

**MUNICIPIO DE HUITÉ
DEPARTAMENTO DE ZACAPA**

**“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE
MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE”**

WILLIAM ALFREDO BONILLA GARCÍA

TEMA GENERAL

“DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS Y
PROPUESTAS DE INVERSIÓN”

MUNICIPIO DE HUITÉ
DEPARTAMENTO DE ZACAPA

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (PRODUCCIÓN DE
MAÍZ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2017

2017

(c)

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

HUITÉ - VOLUMEN 4

2-78-15-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 QUESO DURO PICANTE”

MUNICIPIO DE HUITÉ
DEPARTAMENTO DE ZACAPA

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al
Comité Director del
Ejercicio Profesional Supervisado
de la Facultad de Ciencias Económicas
por

WILLIAM ALFREDO BONILLA GARCÍA

previo a conferírsele el título de
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS
en el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala, marzo de 2017

**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 Primero:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo:	MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
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:	



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 13 de marzo de 2017, según Acta No. 04-2017 Punto CUARTO inciso 4.1 subinciso 4.1.5 sub-subinciso 4.1.5.33 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 QUESO DURO PICANTE", municipio de Huité departamento de Zacapa.

Presentó

WILLIAM ALFREDO BONILLA GARCÍA

Para su graduación profesional como: ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

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

Se extiende la presente, en la ciudad de Guatemala, a los veintitrés días del mes de marzo de dos mil diecisiete.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Padre celestial, te doy gracias por guiar mi camino, por la salud, fuerza y discernimiento que fueron necesarios para lograr esta meta. Humildes gracias mi señor Jesús.
- A MIS PADRES:** María Celestina García y Julio César Bonilla Barco; infinitas gracias madre santa, fuiste el motor de arranque para este triunfo que hoy alcanzo, es tuyo, te amo mamita. Padre, se que desde el cielo siempre me cuidas y estas a mi lado.
- A MI ESPOSA:** Irma Leticia Hernández Hernández de Bonilla, por tu amor, comprensión, apoyo y la motivación brindada hacia mí.
- A MIS HIJOS:** Katherin Andrea y William Alessandro, son la mayor bendición que he recibido de Dios. Su bienestar es mi felicidad y que este logro sea ejemplo para ustedes.
- A MIS HERMANOS:** Julio. Susana, Lorena y José, por su cariño y apoyo, Dios les derrame muchas bendiciones.
- A MIS SOBRINOS:** Andrea, Lucía, Gabriela, Alejandra y Julio, deseando que sus vidas sean de éxito y luchen por alcanzar todas sus metas.

- A MI TIOS:** Leticia y Miguel, por sus muestras de cariño y sabios consejos.
- A MIS ABUELITOS:** Catalina Soto y Nazario Arévalo, siempre los llevo en el corazón y sé que están conmigo; Jesusito los tenga en su santa gloria.
- A LA LOGIA:** Jaime, Giovanni y Miguel, por su apoyo y las porras, que nuestro cariño y hermandad sea por siempre en la unidad de la familia.
- A MIS COMPAÑEROS DE EPS:** Por las experiencias compartidas, les deseo todo el éxito como profesionaies.
- A MIS DOCENTES:** Por la dedicación y disposición para compartir sus conocimientos. Especialmente a Licda. Karin Marleny Godoy López.
- A LA UNIVERSIDAD:** San Carlos de Guatemala y la Facultad de Ciencias Económicas, por brindarme la formación académica y profesional.

ÍNDICE

	Página	
INTRODUCCIÓN	I	
CAPÍTULO I		
CARACTERÍSTICAS GENERALES 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	4
1.2	DIVISIÓN POLÍTICO - ADMINISTRATIVA	4
1.2.1	División política	4
1.2.2	División administrativa	5
1.2.2.1	Concejo Municipal	5
1.2.2.2	Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-	5
1.2.2.3	Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE-	6
1.3	RECURSOS NATURALES	6
1.3.1	Agua	6
1.3.2	Bosques	7
1.3.3	Suelos	7
1.3.3.1	Uso actual del suelo	8
1.4	POBLACIÓN	8
1.4.1	Por sexo, edad, y área geográfica	8
1.4.2	Población económicamente activa -PEA-	10
1.4.3	Pobreza	10
1.5	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	12
1.5.1	Educación	12
1.5.2	Salud	13
1.5.3	Agua	13
1.5.4	Energía eléctrica residencial y alumbrado público	14
1.5.5	Sistema de tratamiento de aguas servidas	14
1.5.6	Sistema de recolección de basura	14
1.5.7	Tratamiento de desechos sólidos	14
1.5.8	Letrinización y otros servicios sanitarios	15
1.5.9	Cementerios	15
1.6	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	15
1.6.1	Unidades de riego	16
1.6.2	Centros de acopio	16
1.6.3	Mercados	16
1.6.4	Vías de acceso	17
1.6.5	Puentes	17

1.6.6	Energía eléctrica industrial y comercial	17
1.6.7	Telecomunicaciones	18
1.6.8	Transporte	18
1.6.9	Rastros	18
1.7	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	19
1.7.1	Organización social	19
1.7.1.1	Consejos Comunitarios de Desarrollo	19
1.7.1.2	Comités de vecinos	19
1.7.1.3	Madres guías	19
1.7.1.4	Promotores y promotoras	20
1.7.2	Organización productiva	20
1.8	ENTIDADES DE APOYO	20
1.8.1	Instituciones gubernamentales	20
1.8.2	Instituciones municipales	21
1.8.3	Instituciones internacionales	21
1.9	FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO	21
1.9.1	Flujo comercial	22
1.9.1.1	Principales productos de importación	22
1.9.1.2	Principales productos de exportación	22
1.9.2	Flujo financiero	22
1.9.3	Remesas familiares	22
1.10	RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DEL MUNICIPIO	23

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

2.1	NIVEL TECNOLÓGICO	25
2.2	SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ	26
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	27
2.3.1	Costo directo de producción	27
2.3.2	Estado de resultados	29
2.3.3	Rentabilidad	30
2.4	FINANCIAMIENTO	30
2.4.1	Fuentes internas	30
2.4.2	Fuentes externas	31
2.5	COMERCIALIZACIÓN	31
2.5.1	Proceso de la comercialización	31
2.5.1.1	Concentración	31
2.5.1.2	Equilibrio	32
2.5.1.3	Dispersión	32
2.5.2	Análisis institucional de la comercialización	32
2.5.2.1	Productor	33
2.5.2.2	Mayorista	33

2.5.2.3	Minorista	33
2.5.2.4	Consumidor final	33
2.5.3	Análisis funcional de la comercialización	33
2.5.3.1	Funciones físicas	34
2.5.3.2	Funciones de intercambio	34
2.5.4	Análisis estructural de la comercialización	35
2.5.4.1	Conducta de mercado.	35
2.5.4.2	Estructura de mercado	35
2.5.4.3	Eficiencia de mercado	35
2.5.5	Operaciones de comercialización	36
2.5.5.1	Canales de comercialización	36
2.5.5.2	Márgenes de comercialización	37
2.5.5.3	Factores de diferenciación	38
2.6	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	39
2.6.1	Organización actual	39
2.6.1.1	Estructura organizacional	39
2.6.1.2	Sistema organizacional	39
2.6.1.3	Diseño organizacional	40
2.6.2	Estructura organizacional por tamaño de finca	40
2.7	GENERACIÓN DE EMPLEO	41
2.8	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN	41
2.8.1	Problemática encontrada	41
2.8.2	Propuesta de solución	42

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	43
3.2	JUSTIFICACIÓN	43
3.3	OBJETIVOS	44
3.3.1	General	44
3.3.2	Específicos	44
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	45
3.4.1	Identificación del producto	45
3.4.1.1	Uso del producto	45
3.4.1.2	Mercado objetivo	47
3.4.2	Oferta	47
3.4.2.1	Oferta histórica y proyectada	47
3.4.3	Demanda	48
3.4.3.1	Demanda histórica y proyectada	48
3.4.4	Consumo aparente	50
3.4.4.1	Consumo aparente histórico y proyectado	50
3.4.5	Demanda insatisfecha	51

3.4.5.1	Demanda insatisfecha histórica y proyectada	51
3.4.6	Precio	52
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	52
3.5.1	Localización	52
3.5.1.1	Macrolocalización	53
3.5.1.2	Microlocalización	53
3.5.2	Tamaño	53
3.5.3	Valor y volumen de la producción	54
3.5.4	Proceso productivo	54
3.5.4.1	Control de calidad	56
3.5.4.2	Inocuidad en el proceso	56
3.5.5	Distribución de planta	57
3.5.6	Requerimientos técnicos	58
3.5.6.1	Humanos	58
3.5.6.2	Físicos	59
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	61
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	61
3.7.1	Inversión fija	62
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	63
3.7.3	Inversión total	65
3.7.4	Financiamiento	66
3.7.4.1	Fuentes internas	67
3.7.4.2	Fuentes externas	67
3.7.5	Estados financieros	68
3.7.5.1	Costo de producción	68
3.7.5.2	Hoja técnica del costo directo de producción	68
3.7.5.3	Costo directo de producción	68
3.7.5.4	Estado de resultados	70
3.7.5.5	Estado de situación financiera	71
3.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	73
3.8.1	Impacto social	74

CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE

4.1	SITUACIÓN ACTUAL	76
4.2	COMERCIALIZACIÓN	76
4.2.1	Mezcla de mercadotecnia	77
4.2.1.1	Producto	77
4.2.1.2	Precio	81
4.2.1.3	Plaza	81
4.2.1.4	Promoción	81
4.3	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	83

4.3.1	Canal de comercialización	83
4.3.2	Márgenes de comercialización	84

CAPÍTULO V
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL PROYECTO: PRODUCCIÓN
DE QUESO DURO PICANTE

5.1	JUSTIFICACIÓN	85
5.2	OBJETIVOS	86
5.2.1	General	86
5.2.2	Específicos	86
5.3	TIPO Y DENOMINACIÓN	87
5.4	MARCO JURÍDICO	88
5.4.1	Normas internas	88
5.4.2	Normas externas	88
5.4.2.1	Licencia sanitaria	89
5.4.2.2	Reglamento de etiquetado general de los alimentos	90
5.5	RAZÓN SOCIAL	91
5.6	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	92
5.6.1	Sistema de organización	92
5.6.2	Diseño de la organización	92
5.7	FUNCIONES BÁSICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS	93
5.7.1	Asamblea General	94
5.7.2	Consejo de Administración	94
5.7.3	Comisión de Vigilancia	95
5.7.4	Administración	95
5.7.5	Comité de Educación	95
5.7.6	Producción	96
5.7.7	Ventas	96
5.7.8	Contador	96
5.8	APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	96
5.8.1	Planeación	96
5.8.1.1	Visión	97
5.8.1.2	Misión	97
5.8.1.3	Objetivos	98
5.8.1.4	Políticas	99
5.8.1.5	Estrategias	99
5.8.2	Organización	99
5.8.3	Integración	100
5.8.4	Dirección	100
5.8.4.1	Motivación	100
5.8.4.2	Liderazgo	101
5.8.4.3	Comunicación	101

5.8.4.4	Supervisión	101
5.8.5	Control	101
	CONCLUSIONES	103
	RECOMENDACIONES	105
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Población por Sexo, Edad y Área Geográfica Años 1994, 2002 y 2014.	9
2	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Indicadores de Pobreza, Año 2014.	11
3	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Ingreso Familiar, Año 2014.	11
4	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Resumen de Actividades Productivas, Año 2014.	23
5	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Extensión, Volumen y Valor de la Producción de Maíz Según Tamaño de Finca, Año 2014.	26
6	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Estado de Costo Directo de Producción de Maíz, por Tamaño de Finca, Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014.	27
7	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Estado de Resultados Producción de Maíz por Tamaño de Finca, Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014.	29
8	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Márgenes de Comercialización, Producción de Maíz, Estratos Microfincas, Fincas Subfamiliares y Fincas Familiares, Año 2014.	37
9	Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa, Departamento de Zacapa, Oferta Histórica y Proyectada de Queso Duro, (en libras), Años 2009-2018.	48
10	Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa, Departamento de Zacapa, Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Queso Duro, (en libras) Años 2009-2018.	49
11	Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa, Departamento de Zacapa, Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Queso Duro, (en libras) Años 2009-2018.	50

12	Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa, Departamento de Zacapa, Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Queso Duro, (en libras), Años 2009-2018.	51
13	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Valor y Volumen de la Producción Anual Proyectada, Años 1-5, (en libras).	54
14	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Requerimientos Técnicos, Recursos Humanos, Año 2014.	59
15	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Requerimientos Técnicos, Año 2014.	59
16	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Inversión Fija, Año 2014.	62
17	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Inversión en Capital de Trabajo, Año 2014.	63
18	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Inversión Total, Año 2014, (cifras en quetzales).	66
19	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Fuentes de Financiamiento, Año 2014, (cifras en quetzales).	67
20	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Estado de Costo Directo de Producción Proyectado, Del 01 de enero al 31 de diciembre, Años 1-5, (cifras en quetzales).	69
21	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Estado de Resultados Proyectado, Del 01 de enero al 31 de diciembre, Años 1-5, (cifras en quetzales).	70
22	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Estado de Situación Financiera Del 01 de enero al 31 de diciembre, Años 1-5, (cifras en quetzales).	72

23 Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto:
Producción de Queso Duro Picante, Márgenes de
Comercialización, Año 2014.

84

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Niveles Tecnológicos Producción de Maíz, Año 2014.	25
2	Valor Nutricional del Queso Duro Picante por Cada 100 Gramos.	46
3	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Evaluación Financiera, Año 2014.	73

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Canales de Comercialización, Producción de Maíz, Año 2014.	36
2	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa Producción Agrícola de Maíz, Estructura Organizacional por Tamaño de Finca, Año 2014.	40
3	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Flujograma del Proceso Productivo (para 6 libras de queso) Año 2014.	55
4	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Distribución de la Planta, Año 2014.	57
5	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Etiqueta Superior del Producto, Año 2014.	79
6	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Etiqueta Inferior del Producto, Año 2014.	80
7	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Afiche Promocional, Año 2014.	82
8	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Canal de Comercialización, Año 2014.	83
9	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Proyecto: Producción de Queso Duro Picante, Estructura Organizacional, Cooperativa Huiteca de Artesanos, R.L., Año 2014.	93

ÍNDICE DE MAPAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de Huité, Departamento de Zacapa, Localización Geográfica, Año 2014.	3

INTRODUCCIÓN

El estudio realizado a través del Ejercicio Profesional Supervisado -EPS- de la Facultad de Ciencias Económicas, en el municipio de Huité, permitió a los estudiantes asignados convivir con la población, para conocer la situación económica en que se encuentran y definir propuestas viables que promuevan el mejoramiento de las condiciones de vida de los pobladores.

El objetivo principal de este estudio titulado “Comercialización y Organización Empresarial (Producción de Maíz) y Proyecto: Producción de Queso Duro Picante”, se definió en utilizar las diferentes herramientas científicas que identifiquen productos potenciales para la producción y venta, formular las propuestas de inversión y proporcionar un aporte a la comercialización y organización empresarial en la rama de productos agrícolas, con el fin su implementación por la población local.

Esta investigación se realizó en octubre de 2014 en el municipio de Huité, departamento de Zacapa, y para su desarrollo se aplicó el método científico y las técnicas de investigación de observación, encuesta y entrevista, efectuadas en el Municipio a 355 hogares y líderes comunitarios.

Esto permitió conocer la situación de las unidades productivas del sector agrícola, principalmente de los procesos de producción y comercialización de maíz, los problemas que enfrentan así como todos los aspectos que conlleva esta actividad.

El desarrollo de este informe lo integran cinco capítulos los que se indican a continuación:

Capítulo I, se detallan las características generales del Municipio, como lo son los antecedentes históricos, la división político-administrativa, recursos naturales, población, los servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo, flujo comercial y financiero y por último resumen de actividades productivas.

En el capítulo II, se describe la situación actual de la producción de maíz, el proceso productivo, la tecnología utilizada, mezcla de mercadotecnia, organización, costos, financiamiento y la rentabilidad de esta actividad. También se presenta la propuesta de solución a la situación encontrada, así como las herramientas a utilizar en la correcta organización empresarial.

El capítulo III presenta la propuesta de inversión proyecto de producción de queso duro picante, que es la potencialidad artesanal identificada para lograr un desarrollo económico para los pobladores, la cual está integrada por los estudios de mercado, técnico, financiero y la evaluación financiera del proyecto.

En el capítulo IV, se desarrolla la propuesta de comercialización para el proyecto de producción de queso duro picante, esta se integra por mezcla de mercadotecnia y las operaciones de comercialización compuestas por los canales y márgenes de comercialización.

El capítulo V contiene el estudio administrativo legal del proyecto, en el cual se describen los aspectos legales del proyecto así como la organización empresarial propuesta que los interesados en emprender la propuesta de inversión deberán llevar a cabo para obtener los beneficios esperados.

Al finalizar este informe se presentan las conclusiones, recomendaciones producto del estudio en el Municipio, asimismo, la bibliografía consultada para su

elaboración y los anexos que incluyen el manual de organización y el manual de normas y procedimientos, que serán de vital importancia para el desarrollo del proyecto de inversión.

CAPÍTULO I CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO

En este capítulo se describen las principales características del municipio de Huité, ubicado en el departamento de Zacapa de la República de Guatemala; con el objeto de conocer aspectos físicos, históricos y culturales estudiados en la investigación documental y de campo realizada en sus diferentes caseríos, aldeas y cabecera municipal.

1.1 MARCO GENERAL

Presenta una serie de elementos que permiten la caracterización del Municipio, tales como: antecedentes históricos, localización y extensión, clima, orografía y un resumen de aspectos culturales y deportivos de la localidad.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

En su inicio, Huité era una aldea del municipio de Cabañas, conocida como Potrero de Huité; el nombre se deriva etimológicamente de la voz náhuatl "uihti", que significa camino o medio de comunicación entre dos lugares.

Los habitantes organizados en comité solicitaron se otorgara la categoría de municipio; el Gobernador de Zacapa, la Dirección General de Estadística dictaminaron en sentido favorable, asimismo, el Ministerio Público indicaba que se accediera a lo solicitado pero previamente que la Dirección General de Cartografía levantara el plano del nuevo Municipio.

Posteriormente el Presidente de la República Interino acordó establecer el municipio de Huité, el cual contaba con los lugares poblados: Reforma, Antombrán, San Miguel, La Oscurana, El Encinal, Las Joyas, Agua Caliente, Santa Cruz, Paraíso, El Amatillo, El Jute, Plan del Sare y San Francisco, y tendría como Cabecera a Huité.

Por Acuerdo Gubernativo el 05 de octubre de 1957 finalmente se otorgo la categoría; siendo el primer alcalde municipal don Manuel Humberto Chacón Oliva, quien tomó posesión el 31 de mayo de 1958, por ello en esta fecha se conmemora la creación del Municipio.

Posteriormente, por medio de acuerdo Gubernativo de fecha 23 de febrero de 1958, se rectificó el anterior acuerdo, y se amplió en el sentido que la aldea Reforma se denominará "La Reforma", y se excluyó al caserío Agua Caliente de los poblados que integraban el nuevo Municipio.

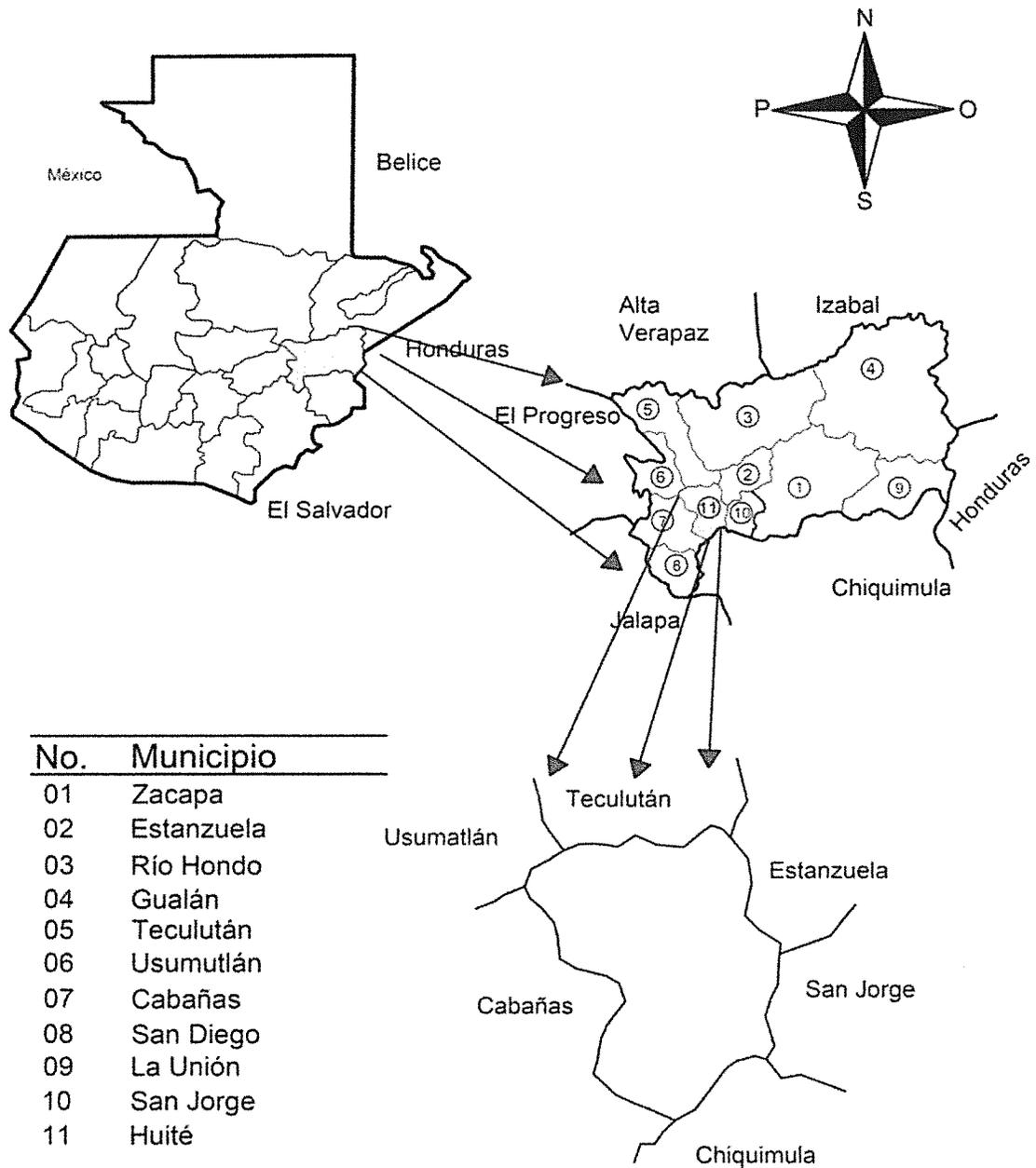
1.1.2 Localización y extensión

Huité se localiza en el oriente de la República de Guatemala, departamento de Zacapa, a una distancia de 138 kilómetros de la ciudad capital y 36 de la cabecera departamental, Zacapa, su extensión territorial es de 87.33 km²; es el segundo Municipio de menor tamaño del departamento. "Las colindancias son: al norte con Usumatlán, Teculután y Estanzuela (Zacapa); al este con Estanzuela (Zacapa), San Jorge (Zacapa) y Chiquimula (Chiquimula); al sur con Cabañas (Zacapa) y Chiquimula (Chiquimula); al oeste con Cabañas (Zacapa)."¹

Se presenta a continuación el mapa de localización geográfica del municipio de Huité.

¹ IGN (Instituto Geográfico Nacional, GT). Op. Cit. p. 301

Mapa 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Localización Geográfica
Año 2014



Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de la municipalidad de Huité departamento de Zacapa 2014.

1.1.3 Clima

El clima del Municipio es cálido seco, la zona de vida vegetal varía de tropical seca a sub-tropical seca, la temperatura varía entre 25 a 38 grados centígrados, esta diferencia climática entre los centros poblados obedece a la topografía irregular y la altura sobre el nivel de los mismos, que van desde la cabecera municipal a 320 metros hasta comunidades como La Oscurana, San Miguel, El Jute, El Guacamayo, Filo el Mecate, que están ubicadas entre 800 a 1100 metros sobre el nivel del mar.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICO - ADMINISTRATIVA

La división política permite conocer la integración geográfica del Municipio en sus diferentes centros poblados, en tanto la división administrativa comprende la forma en que están organizadas las autoridades responsables de la dirección y administración del mismo, gestión de gobierno.

1.2.1 División política

De acuerdo al X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002, y con los datos obtenidos en la investigación realizada, se identificó las siguientes categorías: un pueblo en el cual se asienta la Cabecera Municipal; nueve aldeas Antombrán, El Encinal, El Jute, El Paraíso, La Oscurana, La Reforma, San Francisco, San Miguel y Santa Cruz; y doce caseríos que son Corralitos, El Amatillo, El Guacamayo, El Hatillo, El Palmo, Filo del Mecate, La Cuchilla, Las Joyas, Los Cocos, Manzanotillo, Plan de la Cruz y Plan del Sare.

Para el año 2014 el Municipio ha sufrido cambios significativos con la formación de nuevos centros poblados, en comparación a los reconocidos en los censos de los años 1994 y 2002, situación originada por el incremento poblacional. Se identifican centros poblados que para el año 2002 desaparecieron por haber sido

deshabitados y que para el año 2014 se encuentran nuevamente poblados y reconocidos por la Municipalidad del lugar, tal es el caso de los caseríos El Guacamayo, La Cuchilla y Plan del Sare.

1.2.2 División administrativa

El Código Municipal, Decreto número 12-2002 del Congreso de la República establece las competencias propias y atribuidas que debe cumplir el gobierno municipal, así mismo las atribuciones del Alcalde, síndicos, concejales y demás entes que lo conforman.

En la municipalidad de Huité el Concejo Municipal, se integra por el Alcalde Municipal, Síndico primero, Síndico segundo, Concejales primero, Concejales segundo, Concejales tercero, Concejales cuarto, Síndico suplente Concejales suplente primero y Concejales suplente segundo.

1.2.2.1 Concejo Municipal

Es el máximo órgano a cargo de ejercer el gobierno municipal: su principal responsabilidad es velar por la autonomía del Municipio, así también le corresponde salvaguardar “la integridad de su patrimonio, garantizar sus intereses con base en los valores, cultura y necesidades planteadas por los vecinos, conforme a la disponibilidad de recursos”².

1.2.2.2 Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-

Es la entidad en la cual participan representantes de la población en general, con el objetivo de organizar, coordinar y promover propuestas de desarrollo para el Municipio, se encuentra bajo la coordinación del Alcalde Municipal.

² Congreso de la República de Guatemala. Código Municipal. Decreto Número 12-2002 y sus reformas Decreto Número 22-2010. Artículo 33.

Cuenta con 12 comisiones conformadas por líderes representantes de los Consejos Comunitarios de Desarrollo, Instituciones Gubernamentales y No Gubernamentales del municipio de Huité, de los cuales están los siguientes: Presidente, el Alcalde Municipal, 22 representantes de COCODES del municipio de Huité, Oficina Municipal de la Mujer, y los representantes de: la Compañía No. 86 de Bomberos Municipales, Centro Atención Permanente y de Educación en Huité.

1.2.2.3 Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE-

Se conforma de acuerdo a la necesidad que presenta el Municipio, con el fin de priorizar proyectos, planes y programas que beneficien a la población. Están integrados por la Asamblea Comunitaria y los presidentes de cada una de las comunidades. En el Municipio de Huité, 20 de los centros poblados cuentan con COCODE.

1.3 RECURSOS NATURALES

El municipio de Huité posee valiosos recursos naturales entre los que se pueden mencionar los hídricos, bosques y los suelos que se describen a continuación:

1.3.1 Agua

En el municipio de Huité se encuentran diferentes fuentes de agua como ríos y quebradas. La ausencia de lluvias, el intenso calor, depositar basura y el utilizar los ríos y quebradas para lavar ropa, ha contribuido a la contaminación de estas fuentes del vital líquido y que el caudal de las mismas haya disminuido en los últimos años.

Entre las principales fuentes de agua del Municipio se pueden mencionar las siguientes: el río Motagua que sirve de límite con Usumatlán y sus aguas son utilizadas para sistemas de riego y pesca por los pobladores de la región. El río

San Vicente que atraviesa Huité de sur a norte y divide lo divide del municipio de Cabañas. Río Huité, que tiene como afluentes las quebradas El Palmo, El Zapote, El Jutal, El Achiote y La Oscurana, la importancia de este río radica en que provee de agua potable a la Cabecera Municipal.

El recurso agua en el Municipio se ve afectado por la sequía que reduce los caudales de los ríos y la contaminación ambiental provocada por el hombre.

1.3.2 Bosques

El área forestal del Municipio se encuentra en las zonas altas e inclinadas, no se cuenta con diversidad de bosques, el 100% del área boscosa equivalente a 334.66 hectáreas, son del tipo de bosque coníferas y pertenece a la montaña El Gigante, colindante con el municipio de Cabañas y el departamento de Chiquimula.

Esta zona forestal, representa apenas el 0.57% del total boscoso del departamento de Zacapa, lo cual evidencia las características áridas del Municipio, el cual forma parte del corredor seco por su escasez de suelos boscosos.

1.3.3 Suelos

Se puede definir como la capa de materiales orgánicos y minerales que cubren la corteza terrestre en la cual las plantas desarrollan sus raíces y toman los alimentos que son necesarios para su nutrición. Es decir, que el suelo constituye una capa arable que sirve de sostén y fuente de nutrientes de las plantas. El suelo conjuntamente con el agua, el aire y la cubierta vegetal forman los elementos básicos para la vida animal.”³

³ Apuntes para el curso recursos económicos de Centro América, Julio de 2012

En el municipio de Huité los principales tipos de suelo son Chol, Chicaj, Altombrán, Civijá y Tahuainí, de acuerdo a información proporcionada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA). La mayoría de suelos del territorio son partes muy inclinadas con pendientes mayores de 45% y se encuentran en relieve de ondulado a escarpado.

1.3.3.1 Uso actual del suelo

En la actualidad la mayoría de tierras se utilizan para la producción agrícola, existe poca aplicación de técnicas de conservación de los suelos, principalmente en la parte alta del Municipio. Los efectos producidos por la erosión hídrica, y la tala de árboles dejan susceptibles los suelos a la pérdida de su capacidad productiva, lo cual disminuye su utilidad.

Adicional a estas condiciones poco favorables, los terrenos carecen de materia orgánica, son poco profundos por lo que el desarrollo de las plantas se ve afectado y su crecimiento resulta ser poco desarrollado.

1.4 POBLACIÓN

Según el XI Censo Nacional de Población y VI de habitación, realizado en el año 2002 por el INE, la población total para el municipio de Huité era de 8,835 habitantes, y la proyección para el año 2014 es 10,163 habitantes.

1.4.1 Por sexo, edad, y área geográfica

A continuación se presenta la distribución de la población del Municipio, por sexo, edad y área geográfica.

Cuadro 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Población por Sexo, Edad y Área Geográfica
Años 1994, 2002 y 2014

Descripción	Censo 1994		Censo 2002		Proyección 2014	
	Habitantes	%	Habitantes	%	Habitantes	%
Por sexo						
Masculino	3,481	50	4,405	50	4,857	48
Femenino	3,450	50	4,430	50	5,306	52
Total	6,931	100	8,835	100	10,163	100
Por edad						
De 0 a 6	1,569	23	1,949	22	1,423	14
De 7 a 14	1,650	24	1,982	22	1,829	18
De 15 a 17	493	7	576	7	813	8
De 18 a 59	2,740	40	3,685	42	5,488	54
De 60 a 64	154	2	181	2	203	2
De 65 y más	325	5	462	5	407	4
Total	6,931	100	8,835	100	10,163	100
Por área geográfica						
Urbana	2,087	30	2,547	29	3,398	33
Rural	4,844	70	6,288	71	6,765	67
Total	6,931	100	8,835	100	10,163	100

Fuente: elaboración propia con base en información 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, segundo semestre 2014.

La población del Municipio refleja una equidad en cuanto al género en los años 1994 y 2002, para el año 2014 el número de mujeres incremento y supera al género masculino con 52%.

Referente a la edad de los pobladores en el año 2014, la mayoría se encuentran en el rango de los 18 y 59 años lo que representa 54% del total de habitantes, lo que significa que el Municipio cuenta con una importante proporción de fuerza laboral.

El 33% de los pobladores residen en el área urbana; el restante 67% de la población radica en el área rural, donde los niños y adolescentes se ven en la necesidad de aportar al ingreso económico de las familias, razón por la cual a

temprana edad se incorporan a la actividad productiva y abandonan el estudio. La tendencia de residencia en el área rural de la mayoría se mantiene con relación a los censos de los años 1994 y 2002.

1.4.2 Población económicamente activa -PEA-

“Es el conjunto de personas de siete años y más de edad que durante el período de referencia censal ejercieron una ocupación o la buscaban activamente”⁴. Es la parte de la población total que participa e interviene en la producción económica de un área geográfica.

En el municipio de Huité, la PEA, se conforma por 2,459 personas, de las cuales únicamente el 17% son mujeres, siendo la principal fuerza laboral la masculina representada por 83% de la población. El 89% de la PEA se concentra en el área rural, situación propiciada por la inminencia agrícola del Municipio.

Las principales ramas en que se divide la PEA son la actividad agrícola con 67%, la más importante; el sector de servicios con 28%, la actividad pecuaria con 4% y la actividad artesanal con 1% de la población económicamente activa.

1.4.3 Pobreza

Guatemala es uno de los países de la región centroamericana con mayores porcentajes de pobreza, lo cual se debe a la distribución desigual de los recursos hacia la población más afectada y las limitaciones con los que cuenta el país. En el municipio de Huité esta situación no es la excepción, en la actualidad 38% de la población del lugar vive en condiciones de pobreza, y el 53 % en condiciones de pobreza extrema según se muestra en el siguiente cuadro.

⁴ XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE, glosario. Pág. 9675.

Cuadro 2
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Indicadores de Pobreza
Año 2014

Indicador	Año 2002	Año 2011	Proyección Año 2014
Pobreza no extrema %	59.45	33	38
Pobreza extrema %	10.82	16	53
Pobreza Total %	70.27	49	91

Fuente: elaboración propia con base en los datos obtenidos del trabajo de campo, Mapa de Pobreza año 2002, 2011 y proyección 2014.

Según se observa los datos de los años 2002 y 2011 comparados con el año 2014, el nivel de pobreza en el Municipio se incrementa, el 91% de la población vive en condiciones de pobreza. Esto producto de la falta de fuentes de trabajo y programas de inversión tanto de gobierno como del sector privado.

A continuación se presenta el rango de ingresos familiares por hogar, obtenido en la investigación realizada en el mes de octubre del año 2014.

Cuadro 3
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Ingreso Familiar
Año 2014

Rango de ingreso familiar	Hogares encuestados	%
De Q 1.00 a Q 615.00	89	26
De Q 616.00 a Q. 1,230.00	96	27
De Q. 1,231.00 a Q. 1,825.00	58	16
De Q. 1,826.00 a Q. 2,460.00	29	8
De Q. 2,461.00 a Q. 3,075.00	36	10
De Q. 3,076.00 a Q. 3,762.00	15	4
De Q. 3,763.00 a más	11	3
No proporcionó información	21	6
Total	355	100

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

El cuadro anterior indica 243 de los hogares encuestados del Municipio equivalente a 69% obtienen ingresos iguales o menores a Q. 1,825.00. Lo que permite concluir que la mayor parte de la población no cuenta con los fondos monetarios suficientes para cubrir las necesidades básicas en el hogar pues perciben ingresos inferiores al salario mínimo entre los integrantes del núcleo familiar.

1.5 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Entre los servicios básicos con los que cuenta la población para satisfacer sus necesidades y de acuerdo con el estudio realizado, se pueden mencionar los siguientes:

1.5.1 Educación

El sistema de educación está conformado por el sector oficial público se ubican 17 centros de preprimaria, 15 de primaria, 1 instituto de educación básica por cooperativa, y un instituto de nivel diversificado. No existen centros educativos privados. En cuanto a estudios de nivel superior, existe una extensión de la Universidad de San Carlos de Guatemala, que ofrece estudios del área de Humanidades.

La infraestructura de los centros educativos son construcciones formales de block y lámina galvanizada, pero no se les da mantenimiento, por lo cual se encuentran deterioradas principalmente en el nivel primario. El número limitado de maestros y el reducido espacio físico inciden en que en un mismo salón de clase se imparta clases a dos o incluso tres grados.

El sistema de educación tiene un papel importante en el desarrollo social, económico y cultural de las personas que tienen acceso al mismo, pues la educación desempeña funciones fundamentales para la vida de las personas.

La incapacidad de leer y escribir definida como analfabetismo según datos del Comité Nacional de Alfabetización, se estableció en el año 2014 en 3.87 % en el Municipio, cifra que disminuyó comparada con 5.96% que se presentaba en el año 2013.

1.5.2 Salud

Este servicio es de vital importancia para toda la población, por situarse en el denominado corredor seco, padecen de sequía en verano lo que atrae plagas, en consecuencia niños y adultos resultan afectados.

La cobertura en el servicio de salud para los pobladores es brindada por un centro de salud tipo B, ubicado en la Cabecera Municipal, el cual cuenta con personal profesional, técnico y operativo; es una construcción formal de block, que cuenta con ambientes para consultas, archivo y centro de vacunación. Además el Municipio cuenta con dos puestos de salud ubicados en las aldeas La Reforma y San Miguel. En casos de emergencia en horarios nocturnos, los habitantes se ven en la necesidad de solicitar apoyo a los bomberos voluntarios del Municipio para ser trasladados al Hospital Nacional de Zacapa en la Cabecera Departamental.

1.5.3 Agua

Con la información obtenida se estableció que el 93% de los hogares del área urbana y rural posee agua entubada que proviene de ríos y quebradas, el 7% de hogares no cuenta con el servicio para el año 2014. El agua distribuida no tiene ningún tratamiento de potabilización, lo que incide en la salud gastrointestinal de los pobladores.

1.5.4 Energía eléctrica residencial y alumbrado público

La cobertura actual de alumbrado eléctrico en el Municipio es de 85%. Los hogares que carecen del servicio se ubican en el área rural, atendiendo a diferentes causas, las más comunes son: carencia de recursos económicos para obtener este servicio y la falta de infraestructura.

1.5.5 Sistema de tratamiento de aguas servidas

El Municipio posee dos pozos de absorción y una planta de tratamiento bio-digestora que funcionan en el casco urbano al servicio de la comunidad, dicha construcción se realizó con fondos propios de la municipalidad, a través de un préstamo otorgado por FOGUAMA. En la aldea La Reforma las aguas servidas son depositadas flor de tierra, filtrándose en las playas arenosas de una quebrada seca. En el área rural no se cuenta con este sistema, destacando que las mismas en su mayoría no cuentan con drenajes, lo que impide se realice dicho tratamiento.

1.5.6 Sistema de recolección de basura

Este servicio se presta únicamente en La cabecera municipal y la aldea La Reforma, en las demás comunidades, por lo general la basura es quemada o depositada en cercanía a las viviendas, lo cual trae como consecuencia contaminación visual y ambiental.

1.5.7 Tratamiento de desechos sólidos

La Municipalidad no cuenta con una planta de reciclaje o tratamiento de desechos sólidos, solo dispone de un terreno retirado de la población para la disposición final de la basura en la planicie de las comunidades, se excavaron fosas para depositarla, y actualmente se subsidia un tren de aseo que se encarga de recoger dos veces por semana a los usuarios que se inscribieron en

el plan de recolección. Funciona solamente con la aldea de La Reforma y el casco urbano.

1.5.8 Letrinización y otros servicios sanitarios

Con base al estudio de campo que se realizó, se determinó que los centros poblados El Amatillo, Corralitos, Las Joyas, no cuentan con el servicio de letrinización, mientras que en los demás centros poblados, El Encinal, La Oscurana, Manzanotillo, Plan de la Cruz, San Francisco, Plan del Sare, El Jute, El Guacamayo, Filo del Mecate, El Palmo, San Miguel, El Paraíso y Santa Cruz, la cobertura de ese servicio alcanza 50%.

1.5.9 Cementerios

El cementerio del área urbana fue inaugurado en el año 1978, tiene una extensión de dos hectáreas, en la municipalidad se indicó que por este servicio se paga una cuota de cincuenta quetzales por metro cuadrado para construcción de nichos.

En el área rural existen centros poblados que no cuentan con cementerio propio, razón por la cual lo comparten entre aldeas y caseríos según la cercanía de la siguiente manera: aldeas El Encinal, La Oscurana y caserío La Cuchilla; aldea El Jute y caserío El Guacamayo; aldea San Miguel y caseríos El palmo y El Filo del Mecate; caseríos Manzonotillo, Los Cocos y Plan de la Cruz, para un total de cuatro cementerios en el área rural.

1.6 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Conformada por las instalaciones o recursos con que se cuenta en las diferentes actividades productivas y cuyo propósito es facilitar las labores de producción y comercialización de los productos del Municipio de Huité, permitiendo el desarrollo local.

1.6.1 Unidades de riego

El Municipio forma parte del corredor seco, situación provocada por los altos niveles de deforestación. Derivado de esta situación los sistemas de riego son utilizados por un número limitado de fincas familiares, en el área de la cabecera municipal y en las aldeas La Reforma y Antombrán, en plantaciones de maíz, frijol y tabaco; estas unidades productivas poseen los recursos financieros necesarios para su implementación, además de la cercanía de los ríos Huité, San Vicente y Motagua. Los sistemas de riego observados son por aspersión, gravedad y canales.

1.6.2 Centros de acopio

De acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, el Municipio no cuenta con centros de acopio. La venta de la producción se realiza en el mercado municipal o los depósitos ubicados en la cabecera departamental Zacapa.

1.6.3 Mercados

En el Municipio existen instalaciones en las cuales funciona un mercado formal, el mismo se conforma por comerciantes de la localidad quienes ponen a disposición de la población artículos de primera necesidad, frutas legumbres y otros productos; únicamente cuenta con dieciséis puestos de venta.

Por falta de capacidad de las instalaciones, los días jueves y sábado se ubica un mercado ambulante en dos de las calles principales del Barrio El Centro continuas al mercado municipal; en éste convergen comerciantes de diversas localidades aledañas a realizar transacciones comerciales de diversos productos incluidos los de la canasta básica, del mismo se benefician los pobladores de las diferentes aldeas y caseríos del área rural. En la actualidad se encuentra en construcción un nuevo mercado con mayor capacidad.

1.6.4 Vías de acceso

El municipio de Huité cuenta con cuatro vías de acceso terrestre partiendo desde la ciudad capital; la primera se toma la carretera CA-9, se recorren 138 km., pasando por Sanarate, El Rancho, Teculután y a la altura del kilómetro 126 se desvía hacia la derecha, hasta la Cabecera Municipal. El segundo recorrido es de 203 km. este se extiende sobre la carretera CA-9 hasta Río Hondo, desvía a la derecha a la carretera CA-10, se dirige a La Fragua, luego al municipio de Estanzuela y accede a Huité. El tercer acceso es de 175 km. Asfaltados, partiendo de la ciudad capital por la carretera CA-9, hasta el kilómetro 42, Sanarate, desvía a la derecha, se dirige a Jalapa, San Pedro Pínula, se dirige al municipio de San Diego, Cabañas y accede a Huité. El cuarto recorrido es de 141 km. desde la ciudad capital, se toma la carretera CA-9, se desvía en el Rancho km. 83 hacia aldea El Jícaro, posteriormente al municipio de Cabañas y accede al municipio de Huité.

1.6.5 Puentes

En el Municipio de Huité, existen cinco puentes que constituyen parte de la infraestructura de vital importancia para el desarrollo de las comunidades, permiten el tránsito de personas y vehículos de una región a otra. Estos son el puente San Vicente, puente Huité, puente Quebrada La Oscurana, puente Santa Rosa, puente de Hamaca, adicionalmente el Municipio cuenta con dos bóvedas de carretera y dos puentes de ferrocarril que se encuentran en desuso.

1.6.6 Energía eléctrica industrial y comercial

La energía eléctrica es proporcionada por Energuate, la cual forma parte de la Empresa Eléctrica de Guatemala que se encarga de la distribución y cobro de este servicio. El Municipio no cuenta con empresas dedicadas a la rama industrial, en la actividad agrícola y pecuaria la energía eléctrica no es utilizada, pues no es necesario para los procesos productivos, en los comercios y

servicios esta se utiliza en tiendas, abarroterías, comedores, y otras actividades artesanales como la herrería, carpintería y panadería.

1.6.7 Telecomunicaciones

El casco urbano cuenta con el servicio brindado por la empresa Telecomunicaciones de Guatemala, S.A (TELGUA). Además existe el servicio de telefonía celular móvil, prestado por las tres empresas del medio nacional, se cuenta con buena cobertura y calidad de señal.

En el Municipio existe el servicio de correo, prestado por la empresa El Correo, el cual brinda servicio de correo, telégrafos y encomiendas con destinos a nivel nacional e internacional.

1.6.8 Transporte

En la cabecera municipal de Huité este servicio dispone de tres líneas terrestres de transporte extraurbano de paso: Transportes Patty, Transportes Cindy y Transportes Díaz; estas líneas prestan su servicio para trasladar a los pobladores hacia otros municipios colindantes o bien a la cabecera departamental. Dentro del perímetro de la cabecera, está disponible el servicio de moto taxis.

La movilización hacia las comunidades y caseríos del municipio, es por medio de pick-up, servicio ofrecido por particulares como medio de transporte público, este se presta por lo general los días jueves y sábado que son días de mercado.

1.6.9 Rastros

Se localiza un rastro en la cabecera municipal, el cual no se encuentra en funcionamiento, no cuenta con las condiciones y servicios básicos necesarios ni lugar de desecho de desperdicios que se generan y su estructura se encuentra

deteriorada; según las autoridades municipales responsables del mismo, se proyecta habilitarlo nuevamente en el año 2015.

1.7 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

La organización comunitaria es un factor importante en el Municipio para realizar proyectos y obras que benefician a los habitantes del lugar, de esa cuenta los veintidós centros poblados se organizan de la siguiente manera.

1.7.1 Organización social

En la localidad existen consejos y comités que velan por el bienestar social de sus pobladores, gestionan el mejoramiento de la comunidad.

1.7.1.1 Consejos Comunitarios de Desarrollo

Conforme al artículo 14 del Decreto 11-2002, Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, del Congreso de la República. Con el objetivo de gestionar, organizar y coordinar la administración pública mediante la formulación de políticas de desarrollo, planes y programas presupuestarios y el impulso de la coordinación institucional pública y privada

1.7.1.2 Comités de vecinos

Buscan alternativas de solución a las necesidades que se tienen en la comunidad y entre estos se mencionan los comités de agua, de energía eléctrica, de escuelas, de padres de familia y de vigilancia.

1.7.1.3 Madres guías

Son mujeres representantes de cada comunidad su fin principal es capacitarse en temas que imparte el Ministerio de Desarrollo para luego replicar esa información y trasladar a las mujeres de su comunidad que se encuentren inscritas en el programa del Bono Seguro que proporciona el gobierno de

Guatemala, además monitorea a las madres para que envíen a sus hijos a la escuela y que participen en las jornadas de vacunación.

1.7.1.4 Promotores y promotoras

Compuesta por mujeres y hombres miembros de la comunidad dedicados a dar capacitaciones en temas de la mujer como limpieza comunitaria, elaboración de pan, elaboración de jabón artesanal, higiene en el hogar y preparación de alimentos; así como temas del hombre de la región como conservación de suelos, creación de barreras vivas, muros de piedra y producción pecuaria, su fin es motivar a los pobladores de cada comunidad para que desarrollen sus habilidades; cada promotor y promotora es asignado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-.

1.7.2 Organización productiva

Se determinó que en municipio solamente existe una organización productiva es denominada "Asociación de Tuctuqueros, Huité" conformada por 24 personas entre propietarios y pilotos de moto taxis, cuya finalidad es proporcionar transporte dentro de la comunidad y generar fuentes de empleo para jóvenes mayores de edad que pretendan trabajar como conductores de estas unidades.

1.8 ENTIDADES DE APOYO

Están constituidas por instituciones gubernamentales, no gubernamentales y municipales, que trabajan coordinadamente para suplir una o varias necesidades de la población.

1.8.1 Instituciones gubernamentales

Pertenecen al Estado y reciben fondos públicos para poder realizar sus actividades y brindar servicio a la población. Dentro de estas se encuentran: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-, Centro de Salud,

Registro Nacional de las Personas -RENAP-, Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente -SOSEP-, Oficina de Dirección Educativa, Ministerio de Desarrollo Social -MIDES-, Policía Nacional Civil -PNC-.

1.8.2 Instituciones municipales

Constituidas por las entidades que prestan servicios con fondos provenientes del gobierno municipal y entre estas se encuentran el Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-, Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODES-, Oficina Forestal Municipal, Cuerpo de Bomberos Municipales -CBM- y el Registro de Información Catastral -RIC-.

1.8.3 Instituciones internacionales

Son instituciones extranjeras que realizan sus actividades con fondos propios o donaciones, que realizan actividades sociales. En el Municipio únicamente se identificó la organización denominada -CALMS- (Central American Lutheran Mission Society), que es una Organización de la Iglesia Luterana que trabaja en Centroamérica, y que brinda apoyo en las comunidades más pobres, con reparaciones en escuelas y alimentación para los niños.

1.9 FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO

“No es más que el movimiento comercial y financiero que tiene un área, tanto hacia dentro, como hacia fuera y se debe de diagramar su comportamiento, especificando los distintos productos que se movilizan”.⁵

En el municipio de Huité se desarrolla principalmente en el casco urbano y en algunas comunidades, a través de la importación y exportación de sus productos

⁵Aguilar Catalán, J. 2013 “Método para la investigación del Diagnóstico Socioeconómico (pautas para el Desarrollo de las Regiones, en Países que han sido Mal Administrados)”. Guatemala, Ediciones Renacer, 3ra. Edición, p. 49.

en esta última predominan los de la actividad agrícola. Las exportaciones de las actividades pecuarias y artesanales tienen muy poca participación.

1.9.1 Flujo comercial

Representado por la importación y exportación de productos y servicios de la actividad económica del Municipio.

1.9.1.1 Principales productos de importación

Se especifican los productos y servicios que ingresan al municipio y entre ellos se mencionan la ropa, calzado, utensilios de cocina, repuestos de vehículos, herramientas de trabajo, aparatos eléctricos, combustibles, hortalizas, materiales de construcción, frutas, madera, abarrotes, cable. Estos productos provienen de diversos lugares como la ciudad capital, Zacapa Cabecera, Chiquimula, municipio de Cabañas y Honduras.

1.9.1.2 Principales productos de exportación

Las exportaciones del Municipio se presenta en los siguientes productos: ganado vacuno y porcino, productos lácteos, ganado aviar, tabaco, maíz, frijol, muebles y puertas de madera. Los principales destinos de esta producción son la ciudad capital, El Progreso, Cobán, Huehuetenango, Zacapa Cabecera, Cabañas, Teculután, Estanzuela y Estados Unidos.

1.9.2 Flujo financiero

Constituido por el ingreso en moneda extranjera a través de remesas familiares locales e internacionales.

1.9.3 Remesas familiares

Son importantes para la economía, satisfaciendo las necesidades sociales y productivas de diferentes familias.

Con base a la investigación de campo, se estableció que el 36.73% de la población reciben remesas familiares provenientes en 83% del extranjero, 11% de la ciudad capital y 6% de otros departamentos. Las remesas son recibidas en 53% de manera mensual, 10% semanal, 16% anual y 21% quincenal.

1.10 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DEL MUNICIPIO

Las principales actividades se encuentran en los sectores agrícola, pecuario, artesanal y comercio y servicios, las cuales forman parte en la economía del Municipio.

El siguiente cuadro resume las actividades productivas del Municipio e indica el grado de participación de cada uno de los sectores tanto en productividad como en generación de empleo.

Cuadro 4
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Resumen de Actividades Productivas
Año 2014
(cifras en quetzales)

Actividades	Jornales	%	Empleos	%	Valor de la Producción	%
Producción Agrícola	55,805	98.79	-	-	6,658,150	65
Producción Pecuaria	682	1.21	-	-	2,504,505	25
Producción Artesanal			22	10	1,025,740	10
Comercios	-	-	159	70	-	-
Servicios	-	-	47	20	-	-
Totales	56,487	100.00	228	100	10,188,395	100

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

Como se muestra en el Municipio predomina la actividad productiva agrícola, que aporta 65% del valor de la producción. Esta permite que la población pueda proveerse tanto de alimentación, como de fuentes de trabajo, en este caso generan empleo para los pobladores del lugar que viven una economía de subsistencia. Los principales cultivos son el maíz, el frijol, tabaco y maicillo.

La actividad pecuaria participa en 25% del valor de la producción, y contribuye a la economía al ser fuente de trabajo para parte de la población. La actividad artesanal, los comercios y servicios contribuyen a la actividad económica y generación de empleo.

La actividad comercial y de servicios se presenta en su mayoría en la Cabecera Municipal y aldeas Antombrán y La Reforma, las más desarrolladas del Municipio.

Los principales cultivos son el maíz, el frijol, tabaco y maicillo. Por último la actividad de menor participación es la artesanal que únicamente aporta el 10% de los trabajos en áreas de carpintería, herrería y panadería.

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

El maíz es el cultivo más importante en el municipio de Huité, la mayoría de la población destina la producción al autoconsumo, un porcentaje mínimo para la comercialización del mismo. Representa el 49% de la producción agrícola con 650 manzanas de tierra cultivadas, se aplica tecnología de nivel tradicional.

2.1 NIVEL TECNOLÓGICO

Se refiere básicamente al grado de conocimientos, técnicas y herramientas que son utilizados en la agricultura, para el caso específico del maíz, en el Municipio los niveles tecnológicos que utilizados se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Niveles Tecnológicos Producción de Maíz
Año 2014

Tamaño de finca	Descripción de la tecnología utilizada	Nivel Tecnológico
Microfincas	En este estrato se carece de métodos para preservación de los suelos, no utilizan agroquímicos, el riego es por lluvia, los agricultores no tienen acceso a créditos y no reciben asistencia técnica. La semilla utilizada para la siembra es criolla. La mano de obra utilizada es familiar.	I. Tradicional
Fincas Subfamiliares		
Fincas Familiares	En las fincas familiares del Municipio se utilizan técnicas para preservar los suelos, se usa agroquímicos, cuentan con sistemas de riego por gravedad o por canales, tienen acceso a crédito y utilizan semilla mejorada para la siembra. Asimismo cuentan con mano de obra asalariada.	III. Intermedio

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

Según se observa únicamente las fincas familiares tienen capacidad para aplicar tecnología en la producción del maíz, tienen la capacidad económica para utilizar sistemas de riego, contratan mano de obra, utilizan fertilizantes y tienen acceso a créditos, caso contrario donde se concentra la mayor proporción de unidades productivas como lo son las microfincas y fincas subfamiliares se ven limitadas a aplicar la tecnología de nivel 1 o tradicional.

2.2 SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ

A continuación se muestra el detalle de la superficie, extensión, volumen y valor de la producción de maíz en el municipio de Huité.

Cuadro 5
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Extensión, Volumen y Valor de la Producción de Maíz
Según Tamaño de Finca
Año 2014

Estrato	Cantidad de unidades	Extensión en Mz	Volumen en quintales	Rendimiento	Precio	Valor total	% de participación
<u>Microfincas</u>	34	20	534	26.7	150	80,100.00	2.47
<u>Subfamiliares</u>	224	464	14,291	30.8	150	2,143,650.00	66.07
<u>Familiares</u>	8	166	6,806	41.0	150	1,020,900.00	31.46
Totales	266	650	21,631			3,244,650.00	100.00

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

Con Q. 3,244,650.00 el maíz genera el 49% de los ingresos económicos de la actividad agrícola del Municipio.

Se observa que la producción de maíz se realiza en una extensión total de 650 manzanas de tierra, de las cuales la mayor parte se concentra en fincas subfamiliares. El rendimiento en quintales por manzana es superior en las fincas familiares, porque estas cuentan con tecnología intermedia que incluye sistemas de riego, agroquímicos, técnicas de preservación de suelos, asistencia técnica y

utilizan semilla mejorada para la siembra; caso contrario a las microfincas y fincas subfamiliares en las cuales el nivel tecnológico es el tradicional.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

En este apartado se presentan los resultados económicos integrados por medio de los estados financieros, lo que proporciona los elementos necesarios para toma de decisiones eficientes.

2.3.1 Costo directo de producción

Presenta la integración de los tres elementos del costo: insumos, mano de obra y costos indirectos variables para la producción de maíz en el Municipio, detallados en el cuadro siguiente:

Cuadro 6
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Estado de Costo Directo de Producción de Maíz por Tamaño de Finca
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014
(cifras en quetzales)

Descripción	Microfincas		Subfamiliares		Familiares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Maíz						
Insumos	20,773	20,773	555,921	555,921	264,754	264,754
Semilla criolla	1,202	1,202	32,155	32,155	15,314	15,314
Fertilizante orgánico	267	267	7,146	7,146	3,403	3,403
Fertilizante triple 15	10,333	10,333	276,531	276,531	131,696	131,696
Fertilizante urea	8,971	8,971	240,089	240,089	114,341	114,341
Mano de obra	-	22,476	-	381,945	54,448	171,977
Preparación de la tierra	-	2,670	-	26,786	6,806	10,205
Siembra	-	1,333	-	26,786	13,612	20,410
Primera limpia	-	1,333	-	26,786	-	10,205
Primera fertilización	-	1,333	-	26,786	-	10,205
Segunda limpia	-	1,333	-	26,786	-	10,205
Segunda fertilización	-	1,333	-	26,786	-	10,205

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Microfincas		Subfamiliares		Familiares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Tercera limpia	-	1,333	-	26,786	-	10,205
Cosecha	-	2,670	-	53,570	13,612	20,410
Acarreo	-	1,333	-	26,786	6,806	10,205
Aporreo y desgrane	-	2,670	-	26,786	13,612	20,410
Bonificación incentivo (Decreto 37-2001)	-	1,924	-	32,737	-	14,744
Séptimo día	-	3,211	-	54,564	-	24,568
Costos indirectos variables	401	10,013	10,718	183,164	17,015	83,398
Cuota patronal 11.67%	-	2,399	-	40,753	-	18,349
Prestaciones laborales 30.55%	-	6,279	-	106,683	-	48,034
Costales (30%)(30%)(100%)	401	1,335	10,718	35,728	17,015	17,015
Costo directo de producción	21,174	53,262	566,639	1,121,030	336,217	520,129
Producción en qq.	534	534	14,291	14,291	6,806	6,806
Costo unitario por quintal	39.65	99.74	39.65	78.44	49.40	76.42

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

En el estrato microfincas, de acuerdo a los datos reales o imputados, se determinó que el maíz tiene un costo directo de producción unitario por quintal de Q99.74; este costo comparado con el costo según encuesta es 152% más caro, esto debido a que se incluyen los costos de mano de obra, cuotas patronales y prestaciones laborales que no se adjudica en los datos de encuesta porque la mano de obra utilizada es familiar. La misma situación se manifiesta en el estrato de fincas subfamiliares, en el cual el costo directo de producción imputado de 78.44 supera en un 98% al costo de encuesta.

En las fincas familiares se mantiene la tendencia de costos imputados superiores en 55% al costo según encuesta. La situación en este estrato consiste en el uso de mano de obra asalariada contratada por jornales y no incluye prestaciones laborales de ley.

2.3.2 Estado de resultados

“El Estado de Resultados también denominado Estado de Pérdidas y Ganancias es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio, mientras que el balance general solo muestra la utilidad más no la forma como se obtuvo, razón por la cual el estado de resultados se considera como un estado complementario del balance general.”⁶

El siguiente cuadro muestra los resultados obtenidos por las ventas realizadas durante el período.

Cuadro 7
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Estado de Resultados Producción de Maíz por Tamaño de Finca
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014
(cifras en quetzales)

Producto	Microfincas		Subfamiliares		Familiares	
	Encuesta	Imputado	Encuesta	Imputado	Encuesta	Imputado
Maíz						
Ventas(534qq x Q150)						
(14,291qq x Q150)	80,100	80,100	2,143,650	2,143,650	1,020,900	1,020,900
(6,806qq x Q150)						
(-) Costo directo de producción	21,174	53,262	566,639	1,121,030	336,217	520,129
Ganancia marginal	58,926	26,838	1,577,011	1,022,620	684,683	500,771
(-) Costos y gastos. fijos	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes del ISR	58,926	26,838	1,577,011	1,022,620	684,683	500,771
(-) ISR 28%	16,499	7,515	441,563	286,334	191,711	140,216
Ganancia neta	42,427	19,323	1,135,448	736,286	492,972	360,555
Rentabilidad						
Ganancia neta / ventas netas	53%	24%	53%	34%	48%	35%
Ganancia neta / costos + gastos	200%	36%	200%	66%	147%	69%

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

⁶ Emagister. Estado de resultados, definición y presentación. (en línea). Guatemala. Consultado el 14 de noviembre. 2014. Disponible en: <http://www.emagister.com/estado-resultado-definición>.

Se establece que aplicando todos los costos en la producción de maíz, se obtienen ganancias en los tres estratos, las fincas subfamiliares generan la mayor ganancia neta con Q. 736,286.00, seguido de las fincas familiares que obtienen ganancias netas por Q. 360,555.00, debe tomarse en cuenta que el número de unidades productivas en este estrato es inferior a los otros dos estratos estudiados.

2.3.3 Rentabilidad

Según datos imputados, se establece que la producción es rentable en los tres estratos, por cada quetzal de ventas se obtienen 0.24 centavos en microfincas, 0.34 centavos en fincas subfamiliares y 0.35 centavos en fincas familiares. Por cada quetzal que se invierte en costos se obtiene una rentabilidad de 36% en microfincas, 66% en fincas subfamiliares y 69% en fincas familiares.

2.4 FINANCIAMIENTO

El financiamiento para la producción de maíz puede ser de fuentes internas, conformado por los aportes de capital de los productores, sin tener que recurrir a otras fuentes ajenas; y de fuentes externas, que se refieren al capital que percibe el productor proveniente de instituciones financieras como bancos, cooperativas y prestamistas.

2.4.1 Fuentes internas

En la actualidad es el medio de financiamiento utilizado por los productores de maíz en el Municipio. Esto porque no poseen grandes extensiones de tierras o las mismas son propiedad de la municipalidad que las otorga en usufructo, por tal motivo no pueden utilizarlas para darlas como garantía. Otro factor que afecta, es la inaccesibilidad a préstamos bancarios por no tener capacidad de pago.

2.4.2 Fuentes externas

Existen fuentes de financiamiento externas, entre las cuales se pueden mencionar: el Banco de Desarrollo Rural, S.A. (BANRURAL), esta institución requiere garantías principalmente fiduciarias e hipotecarias, otorgando créditos a los productores con una tasa de interés del 18% anual; de igual forma se detectó que existen prestamistas los cuales cobran altas tasas de intereses las cuales son del 15% y 20% mensual y únicamente aceptan garantías hipotecarias, por lo que los pobladores prefieren no utilizar estos servicios y, solo para caso de emergencias con el fin de evitar la pérdida de sus propiedades o la producción.

2.5 COMERCIALIZACIÓN

El desarrollo de la comercialización de la producción de maíz, es la actividad realizada con el propósito de que el producto sea trasladado del productor hasta el consumidor final.

2.5.1 Proceso de la comercialización

Describe los movimientos efectuados desde el momento en que se reúne la producción, hasta la entrega al consumidor final en un tiempo y lugar específico y está compuesto de las siguientes etapas: concentración, equilibrio y dispersión.

2.5.1.1 Concentración

La producción de maíz en los estratos microfincas y fincas subfamiliares, se concentra en el lugar de la siembra, posteriormente se traslada en redes al hogar de los productores, donde se realiza el proceso de aporreo y luego se almacena en silos.

En el estrato finca familiar, la concentración de la producción se realiza en bodegas propiedad del productor utilizando sacos de nylon.

2.5.1.2 Equilibrio

El equilibrio no existe para este producto, en las microfincas y fincas subfamiliares, la mayor parte de la producción es destinada al autoconsumo; el resto se comercializa para obtener ingresos. Las dos cosechas se presentan en temporada de invierno por no contar con sistemas de riego, esto ocasiona que la oferta no sea permanente, en tanto la demanda se da en todo tiempo.

En el estrato de fincas familiares se manifiesta equilibrio, el productor calendariza la producción y programa el tiempo de la venta con la finalidad de obtener mejores precios.

2.5.1.3 Dispersión

Para la etapa de dispersión, los productores trasladan el producto a las bodegas del mayorista por medio de pago de flete vehicular, arrendamiento de animales de carga o transporte propio; y lo entregan en los municipios de Huité, Cabañas, Zacapa cabecera, y en la aldea San Juan del municipio San Jorge.

El mayorista, traslada la producción de maíz a los minoristas dentro y fuera de la localidad, quienes finalmente hacen llegar el producto al consumidor final. Este modo de dispersión se presenta inclusive en microfincas por la necesidad de efectivo para atender emergencias y la disponibilidad de pago inmediato de parte del mayorista.

2.5.2 Análisis institucional de la comercialización

Para efectuar la comercialización de maíz, es necesario conocer los entes participantes en dicho proceso siendo los siguientes:

2.5.2.1 Productor

Son las personas que se dedican a la actividad agrícola y específicamente al cultivo de maíz, es el primer ente que participa en la comercialización y realiza el proceso productivo para obtener la cosecha de maíz con el propósito de venderla posteriormente a los mayoristas en el mercado local, o en los municipios de Cabañas, Zacapa cabecera, y aldea San Juan San Jorge.

2.5.2.2 Mayorista

Son los intermediarios que adquieren la producción de maíz a los productores en el mercado municipal o en sus depósitos, para venderlo a los minoristas, al realizar esta actividad obtienen beneficios económicos.

2.5.2.3 Minorista

Es el intermediario conformado por tiendas, misceláneas y vendedores de mercados, encargado de distribuir la producción directamente al consumidor final en el mercado local y externo, para consumo los hogares como parte de la dieta alimenticia diaria.

2.5.2.4 Consumidor final

Comprende tanto a los habitantes del municipio de Huité como a los mercados externos ya mencionados. Adquieren el producto en los distintos puntos de venta por libra para su consumo.

2.5.3 Análisis funcional de la comercialización

Se fundamenta en la serie o secuencia de actividades que se realizan en el proceso de comercialización.

2.5.3.1 Funciones físicas

Es el conjunto de actividades que se realizan después de la cosecha, con el objetivo de trasladar la producción a los centros de consumo.

- Almacenamiento

En el municipio de Huité, los productores de microfincas y fincas subfamiliares almacenan la producción temporalmente en sus viviendas en silos; en el estrato fincas familiares el almacenamiento es en bodegas de su propiedad.

- Transporte

En el estrato microfincas y subfamiliares, la cosecha de maíz se traslada utilizando el esfuerzo humano, animales carga arrendados, o vehículos fleteros; en el estrato finca familiar el transporte de la producción se realiza en vehículos propiedad de los productores.

- Empaque

Es otro de los aspectos físicos que participa en el proceso de la comercialización. Los productores utilizan sacos de nylon que facilitan la manipulación del producto y su transporte, la capacidad del mismo es de un quintal. Este tipo de empaque es utilizado en los tres estratos de finca.

2.5.3.2 Funciones de intercambio

Se refieren al traslado del derecho del productor al consumidor, se identifican la compra-venta y la determinación de precios.

- Compra-Venta

Previo a la compra del maíz el mayorista por el método de inspección verifica la calidad del producto para decidir la adquisición si reúne los estándares que

requiere para ponerlos a disposición en los diferentes mercados. La negociación es en forma verbal y el pago es en efectivo.

- Determinación del precio

En el Municipio lo establece el mayorista y el método que utiliza es por regateo. Toma en consideración la calidad del producto y el precio de mercado, inspecciona el producto para establecer su precio.

2.5.4 Análisis estructural de la comercialización

Proceso que estudia los participantes en la comercialización, a través del análisis de la conducta, estructura y eficiencia de mercado.

2.5.4.1 Conducta de mercado.

En la producción de maíz el mayorista determina los precios al agricultor, no se satisface la demanda, por la baja producción, el destino para autoconsumo, y la época seca que afecta rigor en los meses de enero a mayo.

2.5.4.2 Estructura de mercado

La estructura está establecida en la venta al mayorista por parte del productor, el cual cancela al precio que determine. Posteriormente este distribuye a minoristas, quienes se encargan de hacer llegar la producción al consumidor final.

2.5.4.3 Eficiencia de mercado

El mercado no es eficiente, en las microfincas según datos de encuesta el productor vende entre uno y dos quintales de su producción, para poder atender emergencias que presenten, este estrato acude al mayorista que posee capacidad de pago inmediata. En las fincas subfamiliares la proporción que destinan a la venta no es suficiente para cubrir la demanda, en ambos estratos

el principal uso es el autoconsumo. En las fincas familiares la producción se comercializa en su totalidad pero no se cubre la demanda.

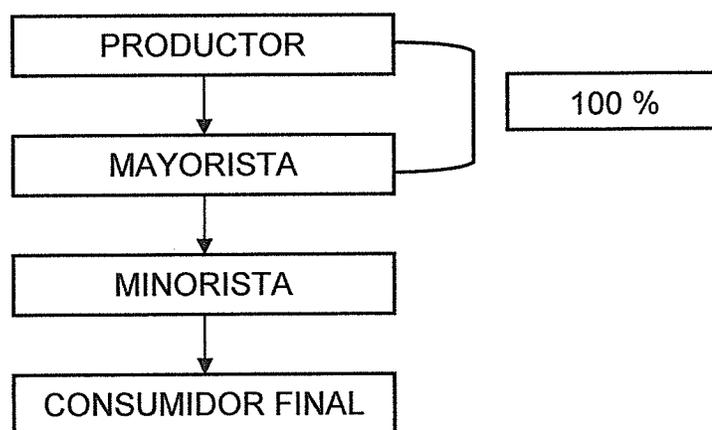
2.5.5 Operaciones de comercialización

Son las etapas por las cuales deben pasar los bienes producidos. Incluye el establecimiento de los canales de comercialización y la cuantificación de los márgenes de comercialización.

2.5.5.1 Canales de comercialización

Se comprende como la serie de actividades encaminadas a la transferencia de los bienes desde el productor hasta el consumidor final. La figura siguiente muestra los canales de comercialización para la producción de maíz.

Figura 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Canales de Comercialización, Producción de Maíz
Año 2014



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

En la producción de maíz el canal de comercialización es indirecto, las transacciones se realizan en la Cabecera Municipal, Cabecera Departamental y en la Aldea San Juan del municipio San Jorge. El productor vende el 100% de

producto a los mayoristas, éste se encarga de trasladar hacia los detallistas en municipios de Zacapa, Chiquimula e Izabal que posteriormente efectúan la venta a los consumidores finales.

2.5.5.2 Márgenes de comercialización

Son definidos como la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio recibido por el productor, expresados a través del margen bruto y neto. Permiten obtener información referente del rendimiento que puede generar la comercialización de la producción de maíz del Municipio y si la actividad es rentable.

A continuación se analiza el cuadro de los márgenes de comercialización para la producción agrícola de maíz.

Cuadro 8
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Márgenes de Comercialización, Producción de Maíz
Estratos Microfincas, Fincas Subfamiliares y Fincas Familiares
Año 2014
(valores por quintal)

Participantes	Precio de venta Q.	MBC	Gastos de mercadeo Q.	MNC	% rendimiento s/inversión	% Participación
<u>Productor</u>	150					75
<u>Mayorista</u>	180	30	3	27	18	15
Almacenaje			3			
<u>Minorista</u>	200	20	2	18	10	10
Transporte			2			
<u>Consumidor final</u>						
Totales		50	5	45		100

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

El productor es el ente de mayor participación en la comercialización del maíz, con 75% debido a que incurre en los gastos de producción; el mayorista recibe

el mayor margen bruto y neto porque es quien realiza más gastos de venta en relación al minorista, pero por su inversión obtiene un rendimiento del 18% equivalente a Q. 0.18 centavos por cada quetzal que invierte. Se aprecia que esta tasa de rendimiento es superior a la tasa del mercado.

2.5.5.3 Factores de diferenciación

Se conforman por los factores de la comercialización que añaden valor a la producción en su función de adecuarla al consumo y en la producción de maíz del Municipio se presentan de la siguiente manera:

- Utilidad de lugar

Esta toma lugar en el momento que el productor destina la producción de maíz al mayorista lo que hace accesible al consumidor final en los mercados de la localidad y externos.

- Utilidad de forma

Para transportar el maíz el productor utiliza como empaque, sacos de nylon con capacidad de un quintal, única transformación que sufre para la comercialización.

- Utilidad de posesión

Los productores almacenan cierta cantidad cuando no es temporada de cosecha y la colocan en venta a precios de productos superiores en temporada de oferta escasa.

- Utilidad de calidad

En el Municipio, el maíz no presenta este factor, debido a que la mayoría de productores no utiliza tecnología que propicie mejores cultivos.

2.6 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La organización es una actividad básica de la administración que sirve para agrupar y estructurar todos los recursos (humanos y no humanos), con el fin de alcanzar los objetivos predeterminados.

2.6.1 Organización actual

Se analiza el tipo, la forma de organización empresarial establecida y la estructura organizacional que presentan en la actualidad las unidades productivas de maíz, según el estrato al que pertenecen.

2.6.1.1 Estructura organizacional

Por medio del trabajo de campo se pudo determinar que en los estratos microfincas y fincas subfamiliares la organización es sencilla, informal y de tipo familiar en virtud que es la familia quien participa directamente como fuerza laboral y no existe remuneración alguna.

No existe división del trabajo, las instrucciones se dan de forma verbal, no tienen administrador, las decisiones se centralizan en el jefe del hogar o el propietario quien ejerce las actividades de planificación. En algunas fincas subfamiliares se cuenta mano de obra asalariada.

En las fincas familiares poseen las mismas características organizacionales de las microfincas y fincas subfamiliares, con la única diferencia que en estas si cuentan con mano de asalariada fija y temporal.

2.6.1.2 Sistema organizacional

En los tres estratos de fincas la organización es lineal, la autoridad se concentra en una sola persona es decir el jefe de hogar o el propietario quien de forma empírica administra las actividades del proceso de producción.

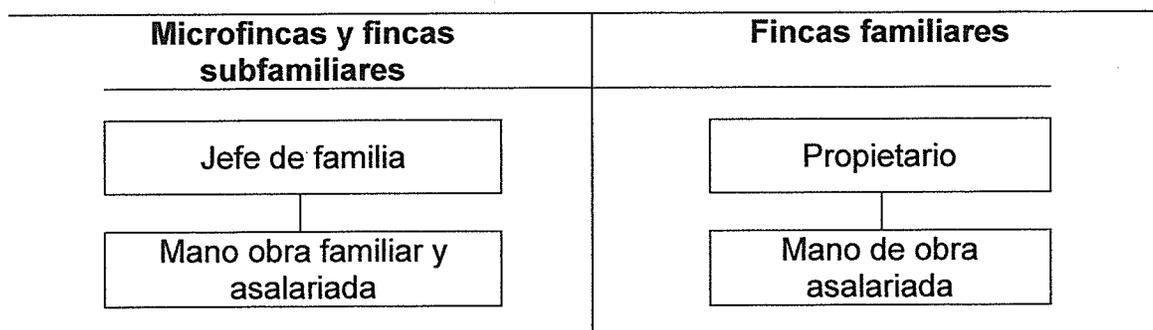
2.6.1.3 Diseño organizacional

La división de trabajo es informal, se trabaja en base a las habilidades que posee cada persona, no hay departamentalización y el jefe de familia es quien ejerce la autoridad y coordina las actividades a realizar.

2.6.2 Estructura organizacional por tamaño de finca

Una estructura organizacional eficiente debe tomar en cuenta factores como la complejidad, formalización y centralización. Se describe a continuación la estructura que se presenta en los distintos estratos del Municipio para la producción de maíz:

Figura 2
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Producción Agrícola de Maíz
Estructura Organizacional, por Tamaño de Finca
Año 2014



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

En las microfincas y fincas subfamiliares la estructura organizacional es simple, no cuentan con documentos que describan normas o procesos, no existe una división específica del trabajo.

La estructura organizacional para las fincas familiares no posee documentos que describen normas y procedimientos, si se da la división del trabajo, no manejan ningún encargado, el propietario toma las decisiones.

2.7 GENERACIÓN DE EMPLEO

La producción de maíz dentro de la actividad agrícola es de vital importancia para la economía del Municipio, permite la subsistencia de los hogares en pobreza extrema a la vez que es una fuente de empleo por jornales; genera el 63% de jornales que equivalen 35,100, aporta el mayor volumen de la producción en la localidad, cuenta con mejores sistemas de riego y asesoría técnica en las fincas familiares, emplea menor proporción de la fuerza laboral.

2.8 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

A continuación se describe la problemática y propuestas de solución para que los productores de maíz analicen la implementación de herramientas administrativas con el objeto mejorar el proceso de producción y comercialización de este cultivo que es de vital importancia en la economía local.

2.8.1 Problemática encontrada

Se estableció que los productores de maíz no están organizados en asociaciones, cooperativas u otro tipo de organización formal; no cuentan con las herramientas administrativas necesarias para el desarrollo normal y formal de sus actividades.

Los productores no planifican, no poseen una estructura organizacional bien definida en la que exista la complejidad, formalización y centralización de las actividades a realizar. El nivel tecnológico que utilizan es rudimentario lo que deriva en la baja producción del cultivo, existen fuentes de financiamiento pero no las utilizan, lo que limita la implementación de fertilizantes, sistemas de riego adecuados y uso de semillas mejoradas para optimizar la cosecha.

2.8.2 Propuesta de solución

Se propone como solución a la problemática existente la creación una cooperativa de agricultores que permita establecer una organización formal y apropiada, que establezca la misión, visión, objetivos, planes de trabajo, manuales de normas y procedimientos para las actividades.

Asimismo, que se implemente el uso de asistencia técnica y financiamiento externo para el cultivo, con la finalidad que se incremente la productividad del cultivo en calidad y cantidad, y con ello mejore la situación económica de los miembros de la cooperativa, a la vez que se generen fuentes de empleo en el Municipio que permitan la estabilidad de las familias productoras.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE

“La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.”⁷

En éste capítulo se desarrolla el proyecto de producción de queso duro picante, el cual se eligió luego de ser evaluadas las diversas potencialidades productivas identificadas en el municipio de Huité, en el cual los pobladores tienen como actividad principal la agricultura, por lo que se plantea esta propuesta con la finalidad de diversificar la actividad económica en la localidad y que sus comunidades mejoren sus condiciones de vida.

En resumen, el presente informe no solo es una guía, sino también brinda todos los lineamientos reales debidamente fundamentados de cada estudio, de una forma sencilla para la preparación del proyecto, para que toda persona, grupo o institución interesada pueda llevarlo a la práctica con facilidad.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto consiste en la elaboración de queso duro picante en la aldea Antombrán del municipio de Huité, departamento de Zacapa, debido a la potencial generación de empleo para los pobladores, y de ingresos para los asociados que se pretende alcanzar con este proyecto.

3.2 JUSTIFICACIÓN

En base a la investigación de campo realizada en el Municipio se pudo determinar que la producción de queso duro picante, es un proyecto que puede

⁷ Baca Urbina, G. Op. Cit.

ayudar a la economía de la comunidad, al generar fuentes de empleo, elevar el nivel de ingreso, integrar a la mujer a la actividad productiva para colaborar en el hogar y mejorar su nivel de vida.

El queso duro picante no se produce en el Municipio por tal razón es factible la realización del proyecto de producción del mismo, desarrollando un producto diferente a lo que actualmente ofrece el mercado de queso duro en la región.

En la aldea Antombrán se encontraron personas interesadas en desarrollar proyectos que ayuden al desarrollo de su comunidad, comercializar dentro y fuera del Municipio, lo cual es factible, cuenta con vías de acceso para comercializar el producto y transportarlo a los distintos puntos de venta.

Los mercados que se pretenden cubrir son los municipios de: Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa del departamento de Zacapa, debido a los hábitos de consumo en la región.

3.3 OBJETIVOS

Son los que se pretenden alcanzar con el proyecto, se dividen en general y específicos, los cuales se detallan a continuación:

3.3.1 General

Generar alternativas de inversión rentables a los habitantes del Municipio, con la intención de mejorar su situación económica, y maximizar el aprovechamiento de los recursos humanos y de infraestructura con que cuenta la comunidad.

3.3.2 Específicos

- Satisfacer la demanda insatisfecha de queso duro picante, con un producto de calidad.

- Crear fuentes de trabajo permanentes.
- Fortalecer la economía del Municipio.
- Implementar el proceso de comercialización necesario para facilitar la distribución del producto.
- Organizar formalmente a los productores agrícolas.
- Establecer fuentes de financiamiento adecuadas, que proporcionen los recursos económicos necesarios, a efecto de realizar el proyecto.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio expone la viabilidad de producir queso duro picante en el municipio de Huité, departamento de Zacapa y su respectiva comercialización en el mercado regional definido en los municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa cabecera.

3.4.1 Identificación del producto

El queso duro picante se presenta como una variedad de los quesos maduros, color blanco hueso, mezclado con chile cobanero, puede conservarse por periodos de hasta seis meses partir de la fecha de empacado.

3.4.1.1 Uso del producto

Entre las propiedades más notables del producto están el contenido nutricional integrado por proteínas, vitaminas y minerales necesarios en la dieta básica alimenticia por lo que su uso es el consumo humano.

Es un alimento de alto valor nutritivo y gastronómico en sus dos componentes básicos la leche y el chile cobanero, fácil de incluir en la alimentación. Su valor energético dependerá esencialmente de su contenido en grasas, las cuales dependerán del tipo de leche con la que se elabora el queso (entera, semi o

desnatada) y del contenido de suero; a mayor contenido de suero, menor contenido de grasas, nutrientes, y viceversa.

La presencia de proteínas es muy variable, oscilando entre 8% de los quesos frescos al 40% de los quesos de pasta prensada cocida.

Referente a su contenido vitamínico, el queso es una buena fuente de vitaminas hidrosolubles y liposolubles, cuyo contenido dependerá de la mayor o menor presencia de grasa. De la misma manera, el calcio y el fósforo participan de forma importante en la composición nutricional del queso y las proporciones de contenido se presentan en la siguiente tabla.

Por su parte el chile cobanero es excelente para darle un toque picante al queso duro en su preparación.

Tabla 2
Valor Nutricional del Queso Duro Picante por Cada 100 Gramos

Elemento	Contenido
Calorías (g)	405.00
Agua (g)	36.51
Proteínas (g)	26.64
Lípidos (g)	34.17
Ácidos saturados (g)	21.32
Ácidos monoinsat. (g)	9.49
Ácidos poliinsat. (g)	0.95
Colesterol (mg)	110.00
Sodio (mg)	777.41
Potasio (mg)	192.04
Fósforo (mg)	484.16
Calcio (mg)	755.58
Hierro (g)	1.21
Retinol (mg)	310
Carotenoides (mg)	205.00
Tiamina (mg)	0.04
Riboflavina (mg)	0.50
B6 (mg)	0.18
B12 (mg)	1.50
Vitamina D (mg)	0.26

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Elemento	Contenido
Vitamina E (mg)	2.60
Ceniza (g)	0.56
Hidratos de carbono (g)	2.35
Magnesio (mg)	7.03
Zinc (mg)	0.20
Cobre (mg)	0.05
Manganeso (mg)	0.08
Selenio (mg)	0.01
Vitamina C (mg)	0.03
Vitamina B1 (mg)	0.01
Vitamina B2 (mg)	0.04
Vitamina B3 (mg)	0.54
Vitamina B5 (mg)	0.04
Vitamina B9 (mg)	0.01
Vitamina B7 (mg)	3.13
Vitamina K (mg)	0.01

Fuente: elaboración con base en datos proporcionados por especialista en nutrición (ver anexo 1).

3.4.1.2 Mercado objetivo

El mercado meta de la entidad son las personas de ambos sexos, comprendidos entre las edades de 10 y 67 años, identificados como clientes potenciales a quienes se dirigirá los esfuerzos de mercadeo, comercializándose con detallistas para su adecuada distribución. Se seleccionó a la familia por las características del producto pueden ser adquiridos por aquellas personas que desean consumir un queso duro que incluye picante como ingrediente adicional con un costo bajo.

3.4.2 Oferta

Se refiere a la cantidad de queso duro picante que los productores ofrecen a los consumidores para satisfacer su necesidad.

3.4.2.1 Oferta histórica y proyectada

Esta se determina por la producción más las importaciones de cada año. A continuación se detalla la oferta histórica y proyectada del período 2009 al 2018 y la oferta proyectada local durante los próximos cinco años.

Cuadro 9
Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa
Departamento de Zacapa
Oferta Histórica y Proyectada de Queso Duro
Años 2009-2018
(en libras)

Año	Producción	Importaciones	Oferta Total
2009	11,698	1,017	12,715
2010	12,997	1,130	14,127
2011	14,441	1,256	15,697
2012	16,046	1,395	17,441
2013	17,829	1,550	19,379
2014	19,196	1,669	20,865
2015	20,727	1,802	22,529
2016	22,258	1,935	24,193
2017	23,789	2,068	25,857
2018	25,320	2,201	27,521

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2014, y proyecciones a través del método de mínimos cuadrados. Formula $Y = a+b(x)$. Donde $a= 0$ y $b= 0$.

Al mes de octubre del año 2014 se observó producción de queso duro tanto en el municipio de Huité como en los Municipios elegidos para la comercialización; el consumo actual depende de la producción local y en una mínima proporción de las importaciones del mismo. Asimismo, se muestra que la producción e importaciones se incrementan cada año históricamente y las proyecciones indican que este incremento será constante, lo que refleja la aceptación del producto en la localidad.

3.4.3 Demanda

Es la cantidad de producto que los consumidores pueden adquirir para consumir y satisfacer sus necesidades.

3.4.3.1 Demanda histórica y proyectada

La demanda potencial histórica y proyectada ayuda a determinar la población que puede abarcarse o que requieren del producto. La demanda se establece

con base a la población delimitada y el consumo per cápita. A continuación se presentan los cuadros de demanda potencial histórica y proyectada.

Cuadro 10
Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa
Departamento de Zacapa
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Queso Duro Picante
Años 2009-2018
(en libras)

Año	No. De Hogares	Población delimitada 40%	Consumo per cápita en libras	Demanda potencial
2009	26,598	10,639	7.50	79,793
2010	26,888	10,755	7.50	80,663
2011	27,222	10,889	7.50	81,668
2012	27,595	11,038	7.50	82,785
2013	27,995	11,198	7.50	83,985
2014	28,412	11,365	7.50	85,238
2015	28,836	11,534	7.50	86,505
2016	29,273	11,709	7.50	87,818
2017	29,730	11,892	7.50	89,190
2018	30,197	12,079	7.50	90,593

Fuente: elaboración propia con base en datos de Estimaciones de Población, período 2009-2020, del Instituto Nacional de Estadística –INE– y datos proporcionados por especialista en nutrición, (ver anexo 1).

Con el aumento de la población anual, simultáneamente se incrementa la demanda potencial de queso duro picante, se espera un aumento en la demanda en el mercado objetivo en la región. El consumo per cápita de este producto se establece en 2.5 libras, el cual fue proporcionado por una especialista en nutrición, (ver anexo 1). Se determinó que la población comprendida entre los 10 a 67 años, hombres y mujeres, consumen queso duro, por costumbre como parte de su dieta alimenticia, por su contenido vitamínico, calidad y precio, asimismo, la parte del mercado que no lo consume, es porque no es de su agrado.

3.4.4 Consumo aparente

Es determinado mediante la producción más las importaciones, que da como resultado la oferta total del Municipio, restándole las exportaciones.

3.4.4.1 Consumo aparente histórico y proyectado

Constituye el conjunto de unidades del producto que las personas aparentemente consumen. Este se calcula de la suma de la producción local más las importaciones, menos las exportaciones. Tal como se muestra a continuación.

Cuadro 11
Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa
Departamento de Zacapa
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Queso Duro
Años 2009-2018
(en libras)

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2009	11,698	1,017	0	12,715
2010	12,997	1,130	0	14,127
2011	14,441	1,256	0	15,697
2012	16,046	1,395	0	17,441
2013	17,829	1,550	0	19,379
2014	19,196	1,669	0	20,865
2015	20,727	1,802	0	22,529
2016	22,258	1,935	0	24,193
2017	23,789	2,068	0	25,857
2018	25,320	2,201	0	27,522

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

En los Municipios objetos de estudio la producción e importación de queso duro no satisface la demanda, el consumo aparente se incrementa cada año, este se realiza de la producción local y en menor proporción de las importaciones del producto.

3.4.5 Demanda insatisfecha

Se refiere al volumen de producción total que queda sin atender o satisfacer, el resultado positivo determina la cantidad productiva que no se cubre.

3.4.5.1 Demanda insatisfecha histórica y proyectada

Es la cantidad de personas que no satisfacen sus necesidades con los productos actuales por la baja oferta de los mismos, lo que es muy importante para determinar el mercado que se puede cubrir. A continuación se presentan los cuadros con los datos históricos y proyectados de la demanda insatisfecha.

Cuadro 12
Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa
Departamento de Zacapa
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Queso Duro Picante
Años 2009-2018
(en libras)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2009	79,793	12,715	67,078
2010	80,663	14,127	66,536
2011	81,668	15,697	65,971
2012	82,785	17,441	65,344
2013	83,985	19,379	64,606
2014	85,238	20,865	64,373
2015	86,505	22,529	63,976
2016	87,818	24,193	63,625
2017	89,190	25,857	63,333
2018	90,593	27,522	63,071

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

La demanda insatisfecha presenta resultados favorables para realizar el proyecto, tiende a descender pero existe un amplio grupo del mercado en potencia que aún está insatisfecho. Esto representa que existe un mercado que cubrir en la región y por el volumen del mismo, es factible realizar el proyecto, se

tienen ventas potenciales y clientes que no están atendidos por los productores y distribuidores actuales.

Además no existe producción de queso duro que contenga picante en su formulación, lo que es favorable para la producción y comercialización del mismo en la región.

Esta mezcla de queso duro con chile cobanero será innovadora en la región, los pobladores incluyen ambos productos en su dieta alimenticia y su combinación provee un queso de buen sabor, alta calidad y producido en la localidad, factores que benefician la producción y distribución del mismo.

3.4.6 Precio

El precio estimado para la venta de queso duro picante a minoristas será de Q19.00 la libra. Se estima que el precio de venta al consumidor final será de Q23.00 con base a los precios existentes en el mercado varían entre Q23.00 y Q27.00 y a la estrategia de precios indicada en la mezcla de marketing.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Es una herramienta utilizada para establecer la factibilidad del proyecto, incluye una serie de variables tales como: localización, tamaño, proceso productivo y requerimientos técnicos para llevar a cabo el proceso de producción de queso duro picante.

3.5.1 Localización

Tiene como objetivo elegir la ubicación óptima para el proyecto y así obtener la mayor rentabilidad que sea de beneficio para la Cooperativa.

La selección de esta variable se realiza en función de los factores de macro y microlocalización.

3.5.1.1 Macrolocalización

El proyecto estará ubicado en el municipio de Huité, departamento de Zacapa, ubicado a 138 kilómetros de la ciudad capital, al cual se ingresa por la carretera CA-9.

3.5.1.2 Microlocalización

Las instalaciones del proyecto estarán ubicadas en la aldea Antombrán, a cinco kilómetros de la Cabecera Municipal. El camino que comunica con la aldea está asfaltado y es transitable en todo tiempo.

Los factores que se consideraron para determinar la microlocalización, son los siguientes: se encuentra en un lugar accesible y cercano a la Cabecera Municipal, y a los municipios donde se comercializará, facilitando el abastecimiento de materiales necesarios para la producción, la disponibilidad de servicios básicos, valor de la renta del local, disponibilidad de mano de obra y necesidad social e interés de la población en proyectos productivos para el desarrollo de la comunidad.

3.5.2 Tamaño

El proyecto de producción de queso duro picante, se propone para un periodo de cinco años con una producción anual de 32,186 libras. Según la demanda a cubrir y la capacidad técnica, las instalaciones tendrán un área de 20 x 15 metros equivalentes a 300 metros cuadrados, local que será arrendado y en el cual se encontrará distribuida el área de producción, área de secado, área de empaquetado y almacenamiento, área administrativa.

3.5.3 Valor y volumen de la producción

El volumen de producción total será la cantidad de 160,930 libras durante los cinco años. A continuación se detalla el proceso de producción de acuerdo al valor y volumen proyectado.

Cuadro 13
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Volumen y Valor de la Producción Anual Proyectada
Años 1 - 5
(en libras)

Años	Volumen de Producción	Merma 1%	Total Producción	Precio Q.	Valor total Producción en Q.
1	32,186	322	31,864	19	605,416
2	32,186	322	31,864	19	605,416
3	32,186	322	31,864	19	605,416
4	32,186	322	31,864	19	605,416
5	32,186	322	31,864	19	605,416
Total	160,930	1,610	159,320		3,027,080

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

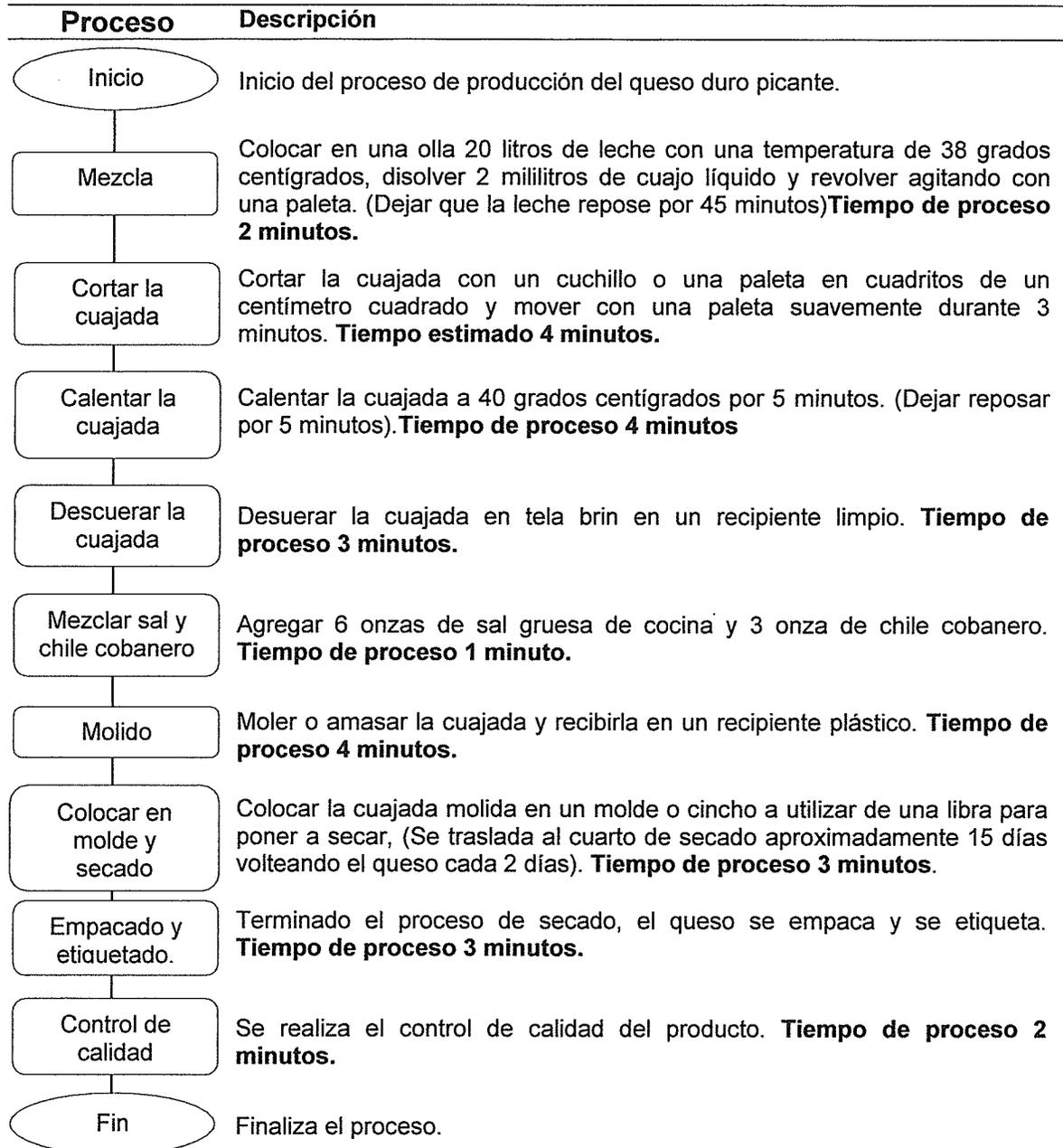
El queso duro picante de una libra, es la medida para comercializar el producto hacia los minoristas, se realizará una producción anual de 32,186 libras, considerando un porcentaje de merma del 1%, quedando un ingreso estimado en ventas anual de Q605,416.00.

3.5.4 Proceso productivo

Es una serie de actividades necesarias para la transformación de la materia prima, con la finalidad de obtener un producto. En la producción de queso duro picante, la leche utilizada debe estar entera y fresca; la cual será trasladada al domicilio de la Cooperativa.

A continuación se presenta, el flujograma del proceso de producción:

Figura 3
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Flujograma del Proceso Productivo
(para 6 libras de queso)
Año 2014



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

En la figura anterior se detalla el proceso de producción de queso duro picante desde su mezcla hasta que se empaqueta y etiqueta. Por cada proceso productivo se elaborarán 6 libras de queso con 20 litros de leche, durante el día se realizarán 23 procesos productivos, con una producción de 138 libras de queso aproximadamente. Para elaborar un total de volumen de producción de 33,120 de libras al año.

En Huité el clima es muy cálido por sus altas temperaturas y se estima que el proceso de secado del queso duro picante será más fluido. De preferencia se debe almacenar en un lugar a temperatura ambiente, seco y ventilado donde se pueda prolongar su frescura y durabilidad.

El proceso de producción lo realizarán dos personas durante todo el año, trabajando de lunes a viernes, ocho horas diarias. Una hora de almuerzo y una hora para preparar los utensilios, entre otras actividades.

3.5.4.1 Control de calidad

El proceso de control de calidad lo realizará una de las artesanas al finalizar el tiempo estimado para secar el queso y ponerlo a la venta, revisando el peso correcto, el empaque y etiqueta.

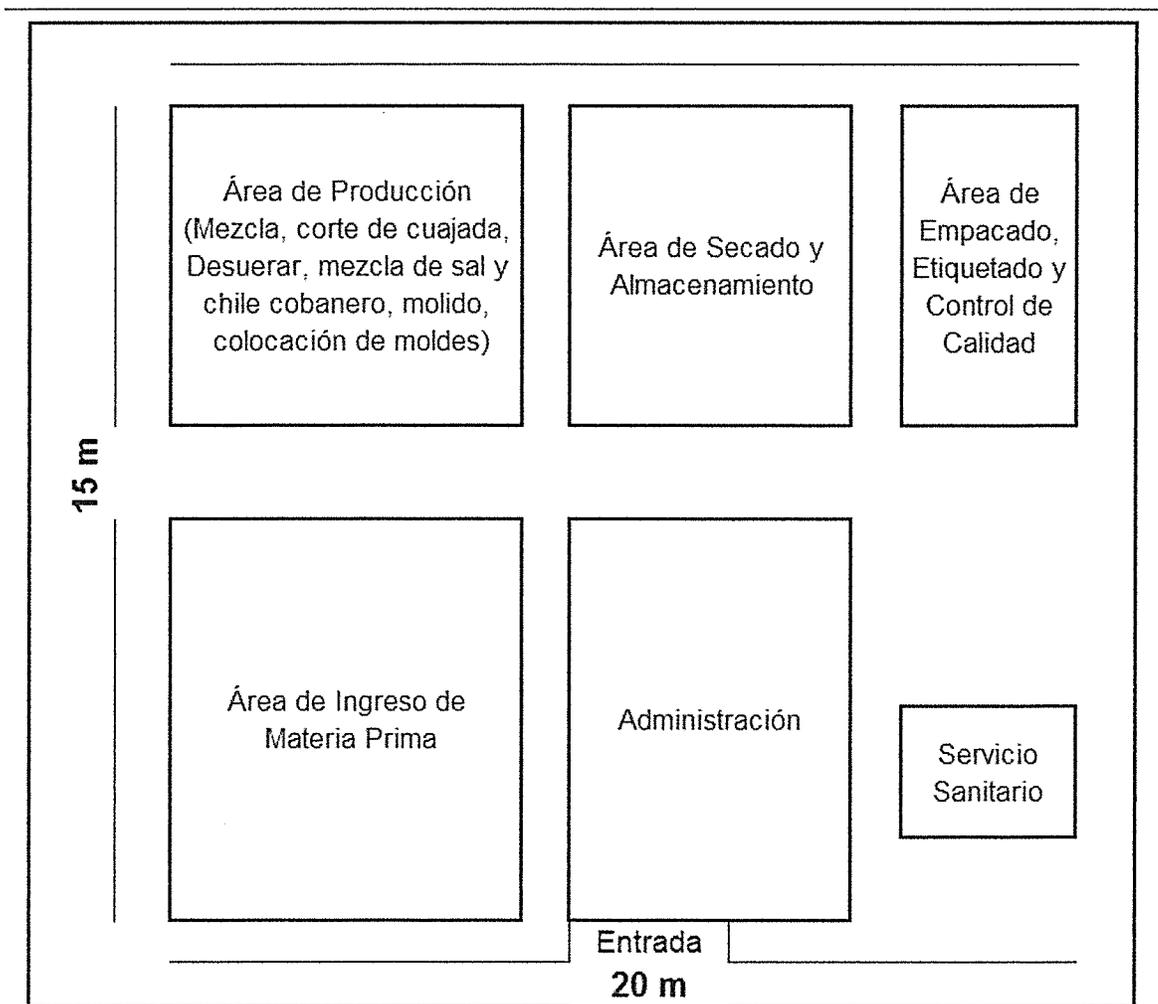
3.5.4.2 Inocuidad en el proceso

Es importante mencionar que antes y durante el proceso se deben observar normas estrictas de higiene, lavar las manos, utilizar redecillas para el cabello, uso de gabacha, guantes y mascarillas para no contaminar el producto. De acuerdo al Reglamento Técnico Centroamericano de industria de alimentos y bebidas procesados, buenas prácticas de manufactura principios generales.

3.5.5 Distribución de planta

Debe estar distribuida de forma que fluya más rápido el proceso productivo de queso duro picante, la cual se presenta de la siguiente manera:

Figura 4
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Distribución de Planta
Año 2014



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

La planta de producción cuenta con área de administración, producción, secado y almacenamiento, empaçado, etiquetado y control de calidad, ingreso de materia prima y servicio sanitario. Es importante mencionar que el área de secado y almacenamiento debe ser utilizada exclusivamente para almacenar los quesos durante los quince días aproximados que lleva el proceso de secado. Debe mantenerse cerrado para evitar la proliferación de la mosca, con cedazo y azulejo para que sea fácil de limpiar el líquido que destila. Se harán las modificaciones necesarias en el local arrendado de acuerdo a los requerimientos del proceso productivo, corriendo con los gastos que ello conlleve; esto se refleja en el estudio financiero.

3.5.6 Requerimientos técnicos

Se integran por todos los recursos humanos, físicos, tecnológicos y financieros necesarios para realizar el proyecto, se describen a continuación:

3.5.6.1 Humanos

Para la realización del proyecto de queso duro picante es necesario personal administrativo para el control y ejecución del proyecto, y será integrado de la siguiente manera: un administrador que dirigirá la Cooperativa, un contador externo que llevará la contabilidad únicamente. A nivel operativo se contará con dos artesanas quienes se encargarán de la producción del queso y del control de calidad del producto terminado; y un vendedor repartidor el cual se encargará de la venta directa a los minoristas.

Cuadro 14
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Requerimientos Técnicos, Recursos Humanos
Año 2014

Descripción	Cantidad	Sueldos y Salarios	Incentivo	Total Sueldos y Salarios
Artesanas	2	2,528.00	250	33,336.00
Vendedor	1	2,250.00	250	30,000.00
Comisiones vendedor		300.00	0	3,600.00
Administrador	1	3,000.00	250	39,000.00
Totales	4	8,078.00	750	105,936.00

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

El cuadro anterior muestra el detalle de la mano de obra necesaria para la realización de las actividades del proyecto y el costo respectivo.

3.5.6.2 Físicos

Para el funcionamiento del proyecto se obtendrán materiales indispensables como insumos, utensilios, mobiliario y equipo entre otros, los que se describen a continuación:

Cuadro 15
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Requerimientos Técnicos
Año 2014

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad
Instalaciones	Mensual	1
Equipo de producción		
Olla de aluminio 25 l	Unidad	2
Tambos lecheros de 55 l	Unidad	8
Mobiliario y equipo		
Estufa industrial 2 quemadores	Unidad	1
Refrigerador	Unidad	1
Molino familiar	Unidad	2

...Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad
Tambo de gas propano 100 lb	Unidad	1
Estanterías	Unidad	2
Mesas de trabajo	Unidad	2
Escritorio	Unidad	1
Archivo de dos gavetas	Unidad	1
Silla plegables	Unidad	5
Equipo de computación		
Computadora	Unidad	1
Impresora	Unidad	1
Vehículos		
Motocicleta	Unidad	1
Marcas, patentes y licencias	Unidad	1
Gastos de instalación		
Adecuación del local	Unidad	1
Materia prima		
Leche	Litros	8,851
Cuajo	Litros	1
Sal	Libra	166
Chile cobanero	Libra	83
Mano de obra		
Mezcla	Día	2
Cortar la cuajada	Día	4
Calentar la cuajada	Día	4
Desuerar la cuajada	Día	3
Mezclar sal y chile cobanero	Día	1
Molido	Día	4
Colocar en molde	Día	3
Empacado y etiquetado	Día	3
Control de calidad	Día	2
Costos indirectos variables		
Gas propano de 100 lb	Libras	590
Empaque	Rollo	11
Etiquetas	unidad	5,310
Guantes plásticos	Pares	40
Redecilla para el cabello	Unidad	20
Mascarillas de trapo	Unidad	20
Gabachas de tela	Unidad	2
Costos fijos de producción		
Paletas	Unidad	2

...Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad
Pichel medidor de aluminio	Unidad	2
Colador de acero inoxidable	Unidad	2
Tela Brin	Yarda	2
Moldes plásticos para queso 1 lb	Unidad	134
Cucharas soperas	Unidad	2
Jeringas medidoras	Unidad	2
Bandejas plásticas	Unidad	2
Gasto de administración		
Sueldo administrador	Mensual	1
Bonificación incentivo	Mensual	1
Cuota patronal 12.67%	Mensual	1
Prestaciones laborales 30.55%	Mensual	1
Honorarios contador	Mensual	1
Agua, luz y teléfono	Mensual	1
Papelería y útiles	Mensual	1
Gastos de ventas		
Publicidad y propaganda	Mensual	1

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

En el cuadro anterior se detallan los insumos necesarios, el equipo y materia prima entre otros, así como la cantidad mensual que se utilizará en el proceso productivo de queso duro picante en el municipio de Huité.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Éste se utiliza para diseñar la estructura organizacional, el tipo de denominación jurídica que se implementara para el proyecto de queso duro picante, así como los procesos administrativos que serán necesarios para la realización, se verificará la factibilidad del mismo, desde el ámbito legal.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero incluye los requerimientos de inversión fija y capital de trabajo, la propuesta de financiamiento, los costos de producción, estado de resultados y análisis de rentabilidad. Los requerimientos financieros necesarios para la puesta en marcha del proyecto, se presentan en los temas siguientes:

3.7.1 Inversión fija

La inversión fija comprende los bienes tangibles e intangibles que son adquiridos al inicio del proyecto por una sola vez, el período de vida es a largo plazo y está integrada por equipo de producción, mobiliario y equipo, equipo de computación, vehículos, a los que se aplica depreciación, y gastos de organización los cuales se amortizan.

El cuadro que detalla cómo se encuentra integrada la inversión fija, se presenta a continuación:

Cuadro 16
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Inversión Fija
Año 2014

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Q.	Total Q.
Equipo de producción				1,536
Olla de aluminio 25 l	Unidad	2	168	336
Tambos lecheros de 55 l	Unidad	8	150	1,200
Mobiliario y equipo				8,167
Estufa industrial 2 quemadores	Unidad	1	1,397	1,397
Refrigerador	Unidad	1	2,000	2,000
Molino familiar	Unidad	2	225	450
Tambo de gas propano 100 lb	Unidad	1	950	950
Estanterías	Unidad	2	360	720
Mesas de trabajo	Unidad	2	650	1,300
Escritorio	Unidad	1	650	650
Archivo de dos gavetas	Unidad	1	250	250
Silla plegables	Unidad	5	90	450
Equipo de computación				2,190
Computadora	Unidad	1	2,000	2,000
Impresora	Unidad	1	190	190
Vehículos				17,949
Motocicleta	Unidad	1	17,949	17,949

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Q.	Total Q.
Gastos de organización				3,000
Marcas, patentes y licencias			3,000	3,000
Gastos de instalación				3,500
Adecuación del local			3,500	
Total				36,342

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

Se determinó en el cuadro anterior que la inversión fija para el proyecto de producción de queso duro picante es de Q36,342.00; en donde el mayor requerimiento es de vehículos con Q17,949.00, seguido por mobiliario y equipo con Q8,167.00, y por último equipo de producción, equipo de computación, gastos de organización y gastos de instalación sumando un total de Q10,226.00.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Este es el capital de trabajo que se requiere para llevar a cabo el proyecto, está integrado por las cantidades que se necesitan de materia prima, mano de obra, costos indirectos variables, costos fijos de producción y gastos administración de la etapa operativa del primer año.

A continuación se muestra el detalle de la inversión en capital de trabajo.

Cuadro 17
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Inversión en Capital de Trabajo
Año 2014

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Q.	Total Q.
Materia prima				25,555
Leche	- Litros	8,851	2.50	22,127.50

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Q.	Total Q.
Cuajo	Litros	0.8762	77.26	67.70
Sal	Libra	165.94	0.25	41.49
Chile cobanero	Libra	82.97	40.00	3,318.8
Mano de obra				2,528
Mezcla	Día	2	74.97	150
Cortar la cuajada	Día	4	74.97	300
Calentar la cuajada	Día	4	74.97	300
Desuerar la cuajada	Día	3	74.97	225
Mezclar sal y chile cobanero	Día	1	74.97	75
Molido	Día	4	74.97	300
Colocar en molde	Día	3	74.97	225
Empacado y etiquetado	Día	3	74.97	225
Control de calidad	Día	2	74.97	150
Bonificación incentivo	-	26	8.33	217
Séptimo día	-			361
Costos indirectos variables				4,235
Cuota patronal IGSS		2,311	0.1267	293
Prestaciones laborales		2,311	0.3055	706
Gas propano de 100 lb	Libras	590	3	1,770
Empaque	Rollo	11	15.55	171
Etiquetas	Unidad	5,364	0.215	1,153
Guantes plásticos	Pares	40	1.19	48
Redecilla para el cabello	Unidad	20	1.19	24
Mascarillas de trapo	Unidad	20	2	40
Gabachas de tela	Unidad	2	15	30
Costos fijos de producción				5,768
Alquiler de inmueble	Mensual	1	500.00	500
Honorarios encargado de producción	Mensual	1	3,200.00	3,200
Paletas	Unidad	2	17	34
Pichel medidor de aluminio	Unidad	2	70	140
Colador de acero inoxidable	Unidad	2	25	50
Tela brin	Yarda	2	22	44
Moldes plásticos para queso 1 lb	Unidad	134	13	1,742
Cucharas soperas	Unidad	2	3	6

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Q.	Total Q.
Jeringas medidoras	Unidad	2	1	2
Bandejas plásticas	Unidad	2	25	50
Gasto de administración				5,537
Sueldo administrador	Mensual	1	3,000.00	3,000
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250
Cuota patronal	Mensual	3000	0.1267	380
Prestaciones laborales	Mensual	3000	0.3055	917
Honorarios contador	Mensual	1	500	500
Agua, luz y teléfono	Mensual	1	290.00	290
Papelería y útiles	Mensual	1	200.00	200
Gastos de ventas				992
Publicidad y propaganda	Mensual	1	644.00	644
Gasolina	Mensual	1	348.00	348
Total				44,615

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

En el cuadro anterior se observa el total de la inversión en capital de trabajo para la primera producción mensual de queso duro picante.

3.7.3 Inversión total

Es la integración total de los recursos necesarios con que se debe contar para la primera producción anual de queso duro picante; corresponde a la sumatoria de la inversión fija y el capital de trabajo.

La Cooperativa deberá realizar una inversión total para el proyecto de producción de queso duro picante, tal como se desglosa a continuación.

Cuadro 18
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Inversión Total
Año 2014
(cifras en quetzales)

Descripción	Parcial	Total
Inversión fija		36,342
Equipo de producción	1,536	
Mobiliario y equipo	8,167	
Equipo de computación	2,190	
Vehículos	17,949	
Gastos de organización	3,000	
Gastos de instalación	3,500	
Inversión en capital de trabajo		44,615
Materia prima	25,555	
Mano de obra	2,528	
Costos indirectos variables	4,235	
Costos fijos de producción	5,768	
Gastos de ventas	992	
Gasto de administración	5,537	
Total		80,957

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

En el cuadro anterior, del total a invertir para desarrollar el proyecto de producción de queso duro picante, 45% corresponde a la inversión fija y 55% a capital de trabajo.

3.7.4 Financiamiento

Conforme el origen de los recursos, las fuentes de financiamiento pueden clasificarse en internas y externas, así:

Cuadro 19
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Fuentes de Financiamiento
Año 2014
(cifras en quetzales)

Descripción	Fuentes Internas	Fuentes Externas	Total de Financiamiento
Inversión fija	10,226	26,116	36,342
Equipo de producción	1,536		
Mobiliario y equipo		8,167	
Equipo de computación	2,190		
Vehículos		17,949	
Gastos de organización	3,000		
Gastos de instalación	3,500		
Inversión en capital de trabajo	34,393	10,222	44,615
Materia prima	15,333	10,222	
Mano de obra	2,528		
Costos indirectos variables	4,235		
Costos fijos de producción	5,768		
Gastos de ventas	992		
Gasto de administración	5,537		
Total	44,619	36,338	80,957

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

3.7.4.1 Fuentes internas

Comprende los recursos propios provenientes de aportaciones, ahorro familiar y fuerza de trabajo. Los recursos propios son aportados por los 25 asociados, cada uno de ellos invertirá Q1,784.76 lo que hace un total de Q44,619.00 de fuente interna.

3.7.4.2 Fuentes externas

Con respecto a los recursos externos se gestionará un préstamo al Banco de Desarrollo Rural -BANRURAL-, a través de garantía fiduciaria. Por lo que el financiamiento externo sería de Q36,338.00. El interés que se deberá pagar

sobre el préstamo es del 18%, en cantidad representa Q6,541.00, el cual se pagará al final del primer año del proyecto, pagando un total de Q42,879.00, resultados que repercutirán en la ganancia que se obtendrá.

3.7.5 Estados financieros

En el estado financiero se describen, costo de producción, estado de resultados, presupuesto de caja y el estado de situación financiera.

3.7.5.1 Costo de producción

En la producción de queso duro picante se empleará el sistema de costeo directo, en el que se reconocen costos de la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos variables.

3.7.5.2 Hoja técnica del costo directo de producción

Herramienta indispensable en la que se detallan la materia prima, mano de obra y costos indirectos variables, utilizados durante el proceso de producción, y son cuantificados con el fin de determinar el costo unitario de una libra de queso duro picante.

3.7.5.3 Costo directo de producción

Para determinar se hace necesario estimar los tres elementos del costo (Materia Prima, mano de obra y costos indirectos variables) de forma anual.

Cuadro 20
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
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	306,672	306,672	306,672	306,672	306,672
Leche	265,531	265,531	265,531	265,531	265,531
Cuajo	813	813	813	813	813
Sal	498	498	498	498	498
Chile cobanero	39,830	39,830	39,830	39,830	39,830
Mano de obra	30,336	30,336	30,336	30,336	30,336
Mezcla	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Cortar la cuajada	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Calentar la cuajada	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Desuerar la cuajada	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
Mezclar sal y chile cobanero	900	900	900	900	900
Molido	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Colocar en molde	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
Empacado y etiquetado	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
Control de calidad	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Bonificación incentivo	2,604	2,604	2,604	2,604	2,604
Séptimo día	4,332	4,332	4,332	4,332	4,332
Costos indirectos variables	50,820	50,820	50,820	50,820	50,820
Cuota patronal IGSS	3,516	3,516	3,516	3,516	3,516
Prestaciones laborales	8,472	8,472	8,472	8,472	8,472
Gas propano de 100 lb	21,240	21,240	21,240	21,240	21,240
Empaque	2,052	2,052	2,052	2,052	2,052
Etiquetas	13,836	13,836	13,836	13,836	13,836
Guantes plásticos	576	576	576	576	576
Redecilla para el cabello	288	288	288	288	288
Mascarillas de trapo	480	480	480	480	480
Gabachas de tela	360	360	360	360	360
Costo directo de producción	387,828	387,828	387,828	387,828	387,828
Total de producción	31,864	31,864	31,864	31,864	31,864
Costo directo por 1 libra	12.17	12.17	12.17	12.17	12.17

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

Según los datos obtenidos en el cuadro anterior se puede observar que el costo de producción se mantiene durante la vida útil del proyecto.

3.7.5.4 Estado de resultados

Se proyecta a cinco años y permite analizar la rentabilidad y capacidad para generar ingresos.

Cuadro 21
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
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	605,416	605,416	605,416	605,416	605,416
(-) Costo directo de producción	387,828	387,828	387,828	387,828	387,828
Contribución a la ganancia	217,588	217,588	217,588	217,588	217,588
(-) Gastos variables de ventas	4,180	4,180	4,180	4,180	4,180
Gasolina	4,180	4,180	4,180	4,180	4,180
Ganancia marginal	213,408	213,408	213,408	213,408	213,408
(-) Costo fijos de producción	46,852	46,852	46,852	46,852	46,468
Alquiler de inmueble	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Honorarios encargado de producción	38,400	38,400	38,400	38,400	38,400
Paletas	34	34	34	34	34
Pichel medidor de aluminio	140	140	140	140	140
Colador de acero inoxidable	50	50	50	50	50
Tela Brin	44	44	44	44	44
Moldes plásticos para queso 1 lb	1,742	1,742	1,742	1,742	1,742
Cucharas soperas	6	6	6	6	6
Jeringas medidoras	2	2	2	2	2
Bandejas plásticas	50	50	50	50	50
Depreciación Eq. de producción	384	384	384	384	
(-) Gastos de ventas	50,104	50,104	50,104	50,104	50,104
Sueldo vendedor	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

... Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior...

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuota patronal	3,421	3,421	3,421	3,421	3,421
Prestaciones laborales	8,249	8,249	8,249	8,249	8,249
Comisiones sobre ventas	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Reparación y mant. vehículo	600	600	600	600	600
Publicidad y propaganda	644	644	644	644	644
Depreciación de vehículos	3,590	3,590	3,590	3,590	3,590
(-) Gastos de administración	60,015	60,015	60,015	59,285	59,285
Sueldo administrador	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	4,560	4,560	4,560	4,560	4,560
Prestaciones laborales	912	912	912	912	912
Honorarios contador	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Agua, luz y teléfono	3,480	3,480	3,480	3,480	3,480
Papelería y útiles	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Depreciación mobiliario y equipo	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633
Depreciación equipo de computación	730	730	730		
Amortización gasto de organización	600	600	600	600	600
Amortización de Instalaciones	700	700	700	700	700
Ganancia en operación	56,437	56,437	56,437	57,167	57,551
(-) Gastos financieros	6,541				
Interés sobre préstamo	6,541				
Ganancia antes del ISR	49,896	56,437	56,437	57,167	57,551
(-) Impuesto Sobre la Renta 28%	13,971	15,802	15,802	16,007	16,114
Ganancia del ejercicio	35,925	40,635	40,635	41,160	41,437

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

En el cuadro del estado financiero muestra la ganancia marginal, que se obtiene de restarle a las ventas netas los costos directos de producción, que son constantes durante los cinco años. Lo que hace favorable y atractivo el proyecto para los inversionistas, será la ganancia neta que se obtiene.

3.7.5.6 Estado de situación financiera

Muestra la situación financiera proyectada, integrado por los bienes, derechos y obligaciones necesarios para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 22
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Estado de Situación Financiera
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
Activo corriente	65,810	115,913	164,185	212,457	260,524
Efectivo	65,810	115,913	164,185	212,457	260,524
Activo no corriente	28,705	21,068	13,430	6,524	-
Equipo de producción	1,536	1,536	1,536	1,536	
Depreciación de eq. de producción	-384	-768	-1,152	-1,536	
Mobiliario y equipo	8,167	8,167	8,167	8,167	8,167
Depreciación de Mobiliario y equipo	-1,633	-3,266	-4,899	-6,532	-8,167
Equipo de computación	2,190	2,190	2,190		
Depreciación de equipo de computación	-730	-1,460	-2,191		
Vehículos	17,949	17,949	17,949	17,949	17,949
Depreciación de vehículos	-3,590	-7,180	-10,770	-14,360	-17,949
Gastos de organización	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
(-) Amortización acumulada	-600	-1,200	-1,800	-2,400	-3,000
Gastos de instalación	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
(-) Amortización acumulada	-700	-1,400	-2,100	-2,800	-3,500
Total activo	94,515	136,981	177,616	218,980	260,524
Pasivo y patrimonio					
Pasivo corriente	13,971	15,802	15,802	16,007	16,114
Impuesto Sobre la Renta por pagar	13,971	15,802	15,802	16,007	16,114
Patrimonio	80,544	121,179	161,814	202,973	244,411
Aportaciones de los asociados	44,619	44,619	44,619	44,619	44,619
Utilidad del ejercicio	35,925	40,635	40,635	41,159	41,438
Utilidad no distribuida		35,925	76,560	117,195	158,354
Total pasivo y patrimonio	94,515	136,981	177,616	218,980	260,524

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

Se estima que financieramente la propuesta del proyecto es favorable, debido que el saldo de efectivo tiene liquidez; con la utilidad generada se cubren las obligaciones contraídas.

3.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Mide los resultados de un proyecto de inversión para establecer la viabilidad y factibilidad del mismo, mediante la comparación y análisis de los costos y beneficios que se proyectan generar para determinar si la inversión a efectuar es rentable.

Se basa en la información obtenida en los estados financieros, en el que se usan herramientas complejas de evaluación, como el punto de equilibrio, flujo neto de fondos -FNF-, valor actual neto -VAN-, relación beneficio costo -RBC- y el período de recuperación de la inversión -PRI-, para determinar la viabilidad del proyecto, y se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 3
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Evaluación Financiera
Año 2014

Método de evaluación Financiera	Valor
Punto de equilibrio	
Punto de equilibrio en valores	463,866.31
Punto de equilibrio en unidades	24,414
Margen de seguridad	23%
Flujo Neto de Fondos	
Año 1	43,562
Año 2	48,272
Año 3	48,272
Año 4	48,067
Año 5	47,960
Valor actual neto -VAN-	41,543
Relación Beneficio Costo	
Ingresos actualizados	1,585,365
Egresos actualizados	1,543,821
Relación B/C	1.03
Tasa Interna de Retorno	49.72
Período de Recuperación de la Inversión	2 año, 8 meses y 3 días

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

De acuerdo con la información anterior, es necesario realizar ventas por Q463,866.31 para no tener pérdidas ni ganancias, este monto equivale a vender 24,414 libras de queso duro picante, con un margen de seguridad del 23%. Al tomar en consideración los flujos de efectivo proyectados se establece que proyecto es viable, pues los resultados muestran disposición de efectivo durante los períodos proyectados, siempre que las condiciones de producción y ventas se mantengan estables.

Para el cálculo del flujo neto de fondos no se incluyeron las depreciaciones y amortizaciones pues estas no constituyen gastos en efectivo. El valor actual neto resulta positivo luego de aplicar el factor de actualización de 26.31% TREMA, y se considera que el proyecto es factible según este método. El resultado de la relación beneficio costo es mayor a la unidad por lo que la inversión en el proyecto de Producción de Queso Duro Picante es aceptable debido a que por cada quetzal invertido se recupera Q0.04.

El resultado de la tasa interna de retorno es del 49.72%, porcentaje que por ser mayor a la -TREMA-, es aceptable y generará mayor rendimiento para el proyecto. Finalmente el período de recuperación de la inversión es de dos años, ocho meses y tres días, lo que indica que en ese tiempo habrá rotado una vez el capital invertido en el proyecto y demuestra su viabilidad.

3.8.7 Impacto social

El principal aporte de la realización del proyecto es la generación de empleo para los habitantes del Municipio, se diversificará la producción artesanal, se obtendrán utilidades para los asociados. Esto se traduce en mejores condiciones en el nivel de vida para quienes participen en el mismo.

Además se generará bienestar en el entorno físico, social y económico del Municipio, se respetarán las normas y regulaciones emitidas por las autoridades correspondientes.

CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE

En este capítulo se da a conocer la forma en que se distribuirá el producto, el cual se ha desarrollado y analizado en los estudios de mercado, técnico y financiero. Se analiza la situación actual y se desarrolla la mezcla de marketing presenta las operaciones de comercialización propuestas para la producción de queso duro picante.

La producción se destinara al mercado integrado en los municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa, con el fin de cubrir parte de la demanda insatisfecha, a la vez requerirá de un canal de comercialización que permita posesionar el producto en el lugar.

La comercialización para el proyecto la realizará la “Cooperativa Huiteca de Artesanos”, R.L., en los municipios mencionados.

4.1 SITUACIÓN ACTUAL

Con base al estudio de campo realizado en el Municipio, se determinó que no existen unidades productivas dedicadas a la producción de queso duro picante; la población se dedica a la siembra y cosecha de productos para la subsistencia, tales como el maíz y frijol principalmente, es por ello, la importancia de la participación de la población en proyectos como este, para cubrir las necesidades que demanda la población local.

4.2 COMERCIALIZACIÓN

Es un proceso utilizado para el intercambio de bienes y servicios que sirve para establecer la relación entre productor, intermediarios y el consumidor final, utiliza para ello la mezcla de marketing.

La serie de actividades que incluye el proceso inicia cuando la cooperativa hace entrega de la producción de queso duro picante a los intermediarios minoristas quienes a su vez son los encargados de hacer llegar el producto a los consumidores finales.

Para tal efecto se desarrolla la mezcla de mercadotecnia y las operaciones de comercialización.

4.2.1 Mezcla de mercadotecnia

Para lograr la comercialización exitosa del queso duro picante en los Municipios analizados, se desarrollará la mezcla de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción.

4.2.1.1 Producto

El queso duro “Mr. Huiteco” es un producto elaborado de materias primas de calidad a base de leche de vaca y chile cobanero, de color blanco hueso y puntos marrón, se presenta envasado en plástico termoencogible, con una etiqueta que identifica al producto, la presentación del mismo es de 1 libra, la cual el distribuidor minorista podrá vender al consumidor final por $\frac{1}{2}$ libra, 4 onzas o como este lo requiera. Entre sus características se describen las siguientes:

- **Calidad**

Para asegurar un alto nivel en la calidad del producto, en el proceso de elaboración se deberá proceder meticulosamente en cada uno de los pasos, y realizar controles de calidad desde el inicio hasta la finalización del proceso productivo. Además se utilizarán ingredientes de calidad y terminada la producción se verificara que la misma posea las características óptimas para su posterior distribución.

- Durabilidad

El queso duro picante es un producto perecedero pero puede preservarse hasta por 6 meses en refrigeración y a temperatura ambiente.

- Imagen

Combinación de un producto de calidad con su origen en la región, el cual es innovador en la actividad económica de la región.

- Marca

Este nombre distinguirá el producto a ofrecer, único en su clase en los municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa del departamento de Zacapa. El nombre de marca asignado es "Mr. Huiteco" con el objeto de distinguir y relacionar directamente el producto con el lugar de elaboración e identificar al consumidor con su región.

- Logotipo

Es el símbolo que identificará al producto creado por la Cooperativa y este se utilizará en las etiquetas del envase, con el diseño siguiente:

Figura 5
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Etiqueta Superior del Producto
Año 2014



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

En la etiqueta superior, se presenta el logotipo que identifica el queso duro picante a producir por la Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L., esta será colocada en la parte superior del producto con diseño a color, para llamar la atención del consumidor.

Figura 6
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Etiqueta Inferior del Producto
Año 2014



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

La etiqueta inferior contiene información del contenido nutricional del producto, los ingredientes utilizados para la su producción y las fechas de producción y caducidad y se presenta a continuación.

- **Slogan**

Constituirá la frase que acompañará la marca del producto ofrecido, para tal propósito se ha seleccionado la siguiente:

“QUESO DURO Mr. HUITECO, EL MEJOR QUESO DE ORIENTE”

4.2.1.2 Precio

El precio que el productor dará a los minoristas será de Q19.00 por libra, será constante durante todo el año; sin embargo podría variar en el futuro atendiendo a las variaciones inflacionarias de la economía del país, así como de la oferta y la demanda. Se estima que el precio de venta al consumidor final será de Q.23.00. La estrategia de precio utilizada fue de alineamiento y se realizó un sondeo de los precios de la competencia, en tiendas y supermercados de la localidad y la Ciudad Capital.

4.2.1.3 Plaza

El mercado objetivo comprende los municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa cabecera, del departamento de Zacapa, por convenir estratégicamente a la comercialización del producto.

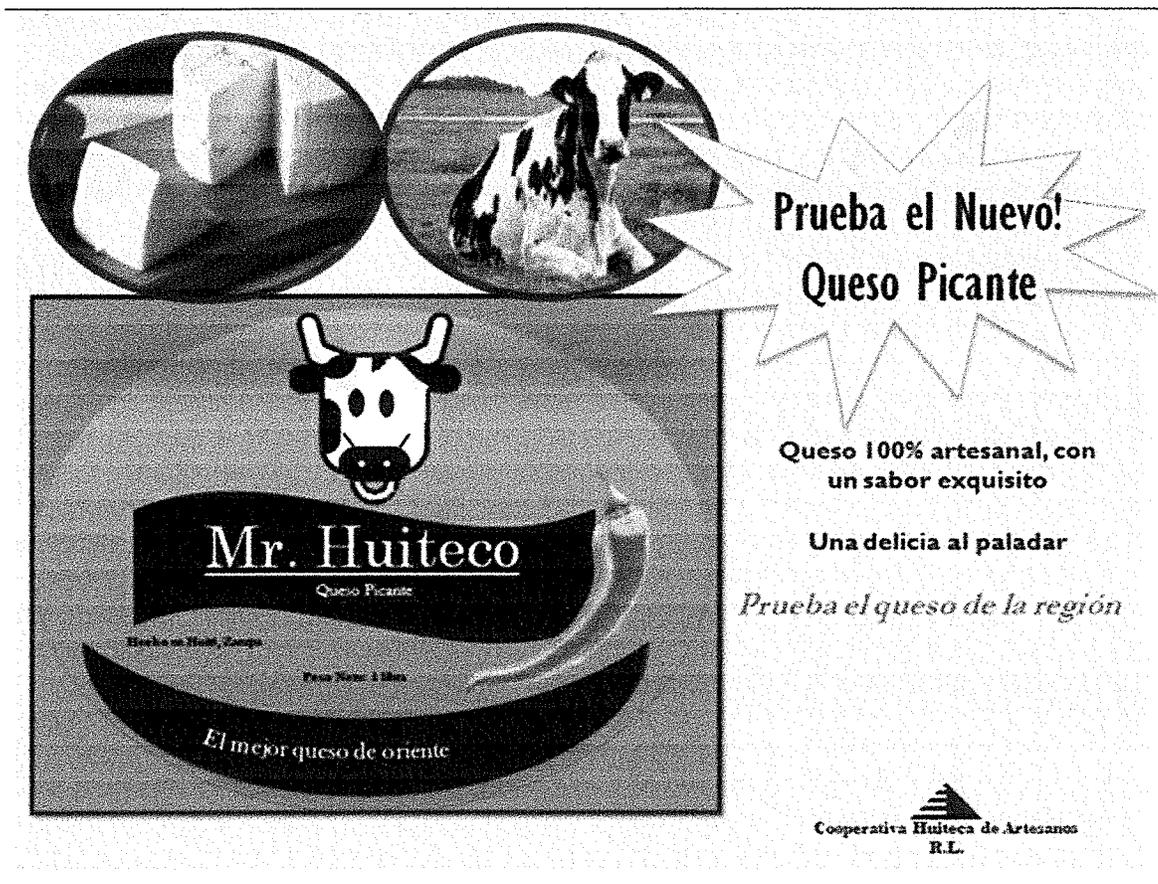
La forma de comercializar el queso duro picante, será abasteciendo a los diferentes minoristas representados por tiendas, abarroterías, misceláneas, supermercados, mini mercados y tiendas de conveniencia localizadas en las calles y avenidas de los Municipios establecidos, las entregas se realizarán en vehículo tipo motocicleta según las rutas que se elaboren.

4.2.1.4 Promoción

Para dar a conocer el producto, se utilizará la degustación en dos puntos de venta ubicados en sectores concurridos en cada uno de los centros poblados, estas degustaciones serán programadas los días de mercado en las cuatro cabeceras municipales, días en que la población de aldeas y caseríos concurren a las cabeceras municipales. Para realizarlo se contratará los servicios de 4 impulsadoras por espacio de 4 horas en cada evento por espacio de 6 meses.

Además se utilizará la colocación de afiches en los puntos de venta al consumidor tiendas, abarroterías, misceláneas, supermercados, mini mercados y tiendas de conveniencia; esto estratégicamente para promocionar el producto y despertar el interés del consumidor.

Figura 7
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Afiche Promocional
Año 2014



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

Estas acciones de comercialización resultan del análisis de datos obtenidos en las encuestas y atendiendo a que el queso duro y el chile cobanero son productos de consumo frecuente y común en la dieta de los consumidores.

4.3 OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN

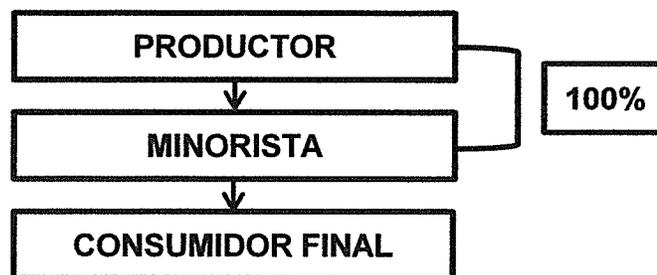
Está representado por los canales de comercialización, márgenes de comercialización y factores de diferenciación, los cuales se describen a continuación.

4.3.1 Canal de comercialización

Está integrado por los productores establecidos en la aldea Antombrán del municipio de Huité, y por los minoristas ubicados en los municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa cabecera, quienes serán los encargados de trasladar el queso duro picante al consumidor final.

El canal de comercialización establecido para el presente proyecto de inversión se detalla a continuación.

Figura 8
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Canal de Comercialización
Año 2014



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

Como se observa la comercialización de la producción de queso duro picante, se realizará en 100% por medio de intermediarios minoristas, y no se realizará distribución directa hacia el consumidor final.

4.3.2 Márgenes de comercialización

La base para determinar los márgenes de comercialización, lo constituye el precio en el mercado para el producto, para tal efecto se determinó que el precio por libra será de Q19.00 para el distribuidor minorista. Los datos determinados se ilustran en el cuadro siguiente.

Cuadro 23
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Márgenes de Comercialización
Año 2014

Participante	Precio por unidad Q	Margen bruto comercialización Q	Costos y gastos de mercadeo Q	Margen Neto comercialización Q.	% de rendimiento s/inversión	% de participación
Productor	19.00					82.61
Minorista	23.00	4.00	0.50	3.50	18	17.39
Almacenaje			0.50			
Consumidor final						
Totales		4.00	0.50	3.50		100.00

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

El minorista se ve beneficiado con una tasa de rendimiento sobre su inversión de 18%, equivalentes a Q0.18 centavos cada quetzal que invierte.

Se observa que el productor tiene mayor participación en la comercialización, debido a que incurre en todos los gastos en el proceso productivo dando como resultado 82.61%, mientras que el minorista únicamente participa en 17.39%.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL PROYECTO: PRODUCCIÓN DE QUESO DURO PICANTE

En esta parte del proyecto se verificará la factibilidad del mismo visto desde ámbito legal. La organización de la producción de queso duro picante se realizara por medio de una Cooperativa de productores, quienes tendrán bajo su responsabilidad las actividades de planificación, dirección, ejecución y control. Dentro de los aspectos que se analizan se encuentran la justificación del estudio, los objetivos que persigue, el tipo y denominación de la organización, el marco jurídico, la estructura, sistema y diseño de la organización.

La organización juega un papel importante dentro de toda empresa, a través de la misma se logra una adecuada planificación y ejecución de las actividades necesarias para alcanzar objetivos propuestos; además define las relaciones que se dan entre las distintas unidades administrativas.

Con el fin de lograr el óptimo funcionamiento de la producción de queso duro picante, se propone la conformación de una Cooperativa acorde a las características técnicas, sociales y culturales de la aldea Antombrán, del municipio de Huité, departamento de Zacapa.

5.1 JUSTIFICACIÓN

El escaso interés o nula participación de organizaciones gubernamentales, sociales y privadas, minimiza las posibilidades de agrupar a los productores agrícolas para aprovechar las potencialidades existentes en el Municipio; situación que afecta a la población en general al limitar las posibilidades de desarrollo social y económico equitativo.

Es necesario fomentar la asociación de productores que realicen proyectos de inversión artesanales, con la finalidad de generar fuentes de empleo, crecimiento económico y mejorar la calidad de vida.

Por lo anterior se propone organizar una Cooperativa de artesanos con la participación de 25 integrantes, que inviertan en el proyecto de producción de queso duro picante, en la aldea Antombrán, municipio de Huité, departamento de Zacapa, sujetándose a las directrices que estipula el marco legal de Guatemala.

5.2 OBJETIVOS

Los objetivos del estudio se establecen en función del tiempo para poder alcanzarlos, se clasifican en general y específicos y se numeran a continuación.

5.2.1 General

Lograr eficiencia y eficacia en todos los procesos de producción y comercialización de queso duro picante, con el fin de obtener la aceptación en el mercado y cumplir con el marco que establece la ley en Guatemala.

5.2.2 Específicos

- Establecer una Cooperativa de hombres y mujeres que lleven a cabo el proyecto para el desarrollo de su comunidad.
- Ejecutar las actividades con base en la normativa interna creada por los miembros de la Cooperativa.
- Implementar una estructura organizacional adecuada para que la Cooperativa lleve a cabo con eficiencia y eficacia las labores de producción y comercialización queso duro picante.
- Generar fuentes de empleo e ingresos para los habitantes de la aldea.

5.3 TIPO Y DENOMINACIÓN

El tipo de organización para el proyecto es una Cooperativa, la cual tendrá la denominación "Cooperativa Huiteca de Artesanos" R.L., que estará integrado por 25 miembros de la aldea Antombrán, quienes realizarán el proyecto de producción de queso duro picante, con el fin de obtener beneficios económicos en forma conjunta, para satisfacer sus necesidades, mejorar sus condiciones de vida y contribuir al desarrollo del Municipio. Deberán realizar un aporte monetario equitativo para pertenecer a la Cooperativa y cumplir con los siguientes requisitos para inscribirla:

- Acta de Constitución, donde consta quienes son los miembros del Consejo de Administración, la cual debe ser presentada ante el Instituto Nacional de Cooperativas, -INACOP- para el registro y autorización.
- Acta de autorización de representante legal de la cooperativa la cual debe ser presentada en el Instituto Nacional de Cooperativas para el registro y autorización.
- Reglamento interno, regirá las actividades de la Cooperativa, así como las actividades del área administrativa.
- Estatutos y políticas que establezcan el funcionamiento administrativo.
- Inscripción o registro.
- Escritura pública por medio de notario, la cual indicará los nombres de los asociados, así como la disposición de los mismos a crear la Cooperativa.
- Inscripción en la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-.
- Libros de contabilidad (Diario, Mayor, Inventario, Estados Financieros, Asamblea de Accionistas, etc.), así como de compras y ventas, autorizados por la SAT.
- Libros de contabilidad (Diario, Mayor, Inventario, Estados Financieros, Asamblea de Accionistas etc.) son habilitados por el Registro Mercantil y el Instituto Nacional de Cooperativas.

5.4 MARCO JURÍDICO

Tanto la constitución de la Cooperativa, como todas las actividades que desarrollará, se realizarán dentro de un marco jurídico legal, el cual está conformado por un conjunto de normas internas y externas, que facilitarán una eficiente participación de la actividad económica y productiva.

5.4.1 Normas internas

Estas son creadas por la organización con el fin de regular el buen funcionamiento, proporcionan lineamientos que cada miembro de la Cooperativa debe de conocer para que su actividad sea eficiente, y entre estas se proponen las siguientes.

- Acta de constitución en escritura pública, que identifica su legalización.
- Nombramiento de representante legal
- Estatutos y Reglamento interno de trabajo.
- Políticas.
- Manuales Administrativos.

5.4.2 Normas externas

Conformadas por las normas jurídicas que legalmente autoriza a la Cooperativa a ejercer operación dentro del municipio de Huité.

- Constitución Política de la República de Guatemala, Asamblea Nacional Constituyente 1985 y sus Reformas, que contempla los Artículos: 34. Derecho de Asociación, 43. Libertad de industria, comercio y trabajo.
- Ley General de Cooperativas Decreto 82-78 del 07 de diciembre de 1978.
- Reglamento de Ley General de Cooperativas Acuerdo Gubernativo 7-79, del organismo ejecutivo de la República de Guatemala.

- Ley del Impuesto al Valor Agregado –IVA-, Decreto Numero 27-92, del Congreso de la República de Guatemala.
- Ley de Actualización Tributaria, Decreto Numero 10-2012, del Congreso de la República de Guatemala, Impuesto Sobre la Renta.
- Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, Acuerdo Gubernativo Número 596-97
- Ley del Organismo Ejecutivo, Decreto Numero 114-97, del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 36. Ministerio de Gobernación, inciso b).
- Código de Trabajo, Decreto Número 1441 del Congreso de la República de Guatemala. Sección Segunda, Capítulo Quinto: Obligación de los Patronos.
- Código de Comercio, Decreto Número 2-70, del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 3. Comerciantes sociales.
- Código de Salud. Decreto Número 90-97, del Congreso de la República de Guatemala.
- Ministerio de Gobernación Acuerdo Gubernativo 512-98, Reglamento de Inscripción de Asociaciones Civiles.
- Ministerio de Salud, Reglamento Técnico Centroamericano-RTCA-

5.4.2.1 Licencia sanitaria

El objetivo de obtener la Licencia Sanitaria, es cumplir la obligación de velar, mejorar y conservar la salud personal, familiar y comunitaria, así como las condiciones de salubridad del medio en que viven y desarrollan sus actividades.

Está prohibido el funcionamiento de los establecimientos de alimentos que no cuenten con una licencia sanitaria vigente⁸. Según el tipo de establecimiento, estas licencias son otorgadas por las siguientes dependencias administrativas:

La licencia sanitaria para las fábricas de alimentos y bebidas, la otorga el Departamento de Regulación y Control de Alimentos (dependencia de la Dirección General de Regulación, Vigilancia y Control de la Salud del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS).

Requisitos para el registro sanitario vigencia de 5 años:

- Pagar arancel correspondiente (regularización de alimentos).
- Presentar el Formulario DRCA32-2006, con los requisitos solicitados con fólder y gancho en la ventanilla de servicios.
- En alimento pre envasado, se toma en cuenta los siguientes reglamentos de etiquetado del producto.
- Reglamento Técnico de Etiquetado General de Alimentos Previamente Envasados.
- La base utilizada para el análisis y evaluación de los productos que serán registrados en el Departamento, son las NORMAS COGUANOR, de no existir una Norma específica para el producto, se toma como base las Normas Internacionales de CODEX ALIMENTARIUS.

5.4.2.2 Reglamento de etiquetado general de los alimentos

En Guatemala, rige el Reglamento de Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (R-UAC 67.01.02.:04), que es una adaptación de la Norma General del Codex para el Etiquetado de los Alimentos Previamente envasados. Se trata de un reglamento técnico adoptado por Guatemala, a través

⁸Definido por el artículo 139 del Código de Salud como“(…) todo lugar o local, permanente o temporal, fijo o móvil, destinado a la fabricación, transformación, comercialización, distribución y consumo de alimentos.”

de la COGUANOR, y los demás Estados miembros de la Unión Aduanera Centroamericana, quien exige el cumplimiento de los requisitos siguientes (obligatorios):

- Nombre específico del alimento o, en su defecto, uno común o corriente, siempre que no induzca a error al consumidor. De ser el caso, contener la indicación de que el producto es una “imitación”.
- Los ingredientes (sustancias utilizadas en su preparación), con indicación de aquellos que puedan causar alergias, inclusive cuando puedan estar presentes en forma no intencional. La lista debe incluir los aditivos alimentarios (su nombre específico y su género).
- El contenido neto y la masa escurrida.
- El número de registro sanitario.
- El nombre y dirección del fabricante o envasador, o el del importador o distribuidor, cuando el producto es importado.
- La identificación del lote y fábrica productora (en clave o lenguaje claro).
- País de origen.
- Fecha de vencimiento.
- Instrucciones de conservación.
- Instrucciones de uso.

La etiqueta puede incluir información adicional, pero siempre que no contraríe los requisitos obligatorios. Si está redactada en un idioma distinto al español, debe adjuntarse una etiqueta complementaria en este idioma en la que obre toda la información obligatoria.

5.5 RAZÓN SOCIAL

Para efecto de la representación legal, se propone la razón social “Cooperativa Huiteca de Artesanos” R.L.

5.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Es el marco formal que define el sistema de comunicación y autoridad en que funcionara la Cooperativa, contará con la participación de los diferentes órganos y unidades administrativas tales como: Asamblea General, Comisión de Vigilancia, Consejo de Administración, Administración, Departamentos de Producción y Comercialización. Asimismo se contratará un contador de forma externa. Esta estructura tendrá la función de mejoramiento y adecuada organización de las actividades.

5.6.1 Sistema de organización

El sistema que compone la Cooperativa es lineal staff y de forma funcional, en el cual se visualizan las líneas de mando y las relaciones que tienen las diferentes unidades administrativas.

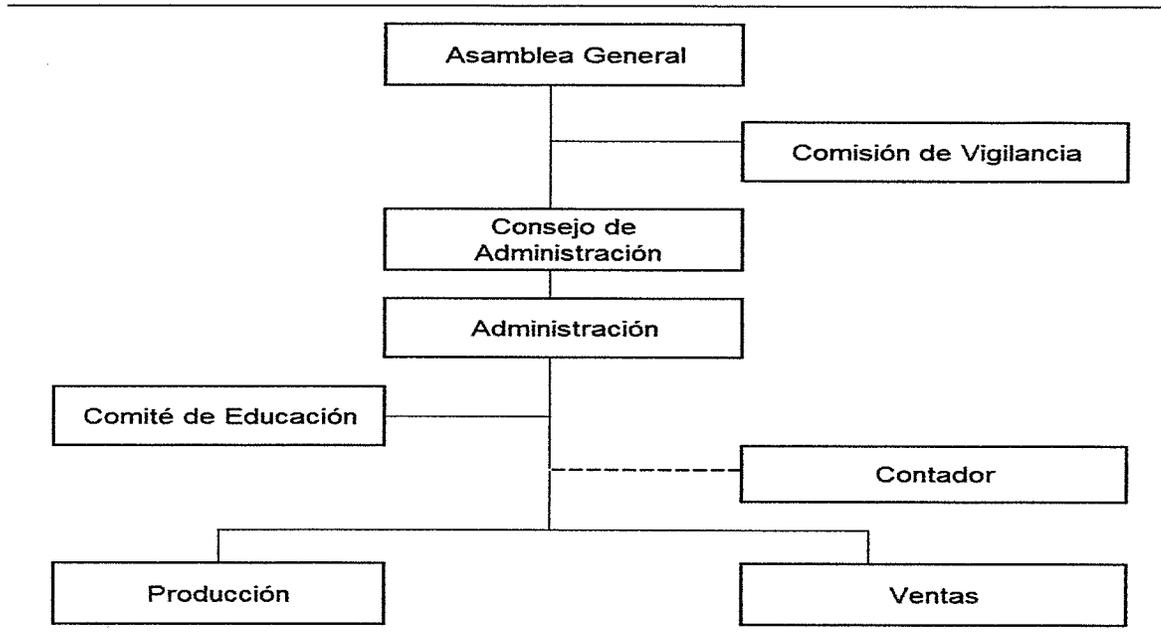
5.6.2 Diseño de la organización

“Es un proceso en el cual los gerentes o administradores toman decisiones para elegir la estructura organizacional adecuada para la estrategia de la organización y el entorno en el cual los miembros de la organización ponen en práctica dicha estrategia.

El diseño que tendrá la Cooperativa, muestra la división del trabajo para evitar duplicidad de funciones, conflictos y el uso inadecuado de los recursos; presenta además, las líneas jerárquicas, departamentalización, formas de comunicación y tipo de autoridad, que tienen como finalidad reunir esfuerzos para lograr los objetivos esperados.

Se presenta a continuación el organigrama propuesto para la “Cooperativa Huiteca de Artesanos” R.L.

Figura 9
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Estructura Organizacional
Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L.
Año 2014



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

La estructura organizacional propuesta es de tipo vertical con un sistema de organización lineal Staff, puesto que la Cooperativa prevé la contratación de los servicios de un Perito Contador para que realice las operaciones contables del proyecto, con la finalidad de cumplir con lo establecido en las leyes vigentes, además buscar la optimización de los recursos y el logro de los objetivos planteados.

5.7 FUNCIONES BÁSICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS

Se describen a continuación las actividades y responsabilidades de cada unidad administrativa que conformará la Cooperativa.

5.7.1 Asamblea General

Es el órgano de máxima autoridad de la Cooperativa, integrada por 25 asociados que serán responsables de toma de decisiones importantes basados en los estatutos y leyes vigentes de aplicación en las Cooperativas. Sus principales funciones son las siguientes:

- Elegir y juramentar a los miembros del Consejo de Administración y de la Comisión de Vigilancia.
- Aprobar el informe de actividades del Consejo de Administración y de la Comisión de Vigilancia.
- Discutir y aprobar los estados financieros.
- La aplicación de resultados, propuesto por el Consejo de Administración.
- Aprobar el plan de trabajo y el presupuesto de ingresos y egresos presentados por el Consejo de Administración.

5.7.2 Consejo de Administración

Representa y coordina el funcionamiento de la Cooperativa, vela por el cumplimiento de las obligaciones, objetivos y metas propuestas. Se conforma por cinco miembros electos por la Asamblea General y se elegirá internamente un presidente, un vicepresidente, un secretario y dos vocales. La representación legal estará a cargo del presidente. Entre las principales atribuciones del Consejo de Administración se encuentran:

- Cumplir y velar porque se cumplan los objetivos de la Cooperativa.
- Aprobar los reglamentos, manuales de funcionamiento, estados financieros, planificación anual, el presupuesto de ingresos y egresos y la política salarial.
- Elaborar el informe anual de actividades, que incluya: las actividades desarrolladas durante el período, información de la ejecución de planes y

presupuesto, estados financieros dictaminados por la Comisión de Vigilancia.

- Enviar en el tiempo establecido a las entidades correspondientes, la información que por ley este obligada la Cooperativa.

5.7.3 Comisión de Vigilancia

Los integrantes de esta comisión serán electos en asamblea ordinaria. Es el órgano de control y fiscalización de la Cooperativa. Entre los miembros no podrá haber parentesco en cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Entre sus atribuciones están, la realización de auditorías o instruir al consejo de administración que contrate servicios profesionales, revisar periódicamente los registros contables de la Cooperativa, convocar a asamblea general ordinaria o extraordinaria, velar por el cumplimiento de los acuerdos de la Asamblea General o del Consejo de Administración.

5.7.4 Administración

Estará conformada por una persona designada por el Consejo de Administración. Es el órgano que planifica, ejecuta y controla las funciones tanto administrativas como operativas de la Cooperativa, toma decisiones en el área de administración, producción y comercialización para la optimización de los recursos humanos, físicos y financieros de la Cooperativa. Presenta informes periódicos a la Asamblea General sobre los resultados obtenidos.

5.7.5 Comité de Educación

Será el encargado de organizar y desarrollar programas de educación cooperativa, promoviendo actividades educativas de interés tanto para sus socios como para la comunidad.

5.7.6 Producción

Tendrá a cargo la realización de todas las actividades productivas y el control de las labores destinadas a mantener el volumen de producción requerido y la calidad del producto en el tiempo establecido, mediante la aplicación eficiente del proceso productivo. Se conformará dos artesanas operarias.

5.7.7 Ventas

Departamento que tendrá a su cargo las funciones de contactar a los minoristas y realizar la venta de la producción, planificará rutas de venta, realizará la entrega del producto. Estará integrada por un vendedor/repartidor. Promocionará el producto por medio de colocación de afiches en los distintos puntos de venta.

5.7.8 Contador

Es el encargado de llevar en orden la contabilidad de la Cooperativa, de acuerdo a las leyes vigentes. La persona que desempeñe este puesto será contratado externamente y se le pagará por honorarios.

5.8 APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

La eficiente aplicación de este proceso es importante para el buen funcionamiento de toda organización.

5.8.1 Planeación

“La planeación implica seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos, y requiere por lo tanto de la toma de decisiones; esto es, la elección de cursos futuros de acción a partir de diversas alternativas”.⁹

⁹ Harold Koontz, Heinz Wehrich. Administración, Onceava edición. México, 1998, pp 35.

La Cooperativa de artesanos implementara planes para alcanzar los objetivos deseados así como el desarrollo de sus integrantes para lo cual son de vital importancia los siguientes elementos.

5.8.1.1 Visión

Es el camino al cual se dirige la organización a largo plazo y que sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento; una imagen de la organización sobre como espera sea su futuro. En la Cooperativa se definió como:

“Ser una Cooperativa reconocida a nivel departamental en la producción de queso duro picante, mediante el aprovechamiento y optimización de los recursos disponibles e incentivar la participación de la población para emprender proyectos similares que generen fuentes de trabajo y el desarrollo económico y social del municipio de Huité”.

5.8.1.2 Misión

Ésta se refiere al motivo o razón de ser de una organización, empresa o institución, haciendo referencia a los objetivos, actividades y la manera en que funciona; para la Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L. se establece la siguiente.

“Somos una Cooperativa de artesanos productores de queso duro picante, comprometidos a brindar al mercado un producto de calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, para proporcionar seguridad alimentaria a la población a través de fuentes de trabajo, orientado a promover un desarrollo sostenible, económico y social del Municipio”.

5.8.1.3 Objetivos

Dentro de los objetivos establecidos para iniciar el proyecto se encuentran los siguientes.

- General

Diversificar la producción artesanal a través de la elaboración de queso duro picante por medio de la formación de una Cooperativa y así promover el desarrollo social y económico del Municipio.

- Específicos

Satisfacer las necesidades de la población del Municipio, al brindar un producto de calidad a buen precio, en un punto de venta accesible.

Capacitar a los asociados en el aspecto técnico, financiero y comercial para el conocimiento y manejo del proceso de producción, venta, y control contable.

Desarrollar el proyecto con insumos de calidad, adecuados para el buen funcionamiento y la obtención de un producto final óptimo.

Comercializar el producto en los Municipios de Huité, Río Hondo, Gualán y Zacapa cabecera; lugares donde la población se abastece de productos de primera necesidad.

Fomentar la participación de la población de Huité, para que inicien otros proyectos similares y así alcanzar beneficios tanto para las comunidades como para el Municipio.

5.8.1.4 Políticas

- Todos los asociados de la Cooperativa tienen derecho a formar parte del Consejo de Administración, Comisión de Vigilancia y Comisión de Educación.
- Todo integrante de la Cooperativa respetará las decisiones que tome el Consejo de Administración.
- Se realizará pago de comisiones sobre ventas según cuotas establecidas.
- No se otorgará crédito por ningún motivo al realizarse las ventas.

5.8.1.5 Estrategias

“El propósito de las estrategias es determinar y comunicar a través de un sistema de objetivos y políticas mayores, una descripción de lo que se desea que sea la empresa”¹⁰ Para la Cooperativa se establecen las siguientes estrategias.

- Incentivar la cooperación de cada uno de los miembros de la Cooperativa.
- Ubicar y evaluar mercados potenciales para la comercialización de queso duro picante, a través de contactos con representantes de otras comunidades que divulguen la producción del mismo.
- Proporcionar a los clientes un producto de alta calidad, para lograr su satisfacción total.

5.8.2 Organización

Para el desarrollo eficiente de las actividades y cumplir con los objetivos la Cooperativa contará con una estructura de tipo vertical con un sistema lineal Staff, la cual define las funciones, niveles y actividades que debe realizar cada departamento.

¹⁰ Guillermo Gómez Ceja. Planeación y Organización de Empresas. Editorial Mc Graw Hill, 8ª. Edición. Pág. 53.

Se contará con manuales de organización y de normas y procedimientos que permitirán describir técnicamente los puestos y los pasos a seguir para la realización de las actividades.

5.8.3 Integración

Es un elemento del proceso administrativo que facilita la vinculación entre los recursos humanos, físicos y financieros necesarios para la realización del proyecto, de acuerdo a los requerimientos de las distintas actividades de la organización. Para ello la Cooperativa contará con un administrador, quién será responsable de la integración de estos recursos para la optimización económica y de tiempo de cada proceso que conlleva la producción de queso duro picante.

5.8.4 Dirección

La administración será la encargada de dirigir de la organización, supervisará y conducirá a los trabajadores para que realicen las tareas asignadas de manera eficaz y eficiente, promoverá la armonía y comunicación entre cada uno de los integrantes de la Cooperativa para lograr los planes trazados.

5.8.4.1 Motivación

Aspecto importante a considerar en este proyecto y en el cual el administrador será el encargado de hacer conciencia a los trabajadores para que cumplan con las tareas asignadas desde el inicio, al realizarlo de esta forma obtendrán beneficios económicos y con ello podrán satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia.

Se enfatizará en las buenas relaciones humanas, un ambiente de trabajo agradable, donde exista respeto, se reconozca las habilidades y destrezas, y se haga sentir al recurso humano útil e importante.

5.8.4.2 Liderazgo

El administrador será el líder, que mantenga una actitud positiva, democrática y que promueva la participación de los integrantes con el fin de cumplir con los objetivos, así también sincronizar cada una de las actividades a realizar.

5.8.4.3 Comunicación

Para que la información fluya hacia todos los miembros, la administración se encargará de transmitir los objetivos, la visión y misión de la Cooperativa, estas serán colocadas en cada uno de los ambientes de trabajo a la vista de todo el personal, como guía a seguir para el éxito de la organización.

Se llevarán a cabo reuniones mensuales con el Consejo de Administración, para plantear dudas sobre el trabajo o inconvenientes que se presenten, las que deberán quedar plasmadas por escrito en caso de ser relevantes. La asamblea general se reunirá cada tres meses para tratar asuntos generales o de relevancia de la organización.

5.8.4.4 Supervisión

La supervisión se realizará no solo a subalternos sino también al administrador, por ser el responsable de que las actividades se realicen correctamente. Este a su vez supervisará la labor de los trabajadores, verificará si los procesos se ejecutan según los procedimientos establecidos, el abastecimiento de insumos y las operaciones comerciales y contables.

5.8.5 Control

Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional, con el fin de garantizar el cumplimiento de los objetivos. Se debe detectar cualquier desviación respecto a las normas y políticas establecidas y corregir lo necesario.

Estas actividades estarán a cargo del administrador, que llevará controles mensuales del funcionamiento de cada área y se entregará un informe al Consejo de Administración sobre funcionamiento y las estrategias correctivas que se deben aplicar.

CONCLUSIONES

La investigación realizada en el municipio de Huité, departamento de Zacapa, proporcionó información que permite establecer las siguientes conclusiones:

1. El municipio de Huité, presenta un alto nivel de pobreza, el que afecta en mayor parte a la población del área rural, situación que se refleja en las condiciones mínimas que tienen para subsistir, el no tener acceso a los servicios básicos como agua, luz, drenajes, salud, educación entre otras, son las limitantes que tienen para lograr un desarrollo a nivel Municipio.
2. La actividad agrícola es la que genera mayores ingresos al Municipio, el maíz es el producto de mayor representación. Actualmente los productores presentan problemas para la producción por no tener acceso a recursos financieros ni asistencia técnica, y la ubicación geográfica de Huité en el corredor seco.
3. Actualmente la organización empresarial de la actividad agrícola es informal, la toma de decisiones y coordinación de las actividades se centraliza en una sola persona quien administra de forma empírica el proceso productivo, generalmente es el jefe del hogar.
4. Existen pocos proyectos colectivos encaminados a la obtención de utilidades y beneficios, la mayoría de la población muestra resistencia y poca credibilidad a la formación de organizaciones debido a la falta de conocimientos y el bajo nivel educativo que impide visualizar los beneficios a obtener, sin embargo en algunos centros poblados se manifiesta interés en nuevas actividades.

5. Existen centros poblados que tienen interés en el desarrollo de actividades productivas distintas a la agricultura; el desarrollo de actividades artesanales es escaso y no hay unidades productivas que se dediquen a la producción de queso duro picante, lo que se considera una oportunidad para la realización del proyecto.

6. Los líderes comunitarios son los encargados de promover los proyectos de desarrollo para la población, por lo que son los principales contactos para iniciar actividades productivas en forma grupal y con ello lograr la participación de los pobladores.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones planteadas a cada una de las conclusiones encontradas se presentan a continuación:

1. Que la población solicite a las autoridades municipales, la prestación de servicios prioritarios para el desarrollo y la subsistencia de los habitantes con prontitud y eficiencia.
2. Que los habitantes de Huité, por medio de los líderes comunitarios soliciten el apoyo de la municipalidad, para promover la participación en cuanto a formar proyectos que generen ingresos económicos distintos a la actividad agrícola y que ello permita crear fuentes de empleo.
3. Que los productores agrícolas, realicen contacto y gestión con instituciones gubernamentales y no gubernamentales, a fin de obtener programas de capacitación y técnicas adecuadas, para desarrollar de mejor manera la actividad agrícola.
4. Que los pobladores del municipio de Huité, se organicen para formar grupos que desarrollen actividades productivas, de esta forma tendrán más oportunidades que trabajar en forma individual, se facilitará el acceso a créditos, asesoría técnica y capacitaciones de instituciones privadas.
5. Que la población organizada por medio de los líderes comunitarios, solicite la información necesaria para la creación de proyectos como el desarrollado en el presente estudio "Producción de Queso Duro Picante", promovidos por otras instituciones como la Universidad de San Carlos de

Guatemala con el fin de obtener beneficios económicos que mejoren las condiciones de vida y promuevan el desarrollo local.

6. Que la población se organice en una Cooperativa para poner en marcha el proyecto propuesto de producción de queso duro picante, el cual cuenta con los estudios de factibilidad necesarios y los manuales de organización y de normas y procedimientos respectivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Catalán, J. 2013 “Método para la investigación del Diagnóstico Socioeconómico (pautas para el Desarrollo de las Regiones, en Países que han sido Mal Administrados)”. Guatemala, Ediciones Renacer, 3ra. Edición, p. 49.
- Apuntes para el curso recursos económicos de Centro América, Julio de 2012.
- Baca Urbina, Gabriel. 2,006. Formulación y evaluación de proyectos informáticos. México, Ediciones (McGraw-Hill Interamericana). Pág.216.
- Congreso de la República de Guatemala. Código Municipal. Decreto Número 12-2002 y sus reformas Decreto Número 22-2010. Artículo 33.
- Emagister. Estado de resultados, definición y presentación. (en línea). Guatemala. Consultado el 14 de noviembre. 2014. Disponible en: <http://www.emagister.com/estado-resultado-definición>.
- Guillermo Gómez Ceja. Planeación y Organización de Empresas. Editorial Mc Graw Hill, 8ª. Edición. Pág. 53.
- Harold Koontz, Heinz Weihrich. Administración, Onceava edición. México, 1998, pp 35.
- IGN (Instituto Geográfico Nacional, GT). 2009. “Diccionario Geográfico de Guatemala” Op. Cit. p. 301.

- Rodríguez Cairo, Vladimir. Formulación y evaluación de proyectos. Editorial Limusa. México 2,008. Pág. 353.

ANEXOS

Anexo 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Constancia Asesoramiento Formulación, Fabricación y Controles
Año 2014

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

Guatemala 24 de septiembre de 2015.

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 del documento: INCAP, Manual de Buenas Prácticas en el manejo de la leche, avalado por –MAGA-, Ministerio de asuntos exteriores y cooperación de espacio, FAO. Se hace constar la validación del siguiente producto:

QUESO DURO PICANTE 2.5 LIBRA

Según cantidad diaria disponible per cápita de este grupo de alimento a nivel nacional y según área de residencia de los hogares en Guatemala, el valor per cápita es:

Descripción	Unidad de Medida	Nacional	Urbana	Rural
Queso Duro Picante	Gramos	3	4	3

Este análisis se hace por área de residencia, región y por nivel de pobreza, usando la cantidad disponible per cápita de dicho producto incluidos en INCAP Y ENCOVI. El dato se expresa en gramos per cápita por día.

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

El contenido nutricional del producto es el siguiente:

ELEMENTO	CONTENIDO
Calorías (g)	405.00
Agua (g)	36.51
Proteínas (g)	26.64
Lípidos (g)	34.17
Ácidos saturados (g)	21.32
Ácidos monoinsat. (g)	9.49
Ácidos poliinsat. (g)	0.95
Coolesterol (mg)	110.00
Sodio (mg)	777.41
Potasio (mg)	192.04
Fósforo (mg)	484.16
Calcio (mg)	755.58
Hierro (g)	1.21
Retinol (mg)	310
Carotenoides (mg)	205.00
Tiamina (mg)	0.04
Riboflavina (mg)	0.50
B6 (mg)	0.18
B12 (mg)	1.50
Vitamina D (mg)	0.26
Vitamina E (mg)	2.60
Hidratos de carbono (g)	2.35
Magnesio (mg)	7.03
Zinc (mg)	0.20
Cobre (mg)	0.05
Manganeso (mg)	0.08
Selenio (mg)	0.01
Vitamina C (mg)	0.03
Vitamina B1 (mg)	0.01
Vitamina B2 (mg)	0.04
Vitamina B3 (mg)	0.54
Vitamina B5 (mg)	0.04
Vitamina B9 (mg)	0.01
Vitamina B7 (mg)	3.13
Vitamina K (mg)	0.01

Las proporciones pueden variar según el tipo de proceso productivo utilizado para su producción.



Licda. Stephanie Waleska Salguero Esquivel

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

ANEXO 2
MANUAL DE ORGANIZACIÓN
COOPERATIVA HUITECA DE ARTESANOS R.L.
ALDEA ANTOBRÁN
MUNICIPIO DE HUITÉ, ZACAPA

ÍNDICE

Introducción	i
1. Marco Jurídico	1
2. Objetivos	1
2.1 Objetivo general	1
2.2 Objetivos específicos	1
3. Estructura de la organización	2
3.1 Visión	2
3.2 Misión	2
3.3 Organigrama	2
4. Descripción técnica de puestos	4

INTRODUCCIÓN

El Manual de Organización que a continuación se presenta, ha sido elaborado con la intención de proporcionar a los asociados de la Cooperativa una guía en la que se identifica en forma clara la estructura de la organización, con la definición de objetivos, funciones y atribuciones de cada uno de sus miembros.

Este manual incluye la descripción del puesto, ubicación, jerarquías, atribuciones, relaciones de trabajo, responsabilidades, habilidades y requisitos para ocupar cada cargo.

Se establecieron los objetivos, misión y visión de la Cooperativa, así también la organización, el organigrama, las funciones que debe realizar cada unidad, todo ello con el fin de lograr una mayor eficiencia en las atribuciones asignadas para cada puesto de trabajo.

Se espera que este manual de organización cumpla con el fin principal de servir de base a los actuales empleados así como los futuros integrantes de la Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L.

1. MARCO JURÍDICO DE LA COOPERATIVA

La Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L., es un ente organizado para la producción artesanal de queso duro picante en el Municipio, con la finalidad de mejorar la economía del lugar y principalmente la calidad de vida de los asociados y sus familias; se regirá de acuerdo a las disposiciones de la Constitución Política de la República; el Reglamento de Ley General de Cooperativas Acuerdo Gubernativo 7-79, del Organismo Ejecutivo de la República de Guatemala., y deberá observar las normas laborales establecidas en el Código de Trabajo y las leyes tributarias correspondientes.

2. OBJETIVOS DEL MANUAL

Se presentan a continuación los objetivos general y específicos que se pretenden alcanzar con la implementación del presente manual de organización propuesto.

2.1 OBJETIVO GENERAL

Proporcionar los requisitos de cada puesto de trabajo, estructura y atribuciones necesarias para el mejor funcionamiento de la Cooperativa, por medio de la implementación del manual de organización, que brindará una guía que permita un desarrollo adecuado de todas las actividades administrativas y operativas establecidas.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer las funciones, atribuciones y actividades de cada puesto de trabajo.
- Evitar duplicidad de funciones y detectar las omisiones.
- Facilitar el reclutamiento y la selección del personal.
- Establecer los requisitos mínimos para cada puesto de trabajo.
- Servir de guía de orientación al personal de nuevo ingreso, lo cual facilitará su incorporación a las distintas unidades administrativas.

3. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

Para la organización de la cooperativa se estableció la visión, misión y el organigrama que tendrá; estas serán del conocimiento de todo el personal y asociados, al ser colocados en un lugar estratégico y visible tanto para los empleados como para el público.

3.1 VISIÓN

“Ser una Cooperativa reconocida a nivel departamental en la producción de queso duro picante, mediante el aprovechamiento y optimización de los recursos disponibles e incentivar la participación de la población para emprender proyectos similares que generen fuentes de trabajo y desarrollo económico y social del municipio de Huité”.

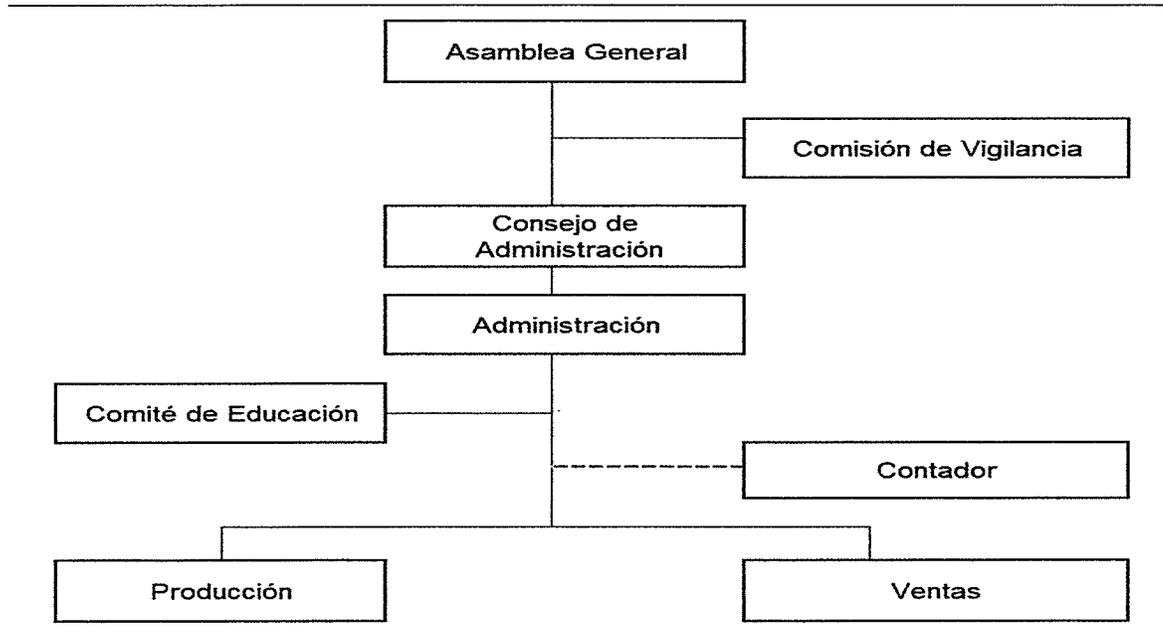
3.2 MISIÓN

“Somos una Cooperativa de artesanos productores de queso duro picante, comprometidos a brindar al mercado un producto de calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, para proporcionar seguridad alimentaria a la población a través de fuentes de trabajo, orientado a promover un desarrollo sostenible, económico y social del Municipio”.

3.3 ORGANIGRAMA

A continuación se presenta el organigrama nominal que integra al personal que labora en la Cooperativa.

Figura 1
Municipio de Huité, Departamento de Zacapa
Proyecto: Producción de Queso Duro Picante
Estructura Organizacional
Cooperativa Huiteca de Artesanos R.L.
Año 2014



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

MANUAL DE ORGANIZACIÓN
“COOPERATIVA HUITECA DE ARTESANOS, R.L.-”

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Título del puesto	Administrador
Ubicación Administrativa	Administración
Superior inmediato	Consejo de Administración
Subordinado directos	Producción y Ventas

NATURALEZA DEL PUESTO

Coordinar y organizar las distintas actividades administrativas que realizan los departamentos de la Cooperativa. Velar por el buen funcionamiento y la optimización de los recursos físicos, materiales y financieros.

ATRIBUCIONES

- Representar a la Cooperativa legalmente en cualquier situación.
- Elaborar informes que el Consejo de Administración solicite en determinadas situaciones.
- Cumplir con las disposiciones que tome la el Consejo de Administración así también con los objetivos propuestos.
- Realizar las compras y mantener el control de los insumos.
- Trasladar todos los recibos y facturas así como los controles financieros a la oficina contable.
- Verificar que los recursos financieros estén al día con todas las operaciones.
- Supervisar todas las actividades que realicen los subalternos.
- Realizar los trámites para solicitar ayuda financiera y técnica para beneficio de la Cooperativa.
- Llevar en orden toda la documentación de la Cooperativa.

RELACIONES DE TRABAJO

El administrador deberá tener relación con el Consejo de Administración de la Cooperativa y con los demás integrantes de la organización para el buen funcionamiento de la misma, asimismo, se relaciona con clientes y proveedores.

RESPONSABILIDAD

- Cuidar de los bienes tangibles e intangibles para beneficio de todos.
- Dar buen uso al mobiliario y equipo que tiene asignado para el cumplimiento de sus actividades.
- Cumplir con sus atribuciones como administrador del proyecto.

REQUISITOS**ACADÉMICOS**

- Poseer título a nivel medio
- Conocimientos en computación
- Deberá ser socio de la Cooperativa

EXPERIENCIA

- De preferencia con conocimientos en la producción artesanal de queso duro picante o similar.

HABILIDADES Y DESTREZAS

- Comunicador
- Proactivo
- Buenas relaciones interpersonales.
- Liderazgo.
- Capacidad de trabajar en equipo.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN
“COOPERATIVA HUITECA DE ARTESANOS, R.L.”

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Título del puesto	Operario
Ubicación Administrativa	Departamento de producción
Superior inmediato	Administrador
Subordinado directos	Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Realizar las tareas específicas de la producción de queso duro picante, con la supervisión del administrado. Proporcionar información sobre el estado de cada uno de los procesos.

ATRIBUCIONES

- Verificar el estado de las herramientas de trabajo.
- Realizar el proceso productivo de queso duro picante.
- Mantener limpia y en orden el área de trabajo.
- Realizar la entrega de la producción al departamento de ventas.
- Informar sobre inconvenientes que se puedan dar dentro de la jornada de trabajo.
- Optimizar los recursos que le sean asignados.
- Mantener controles de calidad en los procesos.

RELACIONES DE TRABAJO

Los operarios tendrán relación con el administrador, que es el encargado de verificar el proceso de producción; también se relaciona con el vendedor para coordinar los pedidos que soliciten.

RESPONSABILIDAD

- Cumplir con el horario de trabajo establecido.
- Resguardar las herramientas de trabajo que utiliza en la producción.
- Dar buen uso al mobiliario asignado bajo su cargo.

REQUISITOS

- Tener como mínimo sexto primaria.
- Tarjeta de Salud.

EXPERIENCIA

- Poseer conocimientos en producción artesanal de queso duro o productos lácteos similares.

HABILIDADES Y DESTREZAS

- Honrado
- Responsable
- Tener iniciativa.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN
“COOPERATIVA HUITECA DE ARTESANOS, R.L.”

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO

Título del puesto	Vendedor
Ubicación Administrativa	Ventas
Superior inmediato	Administrador
Subordinado directos	Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Realizar los procesos de venta del queso duro picante, así como de buscar clientes para incrementar las ventas. También programará y realizara la entrega del producto en los distintos puntos de ventas.

ATRIBUCIONES

- Programar visitas periódicas a los clientes, informándoles las virtudes del producto.
- Crear cartera de clientes en los Municipios que se distribuye el producto.
- Programar días de toma de pedidos y días de entrega del producto.
- Realizar la entrega del producto.
- Realizar depósitos diarios por concepto de ventas.
- Elaborar reporte de ventas semanales a la administración.
- Coordinar con el departamento de producción los requerimientos de producto.
- Informar al administrador sobre alguna inconformidad de los clientes.
- Verificar la competencia.
- Asistir a las reuniones convocadas por Administración.

RELACIONES DE TRABAJO

Por el puesto que ejecuta tener relación con el administrador y los operarios de producción para coordinar los pedidos.

RESPONSABILIDAD

- Deberá brindar un excelente servicio a los clientes.
- Cumplir con el horario de trabajo establecido.
- Resguardo y buen uso de las herramientas de trabajo asignadas bajo su responsabilidad.

REQUISITOS

ACADÉMICOS

- Estudios a nivel medio.

EXPERIENCIA

- Poseer experiencia en ventas.

HABILIDADES Y DESTREZAS

- Honrado
- Responsable.
- Facilidad de palabra.
- Iniciativa
- Proactivo

ANEXO 3
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
COOPERATIVA HUIECA DE ARTESANOS, R.L.
ALDEA ANTOBRÁN
MUNICIPIO DE HUITÉ, ZACAPA

ÍNDICE

Introducción	i
1. Campo de aplicación	1
2. Objetivos del manual	1
3. Normas de aplicación general	1
4. Simbología utilizada	2
5. Procedimientos	4

INTRODUCCIÓN

El presente manual de normas y procedimientos es una herramienta básica, para un mejor desempeño de las funciones de los trabajadores de la Cooperativa Huiteca de Artesanos, R.L.

Será de vital importancia para llevar a cabo las actividades de comercialización del queso duro picante, contiene información sobre la secuencia de procedimientos que se utilizan en la ejecución de las actividades de las diferentes unidades administrativas de la Cooperativa. Permite que cada departamento trabaje de acuerdo a sus funciones y que tomen decisiones adecuadas en el desarrollo de las mismas.

Este documento puede ser utilizado como una guía que describe las secuencias que rigen cada procedimiento, desde el paso inicial hasta su finalización, en forma lógica y técnica para aprovechar los recursos disponibles, evitar pérdidas de tiempo, a la vez permitirá eliminar la duplicidad de funciones.

1. CAMPO DE APLICACIÓN

La aplicación de este manual abarca las unidades operativas y administrativas que conforman la Cooperativa, y describe los procedimientos de funciones específicas del personal que deberán aplicar para su realización.

2. OBJETIVOS DEL MANUAL

- Proporcionar a la Cooperativa un instrumento administrativo sencillo y práctico, que permita conocer en forma detallada los pasos que deben ejecutarse para la realización adecuada de las distintas actividades comerciales y operativas del proyecto.
- Proveer al personal un instrumento básico para la aplicación de las labores cotidianas que ayuden a establecer condiciones uniformes de comportamiento y de entrenamiento operativo.
- Facilitar el desarrollo de las actividades eliminando duplicidad de funciones y tiempo ocioso.
- Describir en forma específica los procedimientos para simplificar las actividades del personal.
- Facilitar la capacitación del personal que ocupará los distintos puestos.

3. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

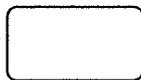
Este documento que se presenta a la Cooperativa, está sujeto a cambios, revisiones y correcciones que se consideren necesarios, los cuales deben ser aprobados por el Consejo de Administración. Establece reglas claras para el cumplimiento de los pasos establecidos en los procedimientos para lograr la máxima eficiencia de las actividades.

- El documento estará disponible y al alcance de todo el personal para que estén enterados de sus actividades y responsabilidades que son atribuibles a sus puestos.

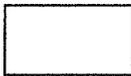
- Toda modificación que se pretenda realizar, deberá ser presentada y justificada ante el Consejo de Administración para su evaluación, aprobación y posterior aplicación.
- Todos los integrantes de las unidades de producción y ventas serán responsables de cumplir con las disposiciones descritas en este manual, por ser corresponsables de lograr los propósitos que pretende alcanzar la Cooperativa.

4. SIMBOLOGÍA UTILIZADA

A continuación se presenta un flujograma de recorrido de cada procedimiento, utilizándose para el efecto la simbología convencional de diagramación



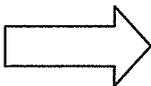
INICIO Y FIN: Indica el inicio y fin de un procedimiento.



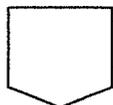
OPERACIÓN: Ocurre cuando hay acción, se invierte esfuerzo físico y mental, representa los pasos más importantes de un procedimiento.



INSPECCIÓN: Una inspección ocurre cuando, se examina y comprueba algo del trabajo ejecutado; antes de autorizar la consecución de otro paso de un procedimiento.



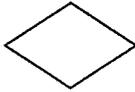
TRASLADO: Se utiliza cuando, en el flujo del proceso o sistema traslada tanto un documento como el paso de una actividad de un puesto a otro.



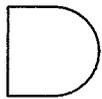
CONTINUA EN OTRA PÁGINA: Sirve para indicar la continuación de la grafica en otra página.



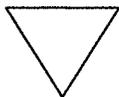
DOCUMENTO: Significa la utilización de documentos, libros, folletos, formularios impresos, etc., dentro de un procedimiento.



DECISIÓN: Hay que tener presente que, a la derecha se coloca la acción positiva y hacia la izquierda la negativa.



DEMORA: Es el tiempo que se necesita antes de iniciar otra operación.



ARCHIVO DEFINITIVO: Sirve para simbolizar el archivo de un expediente en forma definitiva es decir que su trámite ha concluido.

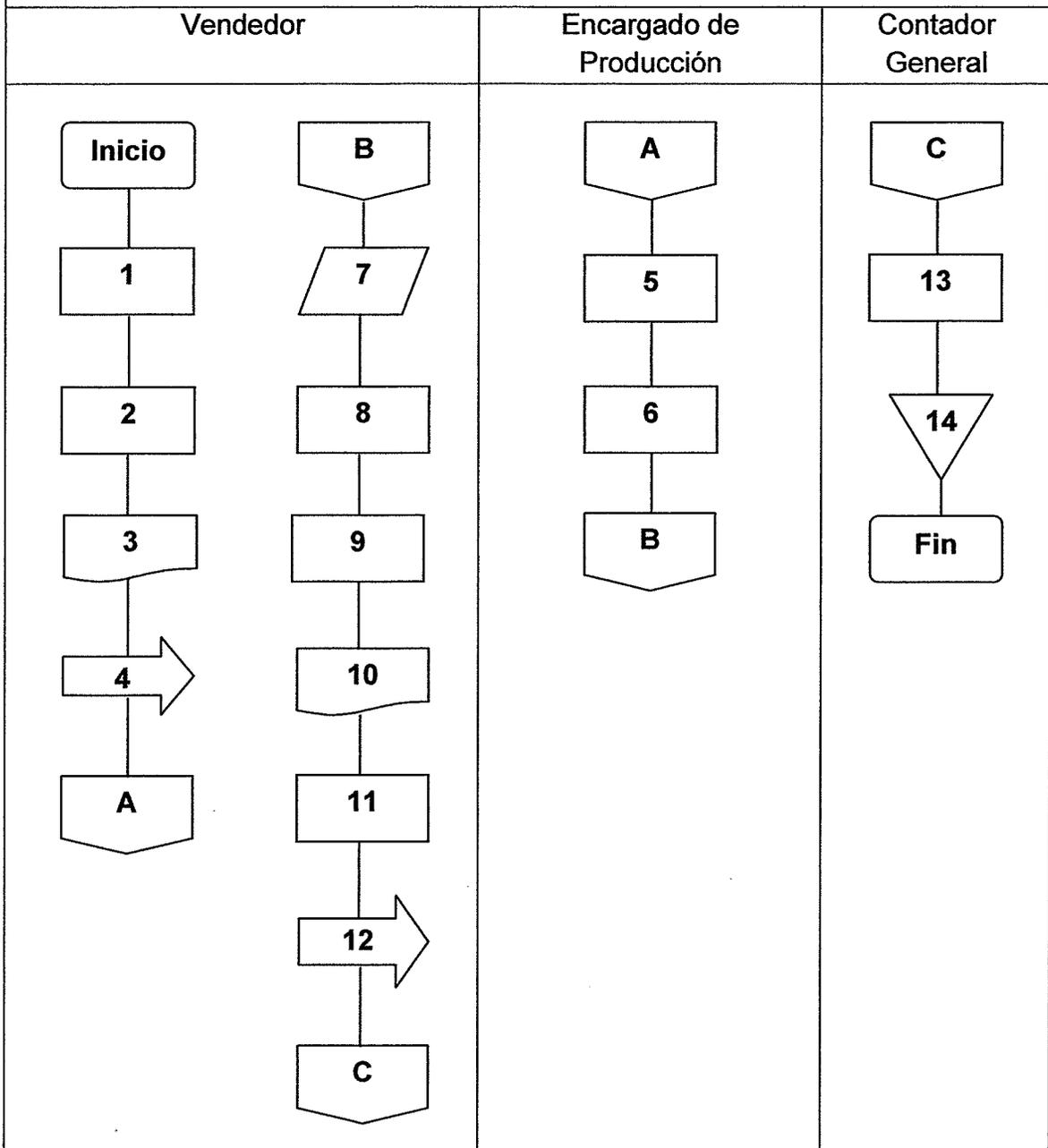
5. PROCEDIMIENTOS

Nombre del procedimiento:	No. 1	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Venta de Queso Duro Picante	No. de pasos: 14	Fecha: Año 2014 Hoja 1 de 3
Inicia: Vendedor		Termina: Contador
<p>I. DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO</p> <p>Consiste en la venta de Queso Duro Picante a los intermediarios del mercado a cubrir.</p> <p>II. OBJETIVOS</p> <p>Dar a conocer un producto de calidad a nivel regional para captar los compradores potenciales.</p> <p>Realizar la venta del 100% de la producción de queso duro picante que posea los estándares de calidad establecidos en el mercado objetivo.</p> <p>Generar ingresos a la Cooperativa que permitan el desarrollo de las actividades de la misma.</p> <p>III. NORMAS ESPECÍFICAS</p> <p>La forma de pago por el producto será en efectivo contra entrega del mismo.</p> <p>Se designarán dos días de la semana para realizar los pedidos.</p> <p>Se designarán dos días de la semana para realizar entregas.</p> <p>Realizará la entrega del producto en forma personalizada.</p> <p>En toda transacción que realice se emitirá la factura respectiva.</p>		

Nombre del procedimiento:	No. 1	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Venta de Queso Duro Picante	No. de pasos: 14	Fecha: Año 2014 Hoja 2 de 3
Inicia: Vendedor		Termina: Contador
IV. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Vendedor	1	Realiza contacto con los intermediarios ubicados en los municipios a cubrir.
	2	Pacta la venta con los intermediarios.
	3	Llena documento de pedido.
	4	Entrega el pedido al departamento de producción.
Operario de producción	5	Recibe documento y prepara el producto requerido.
	6	Entrega producto al vendedor.
Vendedor	7	Verifica que los pedidos estén completos y las fechas de caducidad.
	8	Entrega el producto al intermediario minorista.
	9	Realiza cobro por concepto del producto.
	10	Emite la factura respectiva.
	11	Realiza depósito del cobro.
	12	Entrega copia de factura y boleta de depósito a contador.
Contador	13	Realiza el registro de la venta.
	14	Archiva el documento. Fin del proceso.

Nombre del procedimiento:	No. 1	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Venta de Queso Duro Picante	No. de pasos: 14	Fecha: Año 2014 Hoja 3 de 3
Inicia: Vendedor		Termina: Contador

V. FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO



Nombre del procedimiento:	No. 2	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Limpieza de Área de Producción y Utensilios	No. de pasos: 12	Fecha: Año 2014 Hoja 1 de 3
Inicia: Operario		Termina: Administrador
<p>I. DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO</p> <p>Consiste realizar la limpieza del área de producción y las utensilios utilizados en el proceso, para obtener un Queso Duro Picante de alta calidad, el cual será puesto a disposición de los intermediarios minoristas.</p> <p>II. OBJETIVOS</p> <p>Mantener la limpieza del área de producción e higiene en los utensilios utilizados en el proceso de producción de queso duro picante.</p> <p>Cumplir con las normas legales establecidas para la elaboración de productos alimenticios.</p> <p>Evitar la aparición de plagas de insectos dentro de las instalaciones de producción.</p> <p>III. NORMAS ESPECÍFICAS</p> <p>Deberá seguirse rigurosamente la secuencia de actividades del proceso de limpieza.</p> <p>Se debe realizar limpieza de la planta de producción dos veces por día.</p> <p>Se debe realizar la limpieza profunda de utensilios antes del inicio de cada proceso productivo.</p>		

Nombre del procedimiento:	No. 2	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Limpieza de Área de Producción y Utensilios	No. de pasos: 12	Fecha: Año 2014 Hoja 2 de 3
Inicia: Operario		Termina: Administrador
IV. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Operario	1	Prepara detergentes y desinfectantes para el proceso de limpieza.
	2	Aplica detergente y agua en pisos y paredes de las instalaciones.
	3	Cepilla pisos y paredes.
	4	Aplica desinfectante líquido en pisos.
	5	Seca los pisos y paredes.
	6	Calienta agua para lavado de utensilios de cocina.
	7	Raspa utensilios de cocina mojados con jabón para trastos
	8	Quita el jabón con agua caliente para disipar microorganismos.
	9	Seca utensilios de cocina con manta limpia.
	10	Traslada utensilios en el área asignada a los mismos.
Administrador	11	Revisa limpieza de las instalaciones.
	12	Verifica higiene de los diferentes utensilios de cocina. Fin del proceso.

Nombre del procedimiento:	No. 2	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Limpieza de Área de Producción y Utensilios	No. de pasos: 12	Fecha: Año 2014 Hoja 3 de 3
Inicia: Operario		Termina: Administrador
V. FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO		
Operario	Administrador	
<pre> graph TD Inicio[Inicio] --> 1[1] 1 --> 2[2] 2 --> 3[3] 3 --> 4[4] 4 --> 5[5] 5 --> 6[6] 6 --> 7[7] 7 --> 8[8] 8 --> 9[9] 9 --> 10[10] 10 --> A1[A] </pre>	<pre> graph TD A2[A] --> 11[/11/] 11 --> 12[/12/] 12 --> Fin[Fin] </pre>	

Nombre del procedimiento:	No. 3	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Compra de insumos para la producción	No. de pasos: 15	Fecha: Año 2014 Hoja 1 de 3
Inicia: Operario		Termina: Contador
<p>I. DEFINICIÓN DEL PROCEDIMIENTO</p> <p>Consiste en la adquisición de las materias primas que serán necesarias para la producción de queso duro picante.</p> <p>II. OBJETIVOS</p> <p>Adquirir materias primas de calidad al mejor precio para realizar el proceso productivo y obtener un producto que llene las expectativas del consumidor.</p> <p>Mantener abastecido al departamento de producción para que se cumpla con los programas de producción establecidos.</p> <p>Contar con existencias de producto disponibles en el momento que se soliciten por el departamento de ventas.</p> <p>III. NORMAS ESPECÍFICAS</p> <p>Las compras de insumos deberán realizarse de contado contra entrega de los insumos.</p> <p>Las compras serán autorizadas por el administrador de la Cooperativa.</p> <p>Toda compra será al oferente que presente el precio de mercado más favorable y alta calidad de las materias.</p>		

Nombre del procedimiento:	No. 3	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Compra de insumos para la producción	No. de pasos: 15	Fecha: Año 2014 Hoja 2 de 3
Inicia: Operario		Termina: Contador
IV. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO		
RESPONSABLE	PASO No.	ACTIVIDAD
Operario	1	Elabora listado de materias primas requeridas para la producción.
	2	Solicita cotización a tres diferentes proveedores de materias primas.
	3	Elabora requisición de compra, adjuntando las tres cotizaciones.
	4	Traslada requisición al Administrador.
Administrador	5	Revisa requisición y cotizaciones.
	6	Selecciona proveedor al que se adjudicara la compra.
	7	Autoriza la compra.
	8	Solicita la materia prima al proveedor.
	9	Recibe insumos solicitados.
	10	Verifica que los insumos estén conforme al pedido.
	11	Elabora cheque y realiza el pago de los insumos.
	12	Recibe factura de los insumos adquiridos.
	13	Entrega codo de cheque y factura al Contador.
Contador	14	Registra la compra de insumos.
	15	Archiva los documentos. Fin del proceso.

Nombre del procedimiento:	No. 3	Elaboro: William Alfredo Bonilla García
Compra de insumos para la producción	No. de pasos: 15	Fecha: Año 2014 Hoja 3 de 3
Inicia: Encargado de Producción		Termina: Contador

VI. FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO

