados operativos que conforman la unidad de producci3n.
- En toma de decisi3n en la planificaci3n de producci3n.

Responsabilidades

- Rendir informes respecto a los volúmenes de producci3n al administrador.
- Obtener un producto de calidad que cumpla con las expectativas de los intermediarios y los consumidores finales.
- Optimizar la producci3n, al minimizar las mermas, así mismo, ejecutar la producci3n requerida a justo a tiempo.
- Velar por el buen desempeño de las actividades realizadas por el personal de la unidad de producci3n.
- Control del uso y manejo adecuado de herramientas y maquinaria.

ESPECIFICACI3N DEL PUESTO**Educaci3n**

- Básico completo.

Experiencia

- Manejo de personal.
- Experiencia en producci3n.

Habilidades

- Conocimientos básicos de computaci3n, Office 2003, 2007.
- Optimizar los recursos.
- Buenas relaciones humanas.
- Tener facilidad de comunicaci3n.
- Productivo y dinámico.

Salario: Q. 2,500.00 más bonificaci3n incentivo y prestaciones de ley.

**Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité “Productores de Papas Sanbar”
Producción: de Papa Congelada**

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Encargado de Compras

Ubicación Administrativa: Compras

Jefe inmediato: Administrador

Subalternos: Ninguno

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de carácter administrativo y operativo, cuyo objetivo es tener a cargo la unidad de compras; con abastecimiento adecuado y oportuno de productos y servicios con el mejor precio, calidad, y condiciones de compra.

Así mismo apoyará al área de ventas.

Atribuciones

- Cotizar servicios o productos solicitados.
- Establecer condiciones de plazo de entrega y pago.
- Atención de clientes internos, proveedores y resolución de situaciones que se presenten.
- Elaborar órdenes de compra
- Entregar reportes de gestión de compras.
- Atención de clientes externos en sala de ventas.
- Y otras atribuciones inherentes al puesto.

Relaciones de trabajo

- Mantendrá relación con todos los miembros del Comité, con el administrador, encargado de producción. Así mismo, con la unidad de ventas.

Autoridad

- Tomar decisiones en cuanto a determinar a los proveedores que tendrán prioridad en la adquisición del producto cuando los volúmenes de producción sean bajos y exista escases.

Responsabilidades

- Cotizar y emitir órdenes de compras de acuerdo a los requerimientos de administración y producción.
- Efectuar la compra de acuerdo a previa autorización y visto bueno de administración y producción.
- Realizar informe detallado de compras.
- Archivo de base de datos de proveedores
- Atención de clientes de sala de ventas-
- Elaborar reportes de ventas.
- Uso y manejo adecuado de equipo y herramientas de oficina.

ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**Educación**

- Tercero básico comprobado.

Experiencia

- Experiencia en compras y ventas.

Habilidades

- Conocimientos básicos de computación
- Buenas relaciones humanas.
- Tener facilidad de comunicación.
- Productivo y dinámico.

Salario: Q. 2,281.00 más bonificación incentivo y prestaciones de ley.

Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité “Productores de Papas Sanbar”
Producción: de Papa Congelada

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Vendedor
Ubicación Administrativa: Ventas
Jefe inmediato: Administrador
Subalternos: Ninguno

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de carácter administrativo y operativo, cuyo objetivo es la realización de las operaciones de ventas; al brindar un servicio personalizado con comunicación continúa para ofrecer entera satisfacción a los clientes de la organización.

Atribuciones

- Llevar acabo la acción y la negociación de ventas.
- Recabar datos de campo sobre mercados y la búsqueda de nuevos clientes
- Búsqueda de información sobre competencia.
- Orientación de servicio al cliente interno y externo.

Relaciones de trabajo

- Mantendrá relación con el; administrador, con respecto entrega de reportes de ventas y clientes; productor, en requerimientos de producto terminado.

Autoridad

- Tomar decisiones en cuanto a determinar de los clientes actuales y futuros potenciales.
- Adquisición de medidas de solución de conflicto con los clientes, de acuerdo a políticas de ventas.

Responsabilidades

- Planificación y organización de rutas de ventas.
- Realizar informe detallado de ventas diarias, mensuales y anuales.
- Archivo de base de datos de clientes actuales y potenciales.
- De cumplimiento de metas.
- Por ser el primer frente de atención de los clientes, es responsable de brindar la atención personalizada de acuerdo a los valores de la organización.
- Uso y manejo adecuado de equipo, herramientas de oficina y vehículo.
- Manejo de valores.

ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**Educación**

- Tercero básico comprobado.

Experiencia

- Experiencia ventas.

Habilidades

- Conocimientos básicos de computación
- Buenas relaciones humanas.
- Tener facilidad de comunicación.
- Enfatice el valor diferencial.

Habilidades

- Aptitud de escucha.
- Empatía y confianza.
- Productivo y dinámico.
- Autonomía.

Salario: Q. 2,281.00 más bonificación incentivo y prestaciones de ley.

Manual De Organización
Descripción Técnica del Puesto
Comité “Productores de Papas Sanbar”
Producción: de Papa Congelada

Elaborado por: María Belén León Carranza

IDENTIFICACIÓN

Título del puesto: Operario
Ubicación Administrativa: Producción
Jefe inmediato: Encargado de producción
Subalternos: Ninguno

DESCRIPCIÓN

Es un puesto de carácter operativo, cuyo objetivo es la transformación de materia prima a producto terminado.

Atribuciones

- Llevar acabo la acción operaria con respecto al proceso productivo.

Relaciones de trabajo

- Mantendrá relación con el encargado de producción.

Autoridad

- En la decisión con respecto a la materia prima a utilizar que cumpla con los requerimientos de calidad.

Responsabilidades

- Cumplimiento de metas de producción.
- Uso y manejo adecuado de materia prima, herramientas y maquinaria.
- Manejo adecuado de materia prima según estándares de calidad.

ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**Educación**

- Primaria completa.

Experiencia

- En procesos productivos agrícolas.

Habilidades

- Buenas relaciones humanas.
- Empatía y confianza.
- Productivo y dinámico.

Salario: Q. 2,281.00 más bonificación incentivo y prestaciones de ley.

Anexo 4
Municipio de San Bartolo Aguas Calientes, Departamento de Totonicapán
Proyecto: Producción de Papa Congelada
Manual de Normas y Procedimientos

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
COMITÉ “PRODUCTORES DE PAPAS SANBAR”
MUNICIPIO DE SAN BARTOLO AGUAS CALIENTES, TOTONICAPÁN**

ÍNDICE

No.		Página
	INTRODUCCIÓN	i
1	JUSTIFICACIÓN	1
2	OBJETIVOS DEL MANUAL	1
3	CAMPO DE APLICACIÓN	1
4	SIMBOLOGÍA	1
4	SIMBOLOGÍA UTILIZADA EN LOS PROCEDIMIENTOS	2

INTRODUCCIÓN

El Manual Normas y Procedimientos es elaborado con el propósito de conocer de una manera clara y sencilla los pasos a seguir en el desarrollo de las actividades que integran los procesos del Comité "Papas Sanbar"

Es una herramienta escrita que sistematizará las funciones que deberán desarrollarse correctamente con el propósito de lograr la mayor eficiencia de cada una de ellas; así mismo en cada uno de los procedimientos presentados se describe, sus objetivos, normas que lo rigen y el flujograma del mismo.

Contiene información importante como lo es: justificación, objetivos, campo de aplicación y la simbología que será utilizada en los procedimientos propuestos para el proyecto.

La importancia de este documento reside en la descripción específica de los procedimientos que se deberán ejecutar en áreas de ventas y producción. Este instrumento es elaborado exclusivamente para el Comité.

Se sugiere la revisión de cada actividad de forma semestral, para evaluar la correcta ejecución de actividades escritas en cada procedimiento. Así mismo el área administrativa y producción realizar un estudio anual, para realizar las correcciones necesarias.

1. JUSTIFICACIÓN

Con la implementación de este manual, el Comité tendrá una herramienta administrativa, que proporcione los lineamientos necesarios para llevar a cabo de una manera ordenada todas las actividades que conforman el proceso de producción de papa congelada y ayudará al alcance de los objetivos establecidos.

Así mismo, le permitirá apoyar con una herramienta estandarizada de las normas y procedimientos, al personal contratado de acuerdo a las tareas designadas, para optimizar recursos de; tiempo, logística e insumos.

2. OBJETIVOS DEL MANUAL

- Contar con un documento escrito que defina en forma clara los procedimientos y las normas que rigen en cada una de las actividades que se desarrollaran en el Comité.
- Normar la participación de las personas que intervienen dentro de las actividades programadas.
- Establecer un criterio técnico, práctico y estandarizado que conduzca a las personas en su trabajo.
- Establecer los aspectos que el empleado debe tomar en consideración en el momento de realizar cada una de las actividades que conforman los procedimientos de la organización.

3. CAMPO DE APLICACIÓN

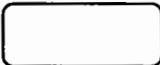
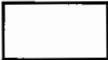
Norma la participación de las personas que intervienen dentro de las actividades programadas en el proceso de producción, compra de insumos y venta del producto.

4. SIMBOLOGÍA

Son los símbolos que actúan como un lenguaje en la interpretación de cada una de las actividades en el proceso de producción del Comité.

5. SIMBOLOGÍA UTILIZADA EN LOS PROCEDIMIENTOS

Se presenta los conceptos y procesos a ejecutar en el Comité, que permite visualizar en forma gráfica los pasos secuenciales.

Simbología utilizada	Descripción
	Inicio / final: indica el inicio o fin del procedimiento.
	Operación: representa la realización de una actividad u operación relativa a un procedimiento.
	Inspección o revisión: cuando se examina o comprueba algo del trabajo que se ejecuta.
	Transferencia: traslado de ubicación referente a un objeto, documento o persona.
	Conector de actividad: representa un enlace de una parte del diagrama con otra del mismo.
	Decisión: representa una decisión para tomarse en determinado proceso.
	Documento: representa la utilización de formas, folletos, libros u hojas, debe ir antes de la acción.
	Archivo temporal: indica que un procedimiento se ha detenido en un lugar por un corto tiempo.
	Archivo final: indica que se guarda un expediente en forma permanente.
	Acción combinada: son actividades ejecutadas por la misma persona y lugar.

Fuente: investigación de campo EPS, primer semestre 2014.

Manual de Normas y Procedimientos Comité "Productores de Papas Sanbar" Producción de Papa Congelada			
Nombre del procedimiento: Requerimiento del producto		Procedimiento: 1	Elaborado por: María Belén León Carranza
Número de pasos: 11		Hoja: 1/2	Fecha: Abril, 2016
Inicia: Encargado de producción		Termina: Vendedor	
<p>DESCRIPCIÓN: Este proceso describe los pasos a seguir por el área de ventas, para solicitar un pedido o producto finalizado de la unidad de producción.</p> <p>OBJETIVO: Describir de forma clara los pasos a seguir para requerir el producto.</p> <p>NORMA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El vendedor es el responsable de la recepción del producto. 2. Verificar la calidad y cantidad requerida. 3. Control interno del ingreso y egreso del producto, se elaborarán reportes periódicos para establecer el volumen de la producción. 			
Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Unidad de producción	de Encargado de producción	1	Recibe la orden de requerimiento de venta.
		2	Verifica cantidad a entregar.
		3	Traslada al vendedor.
Unidad de ventas	Vendedor	4	Recibe y revisa el requerimiento.
		4.1	Si, la calidad y cantidad requerida cumple, se recibe el producto..

Continúa página siguiente...

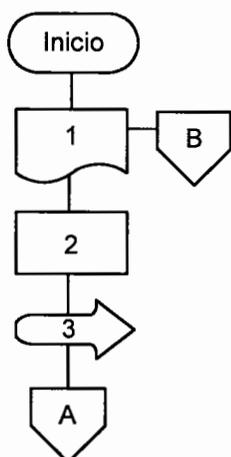
...Viene página anterior

Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Unidad de ventas	Vendedor	4.2	No, termina el procedimiento si el requerimiento no llena los requisitos establecidos
		5	Realiza la orden de ingreso a ventas.
		6	Organiza el producto por punto de comercialización
		7	Establece el producto por logística de ruta.
		8	Enumera y ordena las bolsas de 5 libras.
		9	Realiza la orden por cantidad y punto de ventas.
		10	Traslada el producto al vehículo.
		11	Se informa al administrador, salida de repartición de producto. Fin de proceso.

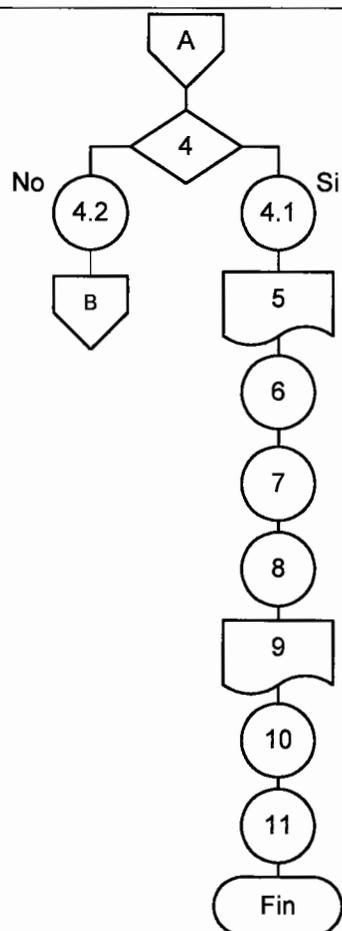
Manual de Normas y Procedimientos
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada

Nombre del procedimiento: Requerimiento del producto	Procedimiento: 1	Elaborado por: María Belén León Carranza
Número de pasos: 11	Hoja: 2/2	Fecha: Abril, 2,016.
Inicia: Encargado de producción	Termina: Vendedor	

Encargado de producción



Vendedor



**Manual de Normas y Procedimientos
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada**

Nombre del procedimiento: Información de precios.	Procedimiento: 2	Elaborado por: María Belén León Carranza	
Número de pasos: 9	Hoja: 1/2	Fecha: Abril, 2016	
Inicia: Ventas	Termina: Ventas		
<p>DESCRIPCIÓN: Se proporciona una guía procedimental, en el cual se describe el proceso que permite al área de ventas brindar información de precios a los clientes actuales y potenciales.</p> <p>OBJETIVO: Brindar información de precios, captar nuevos clientes y establecer venta de producto.</p> <p>NORMA: 1. Informar precios actualizados al cliente.</p>			
Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Unidad de ventas	Vendedor	1	Contactar a los clientes.
		2	Brinda información de precios al cliente.
Clientes	Cliente	3	Cliente revisa los precios y decide.
		3.1	Si acepta los precios, se continúa el proceso.
		3.2	No acepta los precios, se agradece al cliente y se deja información de contacto telefónico de la organización.
Unidad de ventas	Vendedor	4	Registra datos del cliente: contacto, lugar, y cantidad de producto requerido.

Continúa en página siguiente...

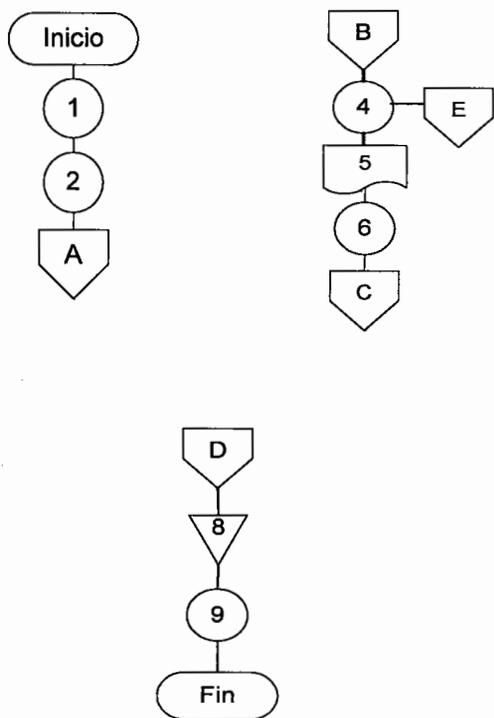
...Viene página anterior

Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Unidad de ventas	Vendedor	5	Se realiza orden de requerimiento de producto para clientes.
		6	Se entrega orden de requerimiento de producto al cliente.
Cliente	Cliente	7	Cliente revisa orden de requerimiento.
		7.1	Si, la información escrita en el requerimiento es correcta se continúa con el proceso.
		7.2	No, si la información no es correcta se repite el proceso.
Unidad de ventas	Vendedor	8	Se archiva orden de requerimiento de producto.
		9	Se informa al cliente tiempo de entrega del producto y finaliza el proceso.

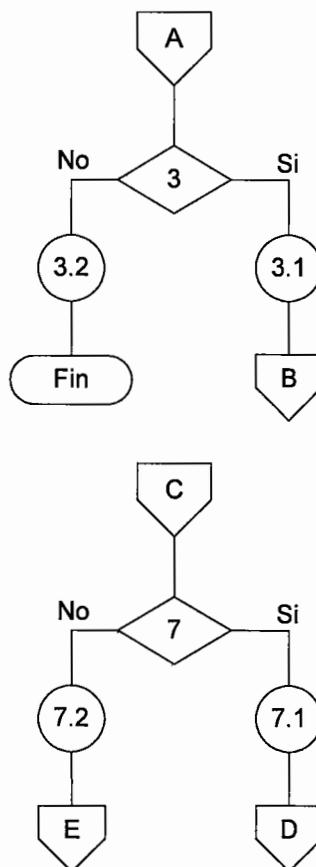
Manual de Normas y Procedimientos
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada

Nombre del procedimiento: Información de precios	Procedimiento: 2	Elaborado por: María Belén León Carranza
Número de pasos: 9	Hoja: 2/2	Fecha: Abril, 2016
Inicia: Vendedor	Termina: Vendedor	

Vendedor



Cliente



Manual de Normas y Procedimientos Comité "Productores de Papas Sanbar" Producción: de Papa Congelada			
Nombre del procedimiento: Entrega de producto al cliente		Procedimiento: 3	Elaborado por: María Belén León Carranza
Número de pasos: 6		Hoja: 1/2	Fecha: Abril, 2016
Inicia: Ventas		Termina: Ventas	
DESCRIPCIÓN: Para estandarizar la entrega del producto y proporcionar un buen servicio al cliente, se establece el procedimiento que permitirá alcanzar el objetivo.			
OBJETIVO: Crear lineamientos adecuados que ayuden a la venta de la producción, con base a las normas y procedimientos establecidos.			
NORMA:			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se extenderá factura al comprador del producto. 2. El pago debe efectuarse dentro de las fechas establecidas. 3. Cumplir con las fechas de entrega al cliente. 			
Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Unidad de ventas	Vendedor	1	Se entrega producto al cliente.
Cliente	Cliente	2	Cliente recibe, verifica calidad y cantidad de producto requerido.
		2.1	Si, cumple con el requerimiento de producto se continúa con el proceso.
		2.2	No, se continúa el proceso y el vendedor realiza negociación para resolver solicitud de cliente.
Unidad de ventas	Vendedor	3	Realiza el cobro
		4	Extiende factura y entrega factura.
	Cliente	5	Cliente recibe y revisa factura.
		5.1	Si, la información es correcta, se finaliza el proceso.

Continúa en la siguiente página...

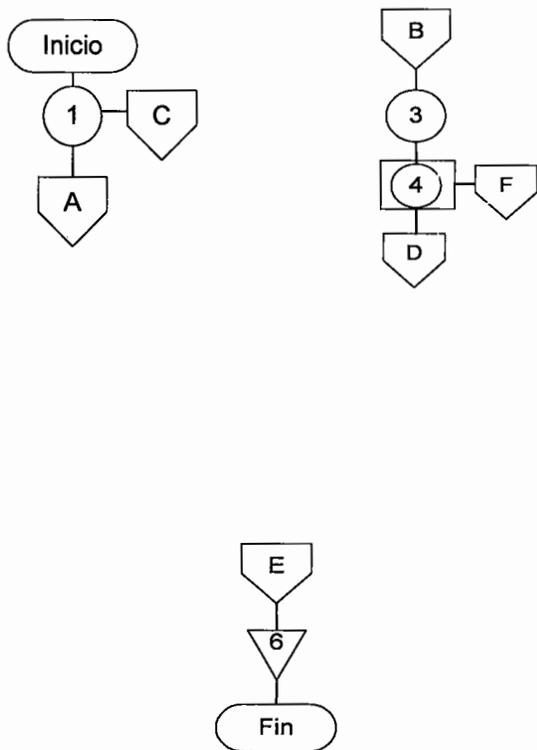
Viene página anterior

Responsable		Número de paso:	Actividad
Unidad Administrativa	Puesto		
Cliente	Cliente	5.2	No, si la información es incorrecta, vendedor atenderá a lo requerido del cliente.
Unidad de ventas	Vendedor	6	Se archiva factura. Y se finaliza el proceso.

**Manual de Normas y Procedimientos
Comité "Productores de Papas Sanbar"
Producción: de Papa Congelada**

Nombre del procedimiento: Entrega de producto al cliente	Procedimiento: 3	Elaborado por: María Belén León Carranza
Número de pasos: 6	Hoja: 2/2	Fecha: Abril, 2016.
Inicia: Ventas	Termina: Ventas	

Vendedor



Cliente

