

MUNICIPIO DE SAN FELIPE
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO”

JAQUELIN ANDREA MONTENEGRO GUERRA

TEMA GENERAL

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

MUNICIPIO DE SAN FELIPE
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO”

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

SAN FELIPE – VOLUMEN 11

2-80-15-AE-2015

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 (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO”

MUNICIPIO DE SAN FELIPE
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de

la Facultad de Ciencias Económicas

por

JAQUELIN ANDREA MONTENEGRO GUERRA

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

Guatemala, noviembre 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:	

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

EDIFICIO "S-8"
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión celebrada el día 13 de noviembre de 2017, según Acta No. 20-2017 Punto QUINTO inciso 5.3 subinciso 5.3.40 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO", municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu.

Presentó

JAQUELIN ANDREA MONTENEGRO GUERRA

Para su graduación profesional como: ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

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

Se extiende la presente, en la ciudad de Guatemala, a los quince días del mes de enero de dos mil dieciocho.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS Por darme el don de la vida, por permitirme llegar hasta aquí, por darme sabiduría e inteligencia y por todas las bendiciones que me ha dado.
- A MI MADRE Olgui, el crédito que merece, por su amor incondicional, por apoyarme en todo momento, por guiarme en el camino correcto, por estar siempre a mi lado. En resumen por ser la mejor madre del universo, te amo mami.
- A MI PADRE Víctor, por su amor incondicional, por brindarme su apoyo en cada momento que lo necesité, por enseñarme a ser una persona de bien y por todos los buenos consejos que me ha dado, te amo papi.
- A MIS HERMANOS Geovanni y Jimmy, por su amor, por su apoyo y por ser un ejemplo a seguir, en especial a Hugo (Q.E.P.D.) a quien extraño tanto y vive siempre en mi corazón.
- A MI ABUELO Carlos (Q.E.P.D.) quien siempre decía estar orgulloso de mí y por todo el cariño que me brindó.
- A MI FAMILIA Por todas sus muestras de cariño, en especial a aquellas personas que me han brindado su apoyo.
- A MI NOVIO Erick, por ser parte importante de mi vida, por su amor incondicional y por estar conmigo en las buenas y en las malas, te amo.
- A MIS AMIGOS Ruth, Maynor, Diego, Claudia, Enrique y Eduardo por todos los momentos bonitos que vivimos durante y después de esta carrera, en especial a Rebeca a quien ha sido como una hermana para mí.
- A MIS ASESORES Por su dedicación y compartir sus conocimientos conmigo.
- A LA USAC Por darme la oportunidad de ser parte de tan prestigiosa universidad y formarme como profesional.

ÍNDICE

	Página
Introducción	i
CAPÍTULO I	
CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO	
1.1	MARCO GENERAL
1.1.1	Antecedentes históricos
1.1.2	Localización y extensión
1.1.3	Clima
1.1.4	Orografía
1.1.5	Aspectos culturales y deportivos
1.2	DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA
1.2.1	División política
1.2.2	División administrativa
1.2.2.1	Concejo Municipal
1.2.2.2	Alcaldías auxiliares
1.2.2.3	Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-
1.3	RECURSOS NATURALES
1.3.1	Agua
1.3.2	Bosques
1.3.3	Suelos
1.3.3.1	Tipos de suelo
1.3.3.2	Clases agrológicas
1.3.3.3	Usos del suelo
1.3.4	Fauna
1.3.5	Flora
1.3.6	Minas y canteras
1.4	POBLACIÓN
1.4.1	Población total y número de hogares
1.4.2	Población según género, área geográfica, grupo étnico y edad
1.4.3	Población económicamente activa -PEA-
1.4.3.1	Por género
1.4.3.2	Por área geográfica
1.4.3.3	Por actividad productiva
1.4.4	Densidad poblacional

1.4.5	Vivienda	12
1.4.6	Niveles de ingreso	13
1.4.7	Ocupación y salarios	13
1.4.8	Migración	13
1.4.8.1	Inmigración	13
1.4.8.2	Emigración	14
1.4.9	Pobreza	14
1.4.9.1	Extrema	14
1.4.9.2	No extrema	14
1.4.9.3	Pobreza total y no pobres	15
1.4.10	Desnutrición	15
1.4.11	Empleo	15
1.4.12	Subempleo	15
1.4.13	Desempleo	16
1.5	ESTRUCTURA AGRARIA	16
1.5.1	Tenencia de la tierra	16
1.5.2	Uso de la tierra	17
1.5.3	Concentración de la tierra	17
1.6	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	17
1.6.1	Educación	17
1.6.1.1	Cobertura y deserción	18
1.6.1.2	Analfabetismo	18
1.6.2	Salud	19
1.6.2.1	Morbilidad	19
1.6.2.2	Mortalidad	19
1.6.3	Agua	19
1.6.4	Drenajes	20
1.6.5	Energía eléctrica	20
1.6.5.1	Domiciliar	20
1.6.5.2	Alumbrado público	21
1.6.6	Letrinas	21
1.6.7	Extracción de basura	21
1.6.8	Tratamiento de aguas servidas	21
1.6.9	Tratamiento de desechos sólidos	22
1.6.10	Cementerio	22
1.7	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	22
1.7.1	Vías de acceso	22
1.7.2	Puentes	22
1.7.3	Unidades de riego	23

1.7.4	Centros de acopio	23
1.7.5	Mercados	23
1.7.6	Energía eléctrica comercial e industrial	24
1.7.7	Telecomunicación	24
1.7.8	Transporte	24
1.7.9	Rastros	25
1.8	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	25
1.8.1	Organizaciones sociales	25
1.8.2	Organizaciones productivas	26
1.9	ENTIDADES DE APOYO	27
1.9.1	Organizaciones gubernamentales	27
1.9.2	Organizaciones no gubernamentales	27
1.10	FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO	28
1.11	INVENTARIO DE COMERCIO Y SERVICIOS Y GENERACIÓN DE EMPLEO	29
1.12	RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO	29
1.12.1	Actividad agrícola	29
1.12.2	Actividad pecuaria	30
1.12.3	Actividad artesanal	30
1.12.4	Actividad agroindustrial	30

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ

2.1	NIVELES TECNOLÓGICOS	31
2.2	SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	32
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	33
2.3.1	Costo directo de producción	33
2.3.2	Estado de resultados	35
2.3.3	Rentabilidad	36
2.3.4	Financiamiento	37

2.4	COMERCIALIZACIÓN	38
2.4.1	Proceso de la comercialización	38
2.4.1.1	Concentración	38
2.4.1.2	Equilibrio	38
2.4.1.3	Dispersión	39
2.4.2	Análisis de comercialización	39
2.4.2.1	Análisis institucional	39
2.4.2.2	Análisis funcional	40
2.4.2.3	Análisis estructural	42
2.4.3	Operaciones de la comercialización	42
2.4.3.1	Canales de comercialización	43
2.4.3.2	Márgenes de comercialización	43
2.5	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	44
2.5.1	Estructura organizacional	45
2.6	GENERACIÓN DE EMPLEO	46
2.7	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	46
2.7.1	Problemática encontrada	45
2.7.2	Propuesta de solución	46
CAPÍTULO III		
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO		
3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	48
3.2	JUSTIFICACIÓN	48
3.3	OBJETIVOS	49
3.3.1	General	49
3.3.2	Específicos	49
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	49
3.4.1	Identificación del producto	50
3.4.2	Oferta	50
3.4.3	Demanda	52
3.4.4	Precio	55
3.4.5	Comercialización	56

3.5	ESTUDIO TÉCNICO	56
3.5.1	Localización	56
3.5.1.1	Macrolocalización	56
3.5.1.2	Microlocalización	57
3.5.2	Tamaño	57
3.5.3	Volumen y valor de la producción	57
3.5.4	Proceso productivo	58
3.5.5	Normas de higiene y seguridad alimentaria	59
3.5.6	Requerimientos técnicos	61
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	63
3.6.1	Justificación	63
3.6.2	Objetivos	64
3.6.2.1	General	64
3.6.2.2	Específicos	64
3.6.3	Tipo y denominación	64
3.6.4	Marco jurídico	64
3.6.5	Estructura organizacional	69
3.6.5.1	Diseño organizacional	70
3.6.5.2	Sistema de organización	71
3.6.5.3	Funciones básicas de las unidades administrativas	71
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	75
3.7.1	Inversión fija	75
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	77
3.7.3	Inversión total	79
3.7.4	Financiamiento	80
3.7.5	Estados financieros	81
3.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	85
3.9	IMPACTO SOCIAL	86

**CAPÍTULO IV
COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO**

4.1	MEZCLA DE MERCADOTECNIA	87
4.1.1	Producto	87
4.1.1.1	Características	87

4.1.1.2	Uso del producto	87
4.1.1.3	Marca y logotipo	88
4.1.1.4	Eslogan	89
4.1.1.5	Presentación y empaque	90
4.1.1.6	Etiqueta	91
4.1.2	Precio	92
4.1.2.1	Estrategia de precios	92
4.1.2.2	Forma de pago	93
4.1.3	Plaza	93
4.1.3.1	Cobertura	93
4.1.3.2	Ubicación	94
4.1.3.3	Logística	94
4.1.3.4	Transporte	94
4.1.3.5	Canal de comercialización	94
4.1.4	Promoción	95
4.1.4.1	Publicidad	95
4.1.4.2	Promoción de ventas	97
4.1.4.3	Marketing en línea	98
4.1.5	Márgenes de comercialización	99
	CONCLUSIONES	101
	RECOMENDACIONES	103
	BIBLIOGRAFÍA	105
	ANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Superficie, Volumen y Valor de la Producción de Café, Año 2015.	33
2	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Producción de café, Estado de Costo Directo de Producción, Por Tamaño de Finca, del 01 de enero al 31 de diciembre, (cifras en quetzales).	34
3	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Producción de Café, Estado de Resultados, Por Tamaño de Finca, del 01 de enero al 31 de diciembre, (cifras en quetzales).	35
4	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Producción de café, Márgenes de Comercialización, Año 2015.	44
5	Municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Oferta Histórica y Proyectada de Harina, Período 2011-2020, (cifras en libras).	51
6	Municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Harina de Banano, Período 2011-2020.	52
7	Municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Harina, Período 2011-2020, (cifras en libras).	54
8	Municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Harina de Banano, Período 2011-2020, (cifras en libras).	55
9	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Superficie, Volumen y Valor de la Producción, Años 1 - 5.	58
10	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: producción de Harina de Banano, Inversión Fija, Año 2015.	76

11	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Inversión en Capital de Trabajo, 4 meses.	77
12	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Inversión Total, Año 2015, (cifras en quetzales).	79
13	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Fuentes de Financiamiento, Año 2015, (cifras en quetzales).	80
14	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Estado de Costo Directo de Producción Proyectado, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, (cifras en quetzales).	81
15	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Estado de Resultados Proyectado, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, (cifras en quetzales).	82
16	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Evaluación Financiera, Año: 2015.	85
17	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Márgenes de Comercialización, Año 2015, (cálculos por libra).	100

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Producción de Café, Canal de Comercialización, Año 2015	43
2	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Producción de Café, Estructura Organizacional, Año 2015	45
3	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Distribución de Instalaciones, Año 2015.	57
4	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Flujograma del Proceso Productivo, Año 2015.	59
5	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Estructura de la Organización Propuesta, Año 2015.	70
6	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Estructura Organizacional Nominal, Año: 2015.	74
7	Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Canal de comercialización, Año 2015.	94

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Niveles Tecnológicos, Producción de Café, Año 2015.	32
2	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Requerimientos Técnicos, Año 2015.	62
3	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Listado de Precios, Año 2015.	93
4	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Distribución de Muestras, Año 2015.	98

ÍNDICE DE IMÁGENES

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Marca y Logotipo, Año 2015.	88
2	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Eslogan, Año 2015.	89
3	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Presentación y Empaque Año 2015.	90
4	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Etiqueta, Año 2015.	92
5	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Diseño de Afiche, Año 2015.	96
6	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Diseño de Banner, Año 2015.	97
7	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Página de Facebook, Año 2015.	99

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Descripción
1	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Localización geográfica, Año 2015.
2	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, División Política, Años 1994, 2002 y 2015.
3	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Ríos y Riachuelos, Año 2015.
4	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Bosques, Año 2015.
5	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Población según Género, Grupo Étnico y Área Geográfica, Años 1994, 2002 y 2015.
6	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Población económicamente activa -PEA-, Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva, Años 1994, 2002 y 2015.
7	Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, Concentración de la Tierra, Años 1979, 2003 y 2015.
8	Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Importaciones Históricas Anuales Estimadas, Años: 2011-2015, (Cifras en libras)
9	Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Importaciones Anuales Proyectadas, Años: 2011-2015, (Cifras en libras)
10	Análisis de Harina de Banano
11	Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Segmentación de Mercado
12	Manual de Normas y Procedimientos, Proyecto: Producción de Harina de Banano, Año 2015.

INTRODUCCIÓN

El Ejercicio Profesional Supervisado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala incluye dentro de su programa de evaluación final en la carrera de Administración de Empresas, desarrollar un estudio socioeconómico en una región previamente asignada, que proporcione a los estudiantes la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos y de tomar conciencia sobre los problemas económicos y sociales de la región, con el fin de contribuir y plantear posibles soluciones que beneficien a la sociedad.

El presente informe contiene parte del resultado final de la investigación realizada en el municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, y se denomina “COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE CAFÉ) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO”, el cual se desarrolló con base en la investigación de campo realizada durante el mes de septiembre y octubre de 2015.

El objetivo general de la investigación del tema individual fue establecer y analizar el proceso de comercialización de la producción de café, así como desarrollar una propuesta de inversión de acuerdo a las potencialidades encontradas en el Municipio.

Asimismo, la hipótesis general planteada fue: la comercialización en la producción de café se realiza de forma inadecuada, lo cual limita que las unidades productivas aumenten la eficiencia en el mercado y den lugar a nuevas propuestas de inversión.

La metodología empleada fue la siguiente: método científico, en cada una de sus fases: indagadora, demostrativa y expositiva y se utilizaron las técnicas de investigación documental y de campo tales como: recopilación bibliográfica, observación, entrevista y encuesta. Por lo tanto, este documento está

conformado por cuatro capítulos, los cuales se describen a continuación.

Capítulo I: contiene las variables y los indicadores que enmarcan al municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, entre los cuales se mencionan, antecedentes históricos, localización, extensión territorial, orografía, clima, flora y fauna, división política y administrativa, recursos naturales, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo, requerimientos de inversión social y productiva, análisis de riesgos, flujo comercial y financiero y un resumen de las actividades productivas encontradas.

Capítulo II: presenta la situación de la producción de café, sus características según tamaño de fincas o estratos, volúmenes de producción y superficies cultivadas. También se hace referencia a los costos, rentabilidad, financiamiento, comercialización y organización.

Capítulo III: está conformado por la propuesta de inversión denominada “Producción de harina de banano”, y se desarrollan los estudios de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero, con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto.

Capítulo IV: en este apartado se propone la comercialización del proyecto de harina de banano, que por ser un bien transformado, debe aplicarse la mezcla de mercadotecnia, la cual está integrada por cuatro variables o elementos principales que son: producto, precio, plaza y promoción.

Por último, se presentan las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y en el apartado de anexos mapas, cuadros, tablas, documentos que respaldan la información del informe y un manual de normas y procedimientos como apoyo a la organización del proyecto.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

Con el objetivo de obtener conocimiento acerca de los aspectos más importantes del municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, se investigaron las variables y los indicadores que lo enmarcan, así como, el análisis histórico para encontrar las causas o los orígenes de los fenómenos sociales, económicos, recursos naturales, geográficos, productivos y culturales.

1.1 MARCO GENERAL

Está constituido por los antecedentes históricos, localización, extensión territorial, clima, orografía, aspectos culturales y deportivos del municipio de San Felipe.

1.1.1 Antecedentes históricos

El Municipio fue fundado el 22 de noviembre de 1579 por el capitán Juan de Estrada, alcalde mayor de la provincia de Zapotitlán y Suchitepéquez, quien elaboró un mapa que registra la ubicación actual de San Felipe, su nombre se deriva de uno de los doce apóstoles que siguieron a Jesús, designados por los frailes franciscanos en el año 1514.

Según monografía realizada por Ricardo José Luis Pereira, historiador del Municipio, los primeros pobladores, fueron indígenas de Zunil y Almolonga que se dedicaban a cultivos agrícolas como maíz, plátano, naranja, entre otros.¹

Como consecuencia de fenómenos naturales, el Municipio tuvo problemas de carácter político-administrativos y derivado del Decreto 1-87 emitido el 5 de mayo de 1987 por el Presidente de la República, en el que se considera la erupción permanente del volcán Santiaguito y las lluvias del invierno que producían el desbordamiento de material acumulado en el cono de dicho volcán,

¹ Pereira, R. J. L. 2009. Breve Reseña Histórica del municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu. Guatemala. s.n. 75 p

la población de la cabecera municipal de El Palmar, Quetzaltenango, tuvo que trasladarse a terrenos que se encuentran en jurisdicción de San Felipe, para lo cual se llevó a cabo la expropiación de la finca Los Encuentros, donde se estableció la aldea Nuevo Palmar.

Entre los efectos que el traslado anterior provocó, se menciona que la municipalidad de San Felipe, ha dejado de percibir arbitrios de una de las mejores y más grades fincas productoras (aproximadamente de ocho caballerías). Además, los habitantes de El Nuevo Palmar no aceptan pertenecer a San Felipe, porque perderían la categoría de municipio del departamento de Quetzaltenango, del cual dependen jurídica y administrativamente.

Por otro parte, las lluvias que afectaron la región en septiembre de 1989, provocaron el desbordamiento de los ríos Nimá I, Samalá y Tambor y el cauce de estos se unió en el territorio donde se ubicaba el caserío Viejo Pomarrosal donde resultaron afectados los habitantes del mismo, con pérdidas materiales, por lo que se hizo necesaria la reubicación del caserío y pasa a formar el Nuevo Pomarrosal. Las autoridades declararon el territorio como zona de desastre, sin embargo, a la fecha están pendientes de trasladarse 20 familias que se resisten a abandonar sus hogares por razones de identidad y de índole económico.

1.1.2 Localización y extensión

San Felipe es uno de los nueve municipios que conforman el departamento de Retalhuleu, se encuentra localizado en la parte sur occidental del país, a 14 kilómetros de la cabecera departamental, a 38 kilómetros de Quetzaltenango y a 190 kilómetros de la ciudad capital.

Su principal vía de acceso desde la ciudad capital es por la ruta CA-9-S hasta llegar al departamento de Escuintla, se continúa en la carretera CA-02-OCC hasta llegar al km 126 en el puesto de socorro El Zarco Cruz Roja, se continúa en la carretera CITO-180, hasta llegar al Municipio por la primera entrada en el noreste Reu-14 o por el suroccidente que viene de Quetzaltenango de la

carretera CITO-180 se une al km 186 REU-14.

Su extensión territorial es de 43 kilómetros cuadrados, equivalente al 2.32% del departamento de Retalhuleu y sus coordenadas son de 14°37'14"N y 91°35'25" latitud oeste, la altitud baja es 614.21 y alta es 705 msnm (metros sobre el nivel del mar). El Municipio limita al norte con El Palmar; al sur con San Sebastián, San Martín Zapotitlán, San Andrés Villa Seca y Cuyotenango; al este con Nuevo San Carlos; al oeste con San Francisco Zapotitlán, Pueblo Nuevo y Suchitepéquez. (Ver anexo 1).

1.1.3 Clima

El clima en el Municipio es cálido, sin embargo, el departamento de Retalhuleu se encuentra en la región boca costa que transversalmente se extiende del departamento de San Marcos hasta el departamento de Jutiapa. En esta región las lluvias alcanzan niveles altos y climas generalizados semiáridos sin estación fría bien definida.

La época húmeda inicia en el Municipio al terminar el mes de abril y al comienzo de mayo y termina en el mes de octubre con una temperatura mínima media de 17.2°C y una máxima media de 18.5°C; la época seca inicia en noviembre y termina en abril con una temperatura mínima media 15.7°C y una máxima media de 17.5°C y el viento en promedio dos kilómetros por hora, el cual en alguna oportunidad es violento.

1.1.4 Orografía

La mayor parte de la tierra en el Municipio es plana y tiene pocas quebradas, las montañas no son altas y posee llanuras idóneas para la agricultura de cultivos como el café, caña de azúcar, banano, rambután, árboles que producen hule, entre otros.

Cabe mencionar que, parte de su territorio es boscoso donde el desnivel alcanza 60%, se encuentra rodeado de montañas fuera de sus colindancias y se

visualizan los volcanes Santiaguito y Santa María.

1.1.5 Aspectos culturales y deportivos

Además de su fiesta titular, los pobladores del Municipio realizan actividades que fortalecen sus costumbres, como las llamadas "PEDIDAS" las cuales se realizan cuando algún joven va a solicitar a los padres de la novia, la mano de esta. El 90% de la población habla español; y entre las religiones que profesan se encuentran: la cristiana católica 37.41%, la cristiana evangélica 38.25%, la mormona 2.34% y otros 22%.

Dentro del Municipio se practican deportes como, ciclismo, atletismo, basquetbol y el más representativo, el fútbol.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

Establece la integración de los centros poblados (fincas, colonias, caseríos, aldeas y villas) y la forma de gestionar del gobierno del área, que se encuentra de la siguiente manera.

1.2.1 División política

Al analizar los censos poblacionales de los años 1994 y 2002 y la información proporcionada por la Municipalidad según Acta Número 016-2010, se determinó que el Municipio ha sufrido cambios en su estructura. En el año 1994 existían 41 centros poblados (una villa, una aldea, seis caseríos, dos colonias, 30 fincas y una lotificación); en el año 2002, 31 centros poblados (una villa, una aldea, seis caseríos, tres colonias y 20 fincas); finalmente, en el año 2015 se encuentra distribuido en 67 centros poblados (una villa, siete aldeas, 12 caseríos, nueve colonias, 33 fincas y cinco lotificaciones), (Ver anexo 2).

Su límite territorial ha variado debido a que las comunidades: Finca San Carlos Martínez, Finca Las Mercedes, Nuevo Palmar, Finca San Cayetano, Colonia La Aurora, Finca Guadalupe, Finca Santa Elvira, Aldea Los Ángeles, Aldea Francisco Vela y Finca El Olimpo pasaron a formar parte del Municipio. Por tal razón, en mapas anteriores aparece una extensión territorial de 32 kms² y en la

actualidad 43 kms².

1.2.2 División administrativa

“La Municipalidad es el ente del Estado responsable del gobierno del municipio, es una institución autónoma, es decir, no depende del gobierno central. Se encarga de realizar y administrar los servicios que necesita una ciudad o un pueblo.”²

San Felipe cuenta con una Municipalidad y tiene registrados 22 Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-, de los cuales solo 18 se encuentran activos, los mismos fungen como alcaldías auxiliares, aunque no cuentan con instalaciones específicas para llevar a cabo esas funciones. Cabe mencionar que es la Junta Directiva el enlace entre las comunidades y la Municipalidad.

1.2.2.1 Concejo Municipal

“El concejo es la máxima autoridad del municipio ya que es el órgano superior de carácter colegiado de deliberación y decisión de los asuntos municipales. Esto significa que todos los miembros tienen la misma calidad e igual poder de decisión, y que antes de tomar cualquier decisión deben discutirla ampliamente.”³ De acuerdo a la investigación realizada, el concejo del municipio de San Felipe está integrado por el señor alcalde municipal, dos síndicos, cuatro concejales y un secretario, asimismo, se determinó que tiene su sede en la cabecera municipal.

1.2.2.2 Alcaldías auxiliares

Se determinó que en el Municipio no existen alcaldías auxiliares que sirvan de vínculo con el gobierno municipal. Por tal razón, son los representantes del Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE- que desempeñan esa función.

²Municipalidad de Guatemala. (en línea). Guatemala. Consultado el 05 de Febrero. 2016. Disponible en: <http://mu.muniguate.com>

³ Municipalidad de San Felipe. (en línea). Guatemala. Consultado el 05 de Febrero. 2016. Disponible en: <http://www.munisanfelipe.gob.gt/municipalidad.html>

1.2.2.3 Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-

Está integrado por el señor alcalde municipal que lo coordina, el secretario municipal, los representantes de los COCODE y las autoridades gubernamentales como la Dirección Municipal de Planificación, Centro de Salud, Policía Nacional Civil y el Juzgado de Paz.

1.3 RECURSOS NATURALES

El Municipio posee una diversidad de recursos naturales que de forma directa o indirecta contribuyen con el desarrollo del mismo.

1.3.1 Agua

Gran parte de la región utiliza agua entubada, sin embargo, existen comunidades que se abastecen de ríos. Mediante la investigación de campo, se detectaron los siguientes ríos: Los Trrales, Samalá, Agua Bendita, Ajaxá, San Anita, Sis, El Tambor, Sé, Mariconcito, Quilá, La Cachita, Cauche, Nimá, Ocosito y Tzununá.

Se estableció que en la Finca El Tambor existen cuatro nacimientos de riachuelos llamados: Santa Rosa, La Vuelta, Planadora y Las Palmas, los cuales se utilizan para la producción de café, rambután, aseo y mantenimiento del ganado bobino y consumo de la población; y el riachuelo La Toma en caserío Las Conchas que es utilizado por los pobladores para cubrir los servicios básicos. (Ver anexo 3).

1.3.2 Bosques

Existe diversidad de bosques de tipo latifoliadas mezclados con coníferos. En las fincas El Tambor, San Juan Bautista, Filadelfia, Santa Elena, San Dionisio y Santa Clara se encuentran bosques naturales que a pesar del tiempo se han podido conservar gracias a la administración de cada finca. (Ver anexo 4).

La cobertura del área forestada del Municipio según el III Censo Nacional Agropecuario del año 1979, es de 175.23 hectáreas; en el IV Censo

Agropecuario Nacional del año 2003, se registraron 406.75 hectáreas, ambos censos realizados por el Instituto Nacional de Estadística -INE-; en el año 2010, según el documento, “Perfil Ambiental de Guatemala 2010-2012”, elaborado por el Instituto de Agricultura, Recursos Naturales y Ambiente -IARNA-, se refleja una cobertura de 896.52; finalmente, con base en la información proporcionada del Instituto Nacional de Bosques -INAB- la cobertura boscosa al año 2014 es de 358.53 hectáreas.

Es importante mencionar, que en el Municipio existen programas impulsados por el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales -MARN- y en conjunto con pobladores de la aldea Francisco Vela, caserío Los Ángeles, colonia Fraternidad y aldea Nuevo Palmar han logrado reforestar varias zonas.

1.3.3 Suelos

Se refiere a 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.

1.3.3.1 Tipos de suelo

Los tipos de suelo que se encuentran dentro del Municipio son: el Chicolá con material madre de franco limosa o arcillosa, con buen drenaje para cualquier tipo de cultivo y una profundidad de 150 centímetros, abarca el caserío Ortiz Candelaria y la finca El Olimpo.

El Chuvá, que se caracteriza por ser gris muy oscuro a café grisáceo, con arena fina franca suelta o arena muy fina franca y una profundidad de diez centímetros, se encuentra en las fincas El Tambor, San Juan Bautista, Las Fuentes, San Luis y Filadelfia.

El Mazatenango, posee un color café oscuro a café grisáceo oscuro con una textura franco limosa, una profundidad de 150 centímetros y un área de 4.75 km², abarca lo que es la finca San Luis.

El Samayac, que es de color café oscuro o franco limosa, con una profundidad de cincuenta centímetros; se encuentra en el caserío San Luis, Samala, finca La Esperanza, San Dionisio, Agrícola Hamburgo, Santa Herlinda, Santa Elena, Guadalupe, Las Conchas, colonia Viejo Pomarrosal, Aurora, Santa Teresa, Alicia, lotificación Patio de Bolas y aldea Nuevo Palmar.

Por último, se encuentra el tipo Suchitepéquez que posee un color café oscuro a café muy oscuro con textura franco limosa y su profundidad es de 150 a 200 centímetros, abarca el resto de centros poblados.

1.3.3.2 Clases agrológicas

El Municipio cuenta con distintas clases agrológicas que permiten indicar la capacidad productiva del suelo, entre las cuales se encuentran las siguientes:

Clase agrológica II: ocupa un área de 20.49 km², de textura mediana o imperfecto, se caracteriza por ser de pendientes dóciles y apta para cultivos que se producen en el Municipio como: maíz, arroz, plátano, frijol, zapote, ajonjolí, yuca, hule, caña de azúcar, café, naranja, pastos, citronela, banano, cacao, hule, cardamomo, zapotes, mango, papaya, limón, lima, mandarina, coco, cuxines, paterna, nance, jocote y caimito.

Clase agrológica III: cuenta con una superficie de 20.48 km², posee una topografía plana ondulada o suavemente inclinada, de textura con problemas de drenaje deficiente, es totalmente apta para el riego y para los cultivos mencionados en la clase agrológica II.

Clase agrológica IV: ocupa un área de 0.62 km², incluye suelos profundos o poco profundos, de textura inadecuada con problemas de erosión y drenaje, no aptas para el riego salvo en condiciones especiales, con topografía plana, ondulada o inclinada, aptas para pastos y cultivos perennes.

Clase agrológica VI: ocupa una superficie de 1.41 km², son suelos poco profundos, de textura y drenaje deficiente, no cultivables salvo para cultivos

perennes o de montaña, principalmente para fines forestales y pastos con limitantes en su topografía, profundidad y rocosidad.

1.3.3.3 Usos del suelo

Se determinó que para el año 2015 el mayor uso de tierra se encuentra en los cultivos permanentes debido que estos ocupan gran parte de superficie dentro del Municipio con 3,533.73 hectáreas, en segundo lugar se encuentran los cultivos anuales o temporales con 14.18 hectáreas, que por su naturaleza se pueden cultivar más de una vez en un año, en tercer lugar el uso se encuentra en otras tierras y se pueden mencionar los charrales y matorrales con 12.42 hectáreas, por último los bosques y pastos que reflejan un poco uso con 0.31 y 0.02 hectáreas respectivamente.

1.3.4 Fauna

Se determinó que en el Municipio se encuentra diversidad de animales silvestres, como: “tacuazín, gatos de monte, armadillo, ardillas y conejos. Entre las aves silvestres se tienen: urracas, clarineros, chiltotes, pijuy, palomas, chachas, loros, pericas, patos, tecolote, zenzontles. Entre las rapaces tenemos: el zopilote, gavilán, búho, lechuza. Entre los reptiles: iguana verde, sapo. Entre las serpientes: coral, cantil, cascabel, bejuquillo y la buxnayera, barba amarilla, mazacuata, peces.”⁴

En el Río Samalá existen camarones y cangrejos; en la Finca San Dionisio cultivo de pez Tilapia para uso personal y comercial, por último, dentro de la fauna doméstica se pueden mencionar los gatos, perros, ganado vacuno, porcino y aves de corral.

1.3.5 Flora

En el Municipio se cultivan las siguientes especies de árboles: el laurel, guayabo

⁴ CMD (Consejo Municipal de Desarrollo) y SEGEPLAN/DPT (Secretaría de Planificación de la Presidencia/Dirección Planificación Territorial). 2010. Plan de Desarrollo, San Felipe, Retalhuleu, p. 28.

o volador, chonte, guachipilín, bambú, madre cacao, caoba, cedro, palo blanco que utilizan en la carpintería y trabajos de ebanistería; también se encuentran árboles como el amate, canoj, capulín, castaño, caulote, ceiba, chaperno, conacaste, jacaranda, hormigo, palo de iguana, tepeaguacate y el palo de hule, los cuales son de uso forestal.

Dentro de la especie vegetal comestible, frutales, existe el árbol de pan, banano de coco, banano de manzanita, banano de seda, cacao, caimito, caspirol, coco, cushín, guanaba, guayaba, limón, mamey, mandarina, mango, nance, naranja, papaya, piña, rambután, tamarindo y zapote.

Finalmente, entre las flores medicinales que existen se pueden mencionar: la albaca, apacítñ, apazote, flor de muerto, ruda, salvia santa y la verbena; entre las especies comestibles está el bleado, bushnay, cashcamote, chipilín, frijol de vara, güisquil, hierba mora, maíz, manía, quilete, quequeshte, quisthán y la yuca; también se cultivan variedad de flores silvestres como rosas de varios colores, girasoles, violetas, orquídeas, azucenas, pico de loro, maraca y nardos.

1.3.6 Minas y canteras

Al realizar la visita en todos los centros poblados del municipio de San Felipe, se determinó que no existe la presencia de minas o canteras que tengan sus operaciones dentro del mismo.

1.4 POBLACIÓN

Es la variable principal del diagnóstico socioeconómico, debido a que todas las demás giran alrededor de ella y se refiere al conjunto de personas que habitan un área geográfica delimitada. Para analizar esta variable se consideraron aspectos como: edad, género, etnia, distribución geográfica de población, migraciones, vivienda, ingresos y pobreza (Ver anexo 5).

1.4.1 Población total y número de hogares

De acuerdo a datos de los censos de los años 1994 y 2002, la población

total del Municipio es de 12,042 y 17,268 respectivamente, mientras que para el año 2015 es de 27,765 habitantes, según proyecciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Para determinar el número de hogares, se consideran a 5 habitantes por cada uno, por lo que, en los años 1994, 2002 y 2015 se registraron 2,273, 3,395 y 5,553 hogares respectivamente.

Al realizar una comparación entre los tres años estudiados, se estableció que la población incrementó 43% en el año 2002, con relación al año 1994 y 61% en el año 2015 con relación al 2002.

1.4.2 Población según género, área geográfica, grupo étnico y edad

Se estableció que la población femenina ha sido mayor en el Municipio durante los últimos 21 años, la cual representa el 51% al año 2015, asimismo, la concentración de la población, tanto hombres como mujeres se encuentra principalmente en el área rural, la cual refleja un 71% en el año 2015. De la misma manera, se determinó que la población indígena en el Municipio se ha reducido, en el año 1994 representaba el 41%, en el año 2002 se reduce a 23% y según muestra de campo en el año 2015 a 17%.

1.4.3 Población económicamente activa -PEA-

La población económicamente activa -PEA- está integrada por todas aquellas personas con edad y capacidad de trabajar, que tienen una ocupación o la buscan activamente. De la muestra de 596 hogares que se utilizó en el Municipio y según datos obtenidos en las encuestas realizadas en el trabajo de campo 2015, se determinó que la PEA está conformada por un total de 934 personas.

1.4.3.1 Por género

La población económicamente activa -PEA- del Municipio, correspondiente al género masculino refleja un decremento, debido a que en 1994 representó 82%, en 2002 68% y en 2015 63%, mientras que en el género femenino se observó un

incremento, en 1994 representó 18%, en 2002 32% y en 2002 y 37% en 2015.

1.4.3.2 Por área geográfica

Según datos obtenidos en las encuestas realizadas, 56% de los habitantes que conforman la PEA vive en el área rural y 44% en la urbana. El mayor movimiento de los hombres y mujeres en edad de trabajar se encuentra en el área rural, derivado a que la agricultura genera un impacto significativo en la generación de empleo.

1.4.3.3 Por actividad productiva

Se determinó que la actividad más relevante como fuente de empleo es la agrícola, la cual representa un 34% y 30% en los años 2002 y 2015 respectivamente, sin embargo, el descenso que se presentó es debido a que fincas como: El Tambor, San Luis, Bella Julia, La Cachita, Olimpo, Bella Vista y Patio de Bolas se han convertido en caseríos y lotificaciones, las cuales anteriormente generaban empleos de tipo agrícola. (Ver anexo 6).

1.4.4 Densidad poblacional

Es la cantidad de habitantes de una región o país que habitan en un kilómetro cuadrado. La densidad poblacional para los años 1994, 2002 y 2015 es de 376, 540 y 646 habitantes/km², respectivamente.

Cabe mencionar que al año 2015, la extensión territorial cambió de 32km² a 43km². sin embargo, la tendencia de este indicador continúa en aumento, debido a que al crecer la población incrementa de la misma manera la demanda de alimentación, servicios básicos, trabajo, salud y tierras para viviendas y/o cultivos.

1.4.5 Vivienda

Se determinó que para el año 2015 la población que cuenta con vivienda propia representa el 74.83%, alquilada 13.76%, en préstamo el 10.91% y otras 0.5%. Asimismo, se estableció conforme a los censos de habitación 1994, 2002 y

encuesta 2015, que el tipo de vivienda que predomina es la casa formal.

Con relación a los materiales con los que se encuentran construidas las viviendas del Municipio, se determinó que 59% tienen paredes de block en el año 2002 y en el año 2015 incrementa a 76%, le sigue las de madera que en 2002 es un 32% y en 2015 se reduce a un 16%. Finalmente, los materiales que predominan para el techo y el piso, son la lámina y el concreto respectivamente.

1.4.6 Niveles de ingreso

Según la encuesta realizada a la muestra de 596 hogares, se determinó que 53.09% de los ingresos en los hogares del Municipio se encuentra por debajo del salario mínimo, el cual corresponde a Q. 2,644.40, por lo que, es factible indicar que estas personas no logran cubrir las necesidades básicas alimenticias.

1.4.7 Ocupación y salarios

Se estableció que la mayoría de habitantes en el área urbana se dedican a la prestación de servicios, de lo cual generan sus salarios, mientras que en el área rural la mayor ocupación la tienen las actividades productivas, como agrícola, agroindustrial y pecuaria.

1.4.8 Migración

Se analiza el desplazamiento que realizan las personas para establecerse en una nueva residencia permanente, la cual se encuentra en dos aspectos: inmigración y emigración.

1.4.8.1 Inmigración

Se refiere a la población que ingresa a un país o territorio en el cual no ha nacido; supone la entrada de población. Se estableció que en el Municipio la inmigración representa 5%.

Los inmigrantes son procedentes Quetzaltenango, Retalhuleu, departamento de Guatemala, San Martín Zapotitlán, Suchitepéquez, Huehuetenango,

Cuyotenango, Mazatenango, Totonicapán, Nuevo San Carlos, El Salvador, Estados Unidos, Costa Rica, Francia y Camerún entre otros.

1.4.8.2 Emigración

Representa a la población que se ha desplazado de manera temporal o permanente a otros lugares. Con base en la investigación de campo, se estableció lo siguiente:

Del total de la emigración 24% se desplazaron hacia el departamento de Guatemala, 6% a la cabecera departamental de Retalhuleu, 2.4% a Mazatenango, 59.10% a lugares como: Petén, Sacatepéquez, Quetzaltenango, Chimaltenango, Escuintla, Totonicapán, Cobán, Jutiapa, San Marcos, Sololá, San Andrés Villa Seca, San José La Máquina, Tiquisate, Santa Cruz Muluá, Cuyotenango, Ocos, San Sebastián, Antigua Guatemala, Villa Nueva, Tecpán, entre otros. Respecto a la emigración externa, se determinó que 7% se desplazaron a Estados Unidos y 1.5% a otros países como Colombia, El Salvador, México y Canadá.

1.4.9 Pobreza

“La pobreza es una situación social y económica caracterizada por una carencia marcada en la satisfacción de las necesidades básicas.”⁵ A continuación se detalla la situación en la que se encuentra en el municipio de San Felipe.

1.4.9.1 Extrema

El porcentaje de personas que se encuentran en el estado más grave de pobreza en este Municipio es de 39.50%, debido a que no alcanzan a cubrir el costo mínimo para la alimentación.

1.4.9.2 No extrema

Respecto al porcentaje de población que se encuentra en una situación o

⁵ Definición de pobreza. Definición ABC. (en línea). Guatemala. Consultada el 29 de abril. 2017. Disponible en <http://www.definicionabc.com/social/pobreza.php>

condición socioeconómica en la que puede cubrir el consumo mínimo de alimentación, pero no el costo de otros bienes y servicios, como por ejemplo vestuario, recreación, salud, entre otros y en el Municipio es de 37.91%.

1.4.9.3 Pobreza total y no pobres

La pobreza total, es la sumatoria del nivel de pobreza extrema y no extrema y son los hogares que reciben un ingreso menor de Q. 3,762.50 mensual; en el caso del municipio de San Felipe representa un 77.41%.

La población que se encuentra en la categoría de no pobres, son los hogares que tienen un ingreso mayor de Q. 3,763.00 y logran cubrir el costo de la canasta alimentaria y la adquisición de otros bienes y servicios básicos; de acuerdo a la investigación realizada, en el Municipio es de 22.59%.

1.4.10 Desnutrición

Se refiere a la pérdida de reservas o debilitación de un organismo por recibir poca o mala alimentación y se clasifica en crónica, que es el retardo en tallas para la edad; aguda que es el retardo en peso para la talla; y severa o global que es el retardo de peso para la edad.

Según datos proporcionados por el centro de salud del municipio de San Felipe, en el año 2015 los casos de desnutrición crónica representaron el 40%, desnutrición aguda 53% y desnutrición severa 7%.

1.4.11 Empleo

La población empleada en el Municipio representa el 61%, de los cuales 40% corresponde al género femenino y 60% al masculino. La generación de empleo es evidente, sin embargo el salario que les remuneran se encuentra por debajo del salario mínimo.

1.4.12 Subempleo

Está conformado por las personas que trabajan en un menor tiempo que el de la jornada laboral de ocho horas.

Según los resultados obtenidos en la investigación en el Municipio el subempleo es de 16%; el género femenino representa 60% y el masculino 40%.

1.4.13 Desempleo

Se refiere a las personas que se encuentran en edad de trabajar y que durante el período de investigación buscan un trabajo en el cual desempeñarse. Los resultados de la encuesta muestran que 39% de las personas se encuentran en este estado, de las cuales 82% corresponden al género femenino y 18% al masculino.

1.5 ESTRUCTURA AGRARIA

Comprende el conjunto de relaciones sociales de producción que entablan los habitantes rurales de un país entre sí, por medio de un objeto especial: la tierra. Constituye la tenencia, uso y concentración de la tierra.

1.5.1 Tenencia de la tierra

Permite establecer el tipo de posesión que se tiene sobre la tierra, puede ser. Según la información obtenida durante la investigación, en el municipio de San Felipe, existen tres formas de tenencia de la tierra.

La primera forma es tierra propia y alcanza 99.78%; se da cuando el dueño posee título sobre la misma y en consecuencia el derecho de poder transferirla, así como determinar el alcance de su aprovechamiento.

La segunda forma es tierra arrendada que representa 0.17%; se manifiesta cuando las tierras son alquiladas por los latifundistas a los pequeños productores para cultivos temporales, generalmente maíz y frijol al costo que el propietario le imponga.

Finalmente, la tercera forma es colonato y se presenta en solo 0.05%; se refiere a todo aquel productor directo que trabaja y vive en una finca determinada que no es de su propiedad y que recibe por su trabajo una retribución que puede ser monetaria, en usufructo de tierra, en especie o en formas combinadas.

1.5.2 Uso de la tierra

Se caracteriza por los arreglos, las actividades y los insumos de la población para producir, cambiar o mantener un cierto tipo de cobertura de la tierra. Se determinó que en el Municipio 86.92% de tierra es utilizada para cultivos permanentes y el resto de superficie para anuales y temporales, pastos, bosques y otras tierras.

1.5.3 Concentración de la tierra

Los resultados de la muestra investigada en el año 2015, reflejan que la concentración de tierra continúa alta, con relación a los censos agropecuarios de los años 1979 y 2003, la cual se encuentra distribuida en 83 microfincas, las cuales representan el 73% del total y 5% en superficie con 207 manzanas, mientras que en las fincas multifamiliares existen 11 fincas que representan el 10% del total y el 83% en superficie con 3,458 manzanas. (Ver anexo 7).

1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Se analiza el nivel de cobertura que tienen los servicios con los que cuenta el Municipio, tanto en el área urbana como rural, entre los cuales se pueden mencionar educación, salud, agua, energía eléctrica, drenajes, tratamiento de aguas servidas, servicio de recolección de basura, tratamiento de desechos sólidos, letrinas y cementerio entre otros.

1.6.1 Educación

Es uno de los factores que más influye en el avance y progreso de las personas y sociedades. Además de proveer conocimientos, enriquece la cultura y los valores, por lo tanto, un alto grado de educación, permite alcanzar mejores niveles de bienestar social y de crecimiento económico, acceder a mejores empleos y ampliar las oportunidades de los jóvenes.

Se determinó que una de las principales limitantes del Municipio, con relación a este indicador, es la escasez de maestros en ciertos centros educativos, lo cual

provoca que la educación sea deficiente y por ende minimiza la igualdad de oportunidades entre la población.

Así también, se estableció que 90% de los establecimientos (públicos y privados) del Municipio se encuentran contruidos con paredes de block y techo de lámina, sin embargo, algunos de ellos cuentan con aulas improvisadas (hechas de madera, bambú, lámina y malla). Es importante mencionar que de ese porcentaje 70% carecen de salones para cubrir cada grado escolar y se ven en la necesidad de tener a dos grados o más en una misma aula.

1.6.1.1 Cobertura y deserción

Se analiza la cantidad de niños que asisten a los establecimientos educativos, para el efecto, se considera que la preprimaria está representada por los rangos de edades de 5 a 6 años, primaria de 7 a 12 años, básicos de 13 a 15 años y diversificado de 16 a 18 años.

En el año 2015, la tasa bruta de cobertura del Municipio, corresponde a 81% en el nivel preprimaria, 82% en primaria, 86% en básico y 41% en diversificado, este último con la tasa más baja. Cabe mencionar, que la mayoría de centros educativos que ofrecen el nivel diversificado, son del sector privado, lo que limita a las personas que carecen de recurso económico a inscribirse para cursar esos grados.

Por otra parte, se determinó que la tasa de deserción del Municipio es la siguiente: en preprimaria 3%, en primaria y básico 4% y en diversificado 6%, la cual se da generalmente en el tiempo de cosecha del café.

1.6.1.2 Analfabetismo

Se refiere a la ausencia de conocimientos que posee una persona con relación al ámbito de lectura y escritura. De acuerdo a los datos obtenidos, el analfabetismo según los censos poblacionales de los años de 1994 y 2002 es de 38% y 19% respectivamente, mientras que en el 2014 es de 2%, lo cual obedece

a que el Municipio cuenta con el apoyo del Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA- y se han obtenido resultados positivos y significativos en la reducción del mismo.

1.6.2 Salud

El Municipio, cuenta con un centro de salud ubicado en el área urbana y tres puestos de salud en las aldeas Los Ángeles, Francisco Vela y Nuevo Palmar; también, brinda asistencia privada el Hospital Hilario Galindo y el Sanatorio San Felipe ubicados en la Finca San Cayetano y en la Villa de San Felipe. Sin embargo, se determinó que en esta área el Municipio no cuentan con la cantidad y calidad necesaria de equipo físico e infraestructura para atender a la población y en caso de emergencia únicamente cuenta con una ambulancia dentro del mismo.

1.6.2.1 Morbilidad

Las causas más representativas de casos de morbilidad general atendidos en el centro y puestos de salud del Municipio, son rinofaringitis aguda (resfriado común), gastritis y amigdalitis aguda, con una tasa de 384.44 por cada mil habitantes. En la categoría infantil, rinofaringitis aguda (resfriado común) diarrea y gastroenteritis de origen infeccioso, con una tasa de 1,904.53 por cada mil niños menores de un año.

1.6.2.2 Mortalidad

Con base en datos proporcionados por el Centro de Salud, se determinó que la tasa de mortalidad general para el Municipio en el año 2015 es de 2.74 por cada mil habitantes y la causa principal es representada por las muertes provocadas por accidente cerebro vascular. Asimismo, se estableció que la tasa de mortalidad infantil en ese año es de 2.39 por cada mil habitantes y su causa la neumonía y bronconeumonía.

1.6.3 Agua

El servicio de agua es proporcionado por la Municipalidad en el área urbana y

tiene un costo anual de Q. 120.00; mientras que en el área rural es administrado por cada centro poblado y su costo es de Q. 60.00 y Q. 120.00 anuales.

Se determinó que la cobertura en el año 2015 es de 28% de los hogares en el casco urbano, cuentan con servicio de agua entubada, la cual es proveniente de tres afluentes de agua por gravedad y un pozo mecánico; y en el área rural de 55% el servicio lo obtienen mediante algunas fuentes derivadas de nacimientos, ríos y pozos. Cabe mencionar, que no recibe el tratamiento adecuado, razón por la cual no se considera potable.

1.6.4 Drenajes

De acuerdo a los datos obtenidos, 22% de los hogares del área urbana cuenta con drenaje en el año 2015; por otro lado, sólo el 20% de los hogares del área rural tienen este servicio, debido a que carecen de infraestructura adecuada para implementarlo y los costos son elevados. Por lo tanto, los desechos que se generan en ausencia del servicio de drenaje contaminan los caudales de los ríos del Municipio.

1.6.5 Energía eléctrica

La entidad que brinda la energía eléctrica en el Municipio es la empresa Energuate y el nivel de cobertura ha aumentado, derivado a que es un servicio de primera necesidad.

1.6.5.1 Domiciliar

La cobertura del servicio de energía eléctrica en el Municipio es de 84% para el año 2015, la cual tiene un “costo de Q. 0.84 por cada kwh, en un rango de 51 a 100 kwh”⁶, que es el nivel de consumo en el cual se encuentra la mayoría de hogares.

Asimismo, se estableció que en el año 2015, la cobertura de este servicio para el área urbana y rural es de 24% y 60% respectivamente.

⁶ Energuate. Tarifas vigentes. (En línea). Consultada el 12 de octubre. 2015. Disponible en <http://www.energuate.com/tarifas-vigentes>.

1.6.5.2 Alumbrado público

El cobro del alumbrado público se realiza por cuenta ajena, el cual es cargado en los recibos correspondientes a los hogares que cuentan con el servicio, posteriormente el pago es trasladado a la Municipalidad y se utiliza para cubrir el mantenimiento de los postes y un porcentaje se destina para el crecimiento de cobertura.

También, se determinó que la cobertura de este servicio es de 70%, algunos lugares como las fincas y caseríos aún carecen de alumbrado público.

1.6.6 Letrinas

Con base en las encuestas realizadas, se determinó que el servicio se encuentra distribuido en el Municipio de la siguiente manera: 42% de los hogares cuenta con el servicio conectado a red de drenaje que en su mayoría corresponden al área urbana, 45% con letrina o pozo ciego, 6% con excusado lavable, 4% está conectado a una fosa séptica y 3% aún no cuenta con cobertura.

1.6.7 Extracción de basura

En el Municipio existen cuatro empresas privadas que prestan este servicio, asimismo, la Municipalidad cuenta con un camión que se encarga de recolectar la basura generada en las escuelas, instituciones del Estado, mercado, parques y calles del casco urbano. Los desechos son trasladados al basurero municipal, ubicado en la Finca San Cayetano.

Por otra parte, 27% de los hogares prefiere quemar la basura o tirarla al río para no pagar la cuota que las empresas privadas asignan (Q. 25.00 mensual), principalmente en el área rural. Esto afecta severamente al ecosistema ya que contamina todas las fuentes de agua y el medio ambiente.

1.6.8 Tratamiento de agua servidas

El Municipio no cuenta con una planta de tratamiento de aguas servidas, lo cual genera y aumenta la contaminación en los ríos y riachuelos en donde

desembocan, que son utilizados para riego de cultivos y uso doméstico.

1.6.9 Tratamiento de desechos sólidos

La Municipalidad informó que en San Felipe existe una planta de desechos sólidos en el casco urbano, la cual tiene más de 50 años de existencia; sin embargo, la misma no recibe mantenimiento por no contar con planes de contingencia e instrumentos ambientales necesarios por parte de la Municipalidad.

1.6.10 Cementerio

El Municipio cuenta con un cementerio que tiene más de 60 años de existencia y ya ha sido utilizada 90% de su capacidad, el mismo tiene una extensión de 80 cuerdas de 25 varas cada una (0.7065 manzanas) y se encuentra ubicado en el caso urbano en la 2ª Calle Final Zona 3. Las tarifas para el uso del cementerio son de Q. 40.00 por mt² cuando se realiza la construcción de mausoleos, un cobro de Q. 100.00 por cinco años para el uso de los nichos municipales y los que son enterrados en tierra no pagan ninguna cuota por el servicio.

1.7 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Se analizan los elementos físicos, construcciones e inmuebles que se utilizan en el Municipio para el funcionamiento de las diferentes actividades productivas.

1.7.1 Vías de acceso

En los últimos años las vías de acceso dentro de los centros poblados del Municipio han mejorado, durante la investigación se determinó que 22% es adoquinado, 31% es terracería, 29% es empedrado y 18% es pavimentado, sin embargo, la vía principal que comunica con la ciudad de Guatemala, Quetzaltenango y Retalhuleu se encuentra en malas condiciones.

1.7.2 Puentes

Se observaron 24 puentes, de los cuales uno se encuentra en la Villa de San Felipe y el resto en el área rural. El tipo de construcción en su mayoría es de

concreto, lo cual ha permitido que se mantengan en buen estado. Es importante resaltar que en el caserío El Esfuerzo se encuentra un puente sobre un río que está en malas condiciones, debido a que no le han brindado el mantenimiento necesario.

1.7.3 Unidades de riego

En el Municipio se utiliza en un 97% el sistema de riego estacional y en un 3% el sistema por aspersión.

En las unidades agrícolas, que es la actividad económica que predomina en el lugar, optan por utilizar el primer sistema mencionado, debido a que el clima es bocacosta y por las tardes casi siempre llueve.

1.7.4 Centros de acopio

Existen acopiadores primarios y se encuentran en las fincas que tratan el beneficio de café, el cual tiene un máximo de almacenamiento de 72 horas dentro de las bodegas, entre ellas están las fincas Santa Elena, San Juan Bautista y San Dionisio.

Asimismo, acopiadores terciarios, que son los mayoristas o minoristas que llegan a las casas de los productores a comprar el producto para luego venderlo en los mercados locales y regionales. También existe un centro de acopio que se encuentra ubicado en la Villa de San Felipe, se encarga de recolectar los productos agrícolas para la venta a mercados regionales.

1.7.5 Mercados

Durante la investigación se encontró únicamente un mercado que se encuentra ubicado en el casco urbano del Municipio, el cual se divide en dos sectores por tipo de producto, el cual a su vez se conforma por tres plazas que se describen a continuación:

La primera plaza, se integra por 21 locales en el interior y 10 locales en el pasillo, los productos que ofrecen son ropa, zapaterías y miscelánea. La

segunda plaza por 89 depósitos de consumo diario (abarroterías) y ventas de ropa.

La tercera plaza por tres secciones, la primera es de verduras con 26 puestos en el interior y cinco en el exterior; la segunda corresponde a las carnicerías con un puesto en el interior y siete en el exterior; y la tercera se conforma por ventas de pollo con 15 puestos en el interior y seis en el exterior, también como parte de esta área participan las ventas de chicharrones con 10 puestos en el interior y cuatro en el exterior.

1.7.6 Energía eléctrica comercial e industrial

El municipio de San Felipe tiene acceso a la energía comercial distribuida por Energuate con una tarifa de Q. 0.84 kwh. La única unidad que utiliza energía industrial es la Finca Las Victorias por medio de la hidroeléctrica El Recreo 2.

1.7.7 Telecomunicación

Se estableció que en el Municipio se cuenta con servicio telefónico, el cual es prestado por la empresa de Telecomunicaciones de Guatemala, S.A. y se estima, existe una línea fija por cada 100 habitantes. Con relación al servicio de telefonía celular, se determinó que 99% de la población del casco urbano y 90% en el área rural tiene acceso al mismo.

Las radios con frecuencia FM son las más escuchadas en el Municipio, cuenta con una emisora local llamada “La Voz del Comercio”.

La influencia de la televisión por cable está conectada por las empresas Publi Lima, Cablevisión y canal 95, con cobertura a toda la Cabecera Municipal.

1.7.8 Transporte

La red de transporte público que presta el servicio está formado por buses extraurbanos, aproximadamente 10 unidades, 39 taxis, 26 tuc-tuc, 103 microbuses y 32 pick ups, cada uno de ellos tiene una ruta y tarifa estipulada.

1.7.9 Rastros

Se determinó que en el Municipio existe únicamente un rastro, donde se realiza el destace de ganado bovino y porcino, el cual fue construido entre los años de 1976 a 1978.

El destace que se realiza es en promedio de 50 y 40 animales al mes de ganado bovino y porcino respectivamente, con un valor de Q. 100.00 y un arbitrio municipal de Q. 25.00 por cada animal. Cabe mencionar que existen casos donde los pobladores destazan a los animales en las casas y venden la carne a los minoristas (carnicerías).

1.8 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

Son instituciones constituidas legalmente que sirven como apoyo a la población para obtener la satisfacción de sus necesidades, con el fin de lograr el bien de la comunidad.

1.8.1 Organizaciones sociales

Son grupos que se forman con la finalidad de realizar actividades que mejoran las condiciones vida de la comunidad, promueven actividades productivas y de beneficio social, para mejorar las condiciones de salud, educación, vivienda y comercio. A continuación se detallan las organizaciones con las que cuenta el Municipio.

- Asociación Obrero Campesino Cincinato.
- Asociación Civil de Mototaxis de San Felipe Retalhuleu.
- Asociación de Bomberos Municipales Departamentales del Municipio de San Felipe, del Departamento de Retalhuleu.
- Asociación Artesanos Chámpeles.
- Misión Evangélica Seguidores de Cristo.
- Comité de Vecinos de la Lotificación La Cachita.
- Comité Pro-ampliación de Iglesia Católica de aldea Francisco Vela.

- Comité Pro-introducción de Agua Potable.
- Comité de Desarrollo Local.
- Comité de Mujeres Pro-desarrollo Integral de las Familias.
- Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-.
- Asociación Eterna Primavera.
- Asociación de Fútbol de San Felipe.
- Coordinadora de la Comisión de Seguridad Ciudadana y Prevención del Delito

1.8.2 Organizaciones productivas

Son grupos con personería jurídica, cuyo fin es la búsqueda de ventajas competitivas para desarrollar proyectos que tienen relación con la producción agrícola, pecuaria, artesanal, industrial y agroindustrial. En el Municipio se encuentran las siguientes organizaciones:

- Grupo Gestor de San Felipe

Ayuda a coordinar proyectos económicos, productivos, de fomento de turismo y promoción de artesanías, posee 13 años de funcionamiento y su financiamiento se lleva a cabo mediante aportaciones de los miembros, entidades exteriores como Banco Interamericano de Desarrollo -BID- y Cooperación Sueca.

Entre los proyectos que se desarrollan se encuentran: una campaña de concientización de limpieza, reglamento de desechos sólidos de la Municipalidad, promoción de la Asociación de Artesanos Champeles, campaña turística denominada Guatemática y proyecto de Producción de Hongos Ostra.

- Asociación Solidarista de Trabajadores Casa Blanca y Empresas Anexas
Su objetivo es ayudar a sus 58 asociados, por medio de un programa de ahorro que es distribuido al final de cada año, además cuenta con una tienda que favorece al trabajador con precios bajos.

1.9 ENTIDADES DE APOYO

Comprende aquellas instituciones estatales, municipales, privadas y organizaciones no gubernamentales, privadas e internacionales que brindan apoyo a la población y permiten el desarrollo de actividades económicas, sociales y culturales.

Se determinó que en el Municipio se encuentran organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, no obstante, la comunidad no tiene conocimiento de las mismas, lo cual denota que no tienen alcance a la totalidad de los centros poblados.

1.9.1 Organizaciones gubernamentales

Su finalidad es brindar un servicio público que resulta necesario para la ciudadanía. En San Felipe, se encuentran la Municipalidad, el Juzgado de Paz, el Registro Nacional de las Personas -RENAP-, Centro de Atención mis Años Dorados y la Policía Nacional Civil -PNC-.

1.9.2 Organizaciones no gubernamentales

Sus objetivos están definidos por sus integrantes, sin fines de lucro, creadas independientemente de los gobiernos locales. Dentro del Municipio destacan el Instituto para el Desarrollo Económico Social de América Central - IDESAC-, el cual percibe donaciones del programa Bancos Comunes y el Centro Ecueménico de Integración Pastoral -CEIPA-, que recibe donaciones de La Unión Soviética, Kínder Poseyet.

Cabe mencionar que en las actas de personalidad jurídica de comités de la municipalidad se encuentran registradas la Organización Social de Paz para Análisis e Integración del Desarrollo Sur Occidente -OSPAIDOC- y Comité para el Desarrollo e Integración de los Acuerdos de Paz para el Desarrollo de las Áreas Rurales del Sur Occidente de Guatemala -CODIAPSO-, sin embargo, durante la investigación de campo no se comprobó la residencia y funcionamiento.

1.10 FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO

Es un movimiento comercial y financiero que genera ingresos y empleo dentro del Municipio, por lo que contribuye al desarrollo del mismo.

- Flujo comercial

Está conformado por las actividades relacionadas con la compra y venta de productos que importa y exporta el Municipio, a nivel nacional o internacional. Se desarrolla principalmente en el casco urbano donde predominan las actividades comerciales, artesanales, agrícolas y pecuarias.

- Importaciones

Son las acciones comerciales que implican y desembocan en la introducción de insumos, productos y servicios al Municipio, con el fin de satisfacer las necesidades de los habitantes.

Los principales productos que se importan a San Felipe son: comida preparada, frutas, carne roja, verduras, ropa y calzado, los cuales son provenientes de San Sebastián, El Palmar, San Martín Zapotitlán, Zunil, Amolonga, San Cristóbal, Guatemala y Totonicapán.

- Exportaciones

Se refiere al envío o la comercialización de productos propios a otra nación y los que tienen mayor exportación en el Municipio son los agrícolas que tienen como destino el mercado nacional e internacional. Los principales productos que se exportan en San Felipe son: Rambután, banano, café y caña de azúcar, los cuales son destinados a Estados Unidos, Japón, El Palmar y Mazatenango.

- Flujo financiero

Entre las instituciones financieras que prestan los servicios de ahorro y crédito, así como de recepción y pago de remesas, en el Municipio están: Banco de Desarrollo Rural, S.A., Banco Internacional, S.A., Banco de los Trabajadores, S.A. y Cooperativa Micoope.

Además, el Municipio cuenta con el servicio de cajas rurales del banco Industrial, S.A., G&T Continental, S.A. y Banco de Desarrollo Rural, S.A., con ventanillas que prestan los servicios de depósito y retiro de efectivo en cuenta monetaria de los siguientes bancos: Industrial, S.A., G&T Continental, S.A. y Banco de Desarrollo Rural, S.A.

➤ Remesas familiares

Mediante entrevistas realizadas a las instituciones financieras, se determinó que en el Municipio las remesas familiares representan 10% de los ingresos mensuales, los cuales se convierten en la principal fuente de ingresos que utilizan para satisfacer las necesidades primordiales como: alimentación, educación, salud, vivienda, entre otros.

1.11 INVENTARIO DE COMERCIO Y SERVICIOS Y GENERACIÓN DE EMPLEO

Se determinó que en el Municipio existen 846 centros de negocios, de los cuales 90% corresponden a comercios y generan 1,036 empleos; mientras que el 10% a establecimientos que prestan servicios y generan únicamente 171 empleos. La mayoría de los negocios se encuentran ubicados en el casco urbano, específicamente en la plaza central.

1.12 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO

Las actividades productivas están encaminadas a fortalecer la economía del Municipio, así como, satisfacer las necesidades de la población. Las principales actividades de San Felipe son: agrícola, pecuaria, artesanal y agroindustrial.

1.12.1 Actividad agrícola

Existe diversidad de fincas dedicadas a distintas actividades agrícolas, entre las cuales se puede mencionar: banano, café, maíz, frijol, macadamia, caña de azúcar, rambután, hule, yuca y guineo. El valor de la producción es de Q. 29,671,933.00 y genera 168,833 jornales.

1.12.2 Actividad pecuaria

Las actividades pecuarias a las que se dedica la población del Municipio son: la crianza y engorde de ganado bovino, la producción de leche, pollos de engorde producción de huevos, engorde de ganado porcino y pez tilapia. El valor de la producción es de Q. 9,130,687.00 y genera 4,646 jornales.

1.12.3 Actividad artesanal

En el municipio se encontraron panaderías, carpinterías, productos de bambú y sastrería, las cuales únicamente son representadas por pequeños artesanos; en su mayoría se encuentran ubicadas en el área urbana del Municipio.

La actividad artesanal más representativa es la panadería, seguida de la carpintería. El valor de la producción es de Q. 2,644,776.00 y genera 75 empleos.

1.12.4 Actividad agroindustrial

Es la segunda actividad más importante del Municipio y el único producto de esta rama es el café pergamino, el cual generalmente se utiliza para exportar. El valor de la producción es de Q. 12,628,280.00 y genera 76 empleos.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ

Constituye el sector productivo más significativo de la economía de los hogares en el Municipio, asimismo, de acuerdo a la investigación realizada el café es uno de los productos más representativos.

Este capítulo contiene las características de la producción de café del municipio de San Felipe, según tamaño de fincas o estratos, volúmenes de producción y superficies cultivadas. También se hace referencia a los costos, rentabilidad, financiamiento, comercialización y organización.

2.1 NIVELES TECNOLÓGICOS

Se definen tres niveles de adopción de tecnología, según el tipo de técnicas utilizadas para un determinado estrato, para lo cual se toma en cuenta el rendimiento por manzana cultivada, áreas de producción y número de jornales.

Los niveles tecnológicos incluyen desde cómo se puede preservar el suelo, los tipos de agroquímicos utilizados en las plantaciones, el tipo de riego, la asistencia técnica que tienen sobre el personal que trabaja los cultivos, el tipo de semilla y la mano de obra; al aplicar estos factores se busca el manejo adecuado en el proceso productivo con el fin de obtener un mejor rendimiento. A continuación se presenta una tabla con el detalle de la tecnología aplicada.

Tabla 1
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Niveles Tecnológicos
Producción de Café
Año 2015

Estrato / Nivel	Tecnología aplicada					
	Suelos	Agroquímicos	Riego	Asistencia técnica	Semillas	Mano de obra
Microfincas II Baja tecnología	Se usan algunas técnicas de preservación	Se aplican en alguna proporción	Cultivo de invierno	No tienen acceso	Criolla	Familiar
Subfamiliares II Baja tecnología	Se usan algunas técnicas de preservación	Se aplican en alguna proporción	Cultivo de invierno	No tienen acceso	Criolla	Asalariada
Familiares II Baja tecnología	Se usan algunas técnicas de preservación	Se aplican agroquímicos	Cultivo de invierno	Se recibe en cierto grado	Criolla	Asalariada
Multifamiliares II Baja tecnología	Utilizan preservación de suelo	Si aplican agroquímicos	Estacional	Si recibe en cierto grado	Mejorada	Asalariada

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

De acuerdo a los datos recopilados en los diferentes estratos de fincas, se estableció que el nivel de tecnología II baja tecnología es el que predomina en la producción de café, la principal característica de este nivel es que cuenta con diferentes técnicas de preservación de suelo, en virtud de que utiliza diversidad de agroquímicos.

2.2 SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

De acuerdo a la investigación realizada, se determinó que en la actividad agrícola el producto más representativo en cuanto al volumen y valor de la producción, es la producción de café.

En el siguiente cuadro se presenta de manera detallada la producción de café del año 2015, según cada estrato de finca, unidades productivas, volumen en quintales y el valor monetario.

Cuadro 1
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Superficie, Volumen y Valor de la Producción de Café
Año 2015

Estrato	Extensión en manzanas	Unidad de medida	Volumen total	Precio (Q)	Valor de la Producción
Microfinca	1.70	quintal	221	90	19,890
Sub familiar	9.44	quintal	262	90	23,580
Familiar	353.25	quintal	32,425	90	2,918,250
Multifamiliar	926.38	quintal	76,780	90	6,910,200
Totales	1,290.77		109,688		9,871,920

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El estrato que presenta el valor de la producción más alto es el multifamiliar, asimismo, se determinó que por cada manzana cultivada se obtienen 84.9787 quintales de café. Cabe mencionar, que se utilizó un precio de Q. 90.00, que fue el que se encontraba al momento de realizar la investigación.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Es de suma importancia desarrollar el análisis correspondiente de los diferentes aspectos financieros en el diagnóstico, con la finalidad de determinar la situación en que se encuentran.

A continuación se presenta el estado de costo directo de producción y el estado de resultados con base a los datos de la encuesta realizada a la población y datos imputados, además de determinar la rentabilidad que se obtiene al realizar la producción de café.

2.3.1 Costo directo de producción

Entre los costos que se incluyen al producir bienes, se encuentran, los insumos, mano de obra y costos indirectos variables.

En la producción de café, las semillas, abonos agroquímicos y naturales, entre estos los fertilizantes, herbicidas, fungicidas, abonos completos y madurantes, constituyen los insumos que son todos los elementos que se incluyen en la

elaboración de un producto.

La mano de obra se cuantifica con base a jornales durante el proceso de mantenimiento de la plantación y cosecha.

Finalmente, los costos indirectos variables, se integra por las prestaciones laborales, fletes sobre insumos y energía eléctrica que tengan relación con el proceso productivo. A continuación se presenta el cuadro de costos correspondiente.

Cuadro 2
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Producción de Café
Estado de Costo Directo de Producción
Por Tamaño de Finca
del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015
(cifras en quetzales)

Estrato Elementos del costo	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	953	953	745	745
Mano de obra	-	29,856	9,328	23,680
Costos indirectos variables	-	11,570	-	9,178
Costo directo de producción	953	42,379	10,073	33,603
Producción total	221	221	262	262
Costo unitario por quintal	4.31	191.76	38.44	128.25
Estrato Elementos del costo	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	37,938	37,938	82,287	82,287
Mano de obra	603,106	1,547,645	1,343,764	2,855,220
Costos indirectos variables	-	599,539	-	1,106,599
Costo directo de producción	641,043	2,185,122	1,426,051	4,044,106
Producción total	32,425	32,425	76,780	76,780
Costo unitario por quintal	19.77	67.39	18.57	52.67

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Con base a los costos encontrados, se determinó que en el estrato de microfincas en los valores encuestados no se contabilizó un valor en la mano de

obra debido a que está es familiar. Con 76,780 quintales de café las fincas multifamiliares es el mayor productor. En todos los estratos según datos de encuesta como imputados existe una diferencia ya que la mano de obra no se considera remunerada y no se toman en cuenta las prestaciones laborales.

2.3.2 Estado de resultados

También conocido como estado de pérdidas y ganancias, su objetivo principal es medir el desempeño operativo en un período determinado, incluye el monto de los ingresos por la venta de los productos, así como los costos necesarios en que se incurrieron para la producción, gastos de operación y otros egresos e ingresos distintos de la actividad principal.

A continuación se presenta el estado de resultados correspondiente a la producción de café del Municipio.

Cuadro 3
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Producción de Café
Estado de Resultados
Por Tamaño de Finca
del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015
(cifras en quetzales)

Estrato	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	19,890	19,890	23,580	23,580
(-) Costo directo de producción	(953)	(42,379)	(10,073)	(33,603)
Ganancia/pérdida marginal	18,937	(22,489)	13,507	(10,023)
(-) Costos y gastos fijos	-	-	-	-
Ganancia/pérdida antes del ISR	18,937	(22,489)	13,507	(10,023)
(-) ISR%	(4,734)	-	(3,377)	-
Ganancia/pérdida neta	14,203	(22,489)	10,130	(10,023)
Rentabilidad				
Ganancia neta/ventas netas	0.71	-	0.43	-
Ganancia neta/costos+gastos	14.90	-	1.00	-

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Estrato	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	2,918,250	2,918,250	6,910,200	6,910,200
(-) Costo directo de producción	(641,043)	(2,185,122)	(1,426,051)	(4,044,106)
Ganancia/pérdida marginal	2,277,207	733,128	5,484,149	2,866,094
(-) Costos y gastos fijos	(36,000)	(88,332)	(48,000)	(88,332)
Ganancia/pérdida antes del ISR	2,241,207	644,796	5,436,149	2,777,762
(-) ISR%	(560,302)	(161,199)	(1,359,037)	(694,441)
Ganancia/pérdida neta	1,680,905	483,597	4,077,112	2,083,321
Rentabilidad				
Ganancia neta/ventas netas	0.58	0.17	0.59	0.30
Ganancia neta/costos+gastos	2.48	0.21	2.77	0.50

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Los resultados presentan ganancia en relación a los costos invertidos para la realización de su cosecha; las ventas son elevadas a pesar de la baja en precios que existe constantemente debido al mercado internacional. El total de quintales producidos es de 109,688 con un precio promedio de Q. 90.00 cada uno.

Asimismo, es importante mencionar que los datos imputados presentan pérdida en los estratos microfincas y subfamiliares, debido a que el productor no toma en cuenta el salario mínimo y las prestaciones laborales establecidas en el pago de jornales.

Por último, es importante mencionar que en el informe no se consideró la depreciación por ser un diagnóstico socioeconómico, la plantación ya está en proceso productivo.

2.3.3 Rentabilidad

Permite medir el grado de éxito o fracaso de la actividad productiva en un año, el cual se expresa por la relación entre los resultados obtenidos y los recursos empleados. El rendimiento obtenido de la producción de café por cada quetzal de venta efectuado en los diferentes estratos de fincas es el siguiente:

- Microfincas, en los datos de encuesta es Q. 0.71 y en imputados no se obtiene ningún rendimiento.
- Fincas subfamiliares, en los datos de encuesta Q. 0.43 y en los imputados no se obtiene rendimiento.
- Fincas familiares, la ganancia neta versus las ventas manifiesta rentabilidad de Q. 0.58 y Q. 0.17 por cada quetzal de acuerdo a datos de encuesta e imputados.
- Fincas multifamiliares, la ganancia versus las ventas netas manifiesta rentabilidad de Q. 0.59 y Q. 0.30.

La ganancia por cada quetzal invertido, en relación a costos más gastos, en los diferentes estratos de fincas se presentan a continuación:

- Microfincas, obtienen ganancia por cada quetzal invertido en los datos de encuesta de Q. 14.90 y del lado de imputados no obtienen ganancia.
- Fincas subfamiliares, la ganancia neta versus costos más gastos manifiesta rentabilidad únicamente en los datos de encuesta con Q. 1.00.
- Fincas familiares, obtienen ganancia por cada quetzal invertido en los datos de encuesta Q. 2.48 y de lado de imputados Q. 0.21.
- Fincas multifamiliares, la ganancia neta versus costos más gastos manifiesta rentabilidad de Q. 2.77 y de Q. 0.50 según encuesta e imputados.

2.3.4 Financiamiento

Se estableció que en el Municipio existen fincas que por su rendimiento y capacidad productora generan suficiente ingreso para invertir nuevamente en la siguiente plantación, es decir, utilizan financiamiento interno el cual proviene de las utilidades obtenidas de cosechas anteriores para realizar sus actividades productivas como: adquisición de insumos o materia prima, pago de jornales y de más gastos que se incurren en el proceso productivo.

Los productores no utilizan financiamiento externo, sin embargo, se determinó que en el Municipio existen entidades que brindan préstamos agrícolas a los pequeños productores, entre ellos se mencionan: agencias bancarias, cooperativas de ahorro y crédito y prestamistas locales; estos últimos se encargan de brindar financiamiento de manera informal sin necesidad de firmar algún contrato o compromiso de pago.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

Tiene un papel fundamental debido a que la cadena del valor (producción-distribución y comercialización) de la agricultura se diferencia del resto de los sectores y lo hacen más vulnerable.

Consiste en analizar el recorrido que tiene el café desde el productor hasta llegar al consumidor final en el tiempo, lugar y forma como este último lo desee, para lo cual se desarrollan las etapas del proceso, análisis y operaciones de comercialización.

2.4.1 Proceso de comercialización

Describe las etapas en las cuales se determina la forma en que se reúne la producción, adaptación entre la oferta y la demanda y la venta al consumidor. A continuación se detallan las funciones de mercado como una actividad especializada que se ejecuta al llevarse a cabo los procesos de concentración, equilibrio y dispersión.

2.4.1.1 Concentración

Se estableció que en el Municipio, la cosecha del café se concentra temporalmente en la finca, cerca de la zona de producción. Algunos productores utilizan tapancos y bodegas, donde la clasifican y preparan para la venta. Cabe mencionar que este procedimiento se desarrolla en todos los estratos de fincas.

2.4.1.2 Equilibrio

Se determinó que no existe equilibrio que beneficie al productor, debido a que la

demanda es constante y el café no se puede almacenar por largo tiempo, por ser un producto perecedero y cosecharse solamente una vez al año (en los meses de septiembre a diciembre).

El productor debe vender totalmente la producción al intermediario luego de la cosecha, razón por la cual no puede aprovechar para esperar la época en que los precios se encuentren más altos, para comercializar su café.

2.4.1.3 Dispersión

El 40% de los productores de microfincas y fincas subfamiliares, trasladan su producción a un centro de acopio primario ubicado en el caso urbano del Municipio.

Por otra parte, el resto de los productores de todos los estratos de fincas, venden la producción de café a un acopiador rutero, quien se encarga de llevarlo a los beneficios aledaños al Municipio, quienes lo transforman en café pergamino.

2.4.2 Análisis de comercialización

Comprende los siguientes análisis: institucional, funcional y estructural, los cuales se detallan a continuación.

2.4.2.1 Análisis institucional

Permite conocer a los entes participantes en las actividades de comercialización, así como el papel que desempeñan. Se determinó que en el mercado del café del Municipio intervienen el productor, acopiador rutero y beneficio de café.

- **Productor**

Es el primer participante del proceso y es la persona que se dedica a la siembra y cosecha del café. Los productores de café se encuentran en los siguientes centro poblados: fincas El Tambor, Filadelfia, La Marina, Versailles, San Ignacio, Santa Gertrudis, Las Mercedes, Carolina, Las Victorias, Guadalupe, Las Conchas, caseríos El Esfuerzo y San José y aldea Piedad I.

- Acopiador rutero

Es el primer enlace entre el productor y los demás intermediarios. Es el que se encarga de llegar a la finca o casa del productor para comprar el café y posteriormente venderlo.

- Beneficio de café

Es el que recibe el café que le vende el acopiador rutero, para transformarlo y llevarlo al consumidor final. Los beneficios se encuentran en la localidad y otros municipios aledaños.

2.4.2.2 Análisis funcional

Profundiza en el estudio del papel que juega la comercialización. Este análisis se desarrolla a través de las funciones físicas, de intercambio y auxiliares.

- Funciones físicas

Se relacionan con la transferencia física del café y abarca los centros de acopio, almacenamiento y empaque.

- Centros de acopio

En el Municipio existe un centro de acopio primario pequeño, que se encuentra ubicado en el casco urbano.

Asimismo, existen acopiadores rutereros a los se les considera centros de acopio terciarios, quienes a través de recorridos en camión pequeño reúnen las cosechas de los productores.

- Almacenamiento

Por considerarse un producto perecedero, el almacenamiento del café es temporal, el cual no debe excederse de 72 horas, para lo cual en las microfincas utilizan tapancos y en los demás estratos bodegas.

- Embalaje

En el Municipio utilizan costales de pita con capacidad de un quintal para

resguardar el café, debido a que es posible pesarlo y transportarlo con facilidad.

- Funciones de intercambio

Comprenden las funciones que se relacionan con la transferencia de derechos de propiedad de los bienes, por lo que en este punto se determina el método de compra y venta que se utiliza, así como la determinación del precio.

- Compra-venta

En el caso del Municipio se utiliza el método de compra-venta por inspección, puesto que el comprador observa la producción para definir las condiciones de la negociación.

- Determinación de precio

El sistema de determinación del precio que se utiliza es el regateo. Regularmente es el comprador quien lo establece, lo cual depende de la calidad del producto.

- Funciones auxiliares

Se consideran un apoyo en la ejecución de las funciones físicas y de intercambio.

- Información de precios

Respecto a la información de precios, son los compradores que generalmente, se informan, acerca de cuál es el precio que se encuentra en el mercado y en algunos casos los productores del estrato multifamiliar.

- Financiamiento

En el Municipio existen entidades financieras que proporcionen acceso a crédito, sin embargo, al momento de realizar la investigación, se determinó que los productores utilizan financiamiento propio.

- Aceptación de riesgos

Se estableció que es el productor quien asume los riesgos, en la actividad

agrícola, se encuentran, los físicos, que se dan cuando el cultivo se ve afectado por algún fenómeno natural como demasiadas lluvias o por alguna roya.

Así también, los riesgos financieros, los cuales se registran por no existir un sistema adecuado de información de precios de mercado y el productor debe vender en ocasiones a un precio por debajo del costo.

2.4.2.3 Análisis estructural

Permite determinar el papel que desempeñan los productores, intermediarios y consumidores en su condición de participantes en el mercado, lo cual se hará a través de las etapas, conducta, eficiencia y estructura.

- Conducta

El mercado en la producción de café, se considera de competencia imperfecta, debido a que son los compradores quienes manipulan la condición del producto y pueden afectar directamente la formación de los precios. La venta se realiza al contado y el volumen promedio de producción es de 24 quintales por manzana.

Cabe mencionar que la tendencia de los precios es variable, lo cual se debe a la cantidad de cosecha, que varía por factores como el clima, el cambio en el número de consumidores y la capacidad que tengan los agricultores para sembrar.

- Estructura

Los participantes que integran la comercialización de la producción de café son los productores, acopiadores rutero y mayoristas (beneficios de café).

- Eficiencia en el mercado

Se considera un mercado deficiente debido a que no es posible cubrir la demanda de los compradores en forma oportuna.

2.4.3 Operaciones de comercialización

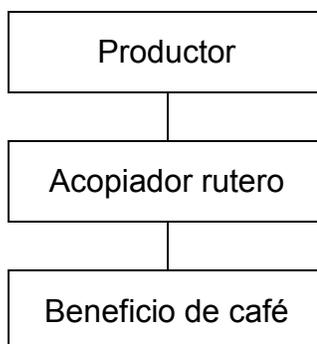
Permiten conocer en detalle el proceso entre la producción y el consumidor final,

mediante el estudio de los diferentes canales de comercialización que se utilizan en el Municipio y los márgenes de comercialización.

2.4.3.1 Canales de comercialización

Definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el productor hasta el consumidor final. La siguiente gráfica muestra el canal de comercialización utilizado para el café en el Municipio.

Gráfica 1
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Producción de Café
Canal de Comercialización
Año 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Se determinó que en el Municipio utilizan un canal indirecto es decir, que existen intermediarios dentro del proceso de comercialización derivado a que venden a un acopiador rutero los cuales cuentan con la capacidad de comprar y revender el producto a los beneficios de café que se encuentran en la localidad y otros municipios aledaños.

2.4.3.2 Márgenes de comercialización

Establece la diferencia que existe entre el precio que se paga por un producto y el precio al que se vende. A continuación se analizan los márgenes de comercialización para el cultivo de café del Municipio.

Cuadro 4
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Producción de Café
Márgenes de Comercialización
Año 2015

Café (Quintal)						
Microfincas / Subfamiliares / Familiares / Multifamiliares						
Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	Rendimiento sobre inversión %	Participación %
Productor	90.00					78
Acopiador rutero	115.00	25.00	2.20	22.80	25	22
Transporte			1.75			
Carga/Descarga			0.45			
Beneficio						
Total		25.00	1.75	22.80		100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

En la producción de café, existe un intermediario que obtiene 25% de rendimiento sobre su inversión, lo cual se considera aceptable, debido a que se encuentra por encima de la tasa del mercado que es del 5.46%.

De la misma manera, se determinó que el productor es el que mayor porcentaje de participación tiene en este proceso.

2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

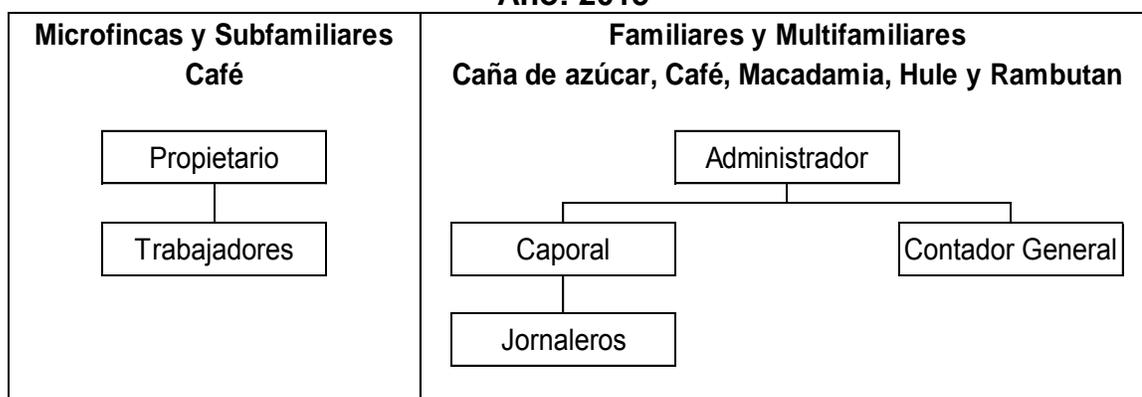
En las microfincas y fincas subfamiliares, el tipo de organización que prevalece es familiar como fuerza laboral, debido a que el padre de familia o productor es quien dirige el proceso productivo y gira las instrucciones correspondientes de forma verbal.

En las fincas familiares y multifamiliares el tipo de organización es asalariada, corresponde a la mano de obra que percibe remuneración por el trabajo realizado.

2.5.1 Estructura organizacional

Con base en la información recolectada durante la investigación, se diseñaron los organigramas correspondientes a las unidades productivas de café, debido a que no cuentan con un diseño organizacional.

Gráfica 2
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Producción de Café
Estructura Organizacional
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

En el caso de las microfincas y fincas subfamiliares no existe división de trabajo, lo que afecta al desarrollo de las tareas en la producción. Por el contrario, la estructura organizacional para las unidades productivas familiares y multifamiliares es compleja debido a que sí existe la división del trabajo.

De la misma forma, se determinó que todos los estratos de fincas dedicadas a la producción de café, carecen de manuales y formularios que permitan optimizar el desarrollo de las actividades de la organización.

Finalmente, se estableció que la toma de decisiones está a cargo directamente del jefe de familia en el caso de las microfincas y fincas subfamiliares y del propietario en las familiares y multifamiliares, en otras palabras, existe centralización.

2.6 GENERACIÓN DE EMPLEO

La agricultura es la principal generadora de empleo en el Municipio y la producción de café crea 18,184 jornales de trabajo de los cuales 418 corresponden a los estratos microfinca y subfamiliar, 216 al familiar y 17,550 al multifamiliar.

2.7 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

Después de analizar la información con relación a la producción de café, a continuación se presenta la problemática encontrada, con su respectiva propuesta de solución.

2.7.1 Problemática encontrada

Se determinó que dentro de las actividades que intervienen en el proceso de producción y comercialización de café en el Municipio existen las siguientes deficiencias:

- En general los productores restan importancia a los aspectos como diversificación, innovación y prácticas agrícolas, por lo que tienen menos oportunidad de ser competitivos.
- Los productores, no aplican una comercialización adecuada, debido a que las actividades de mercadeo se realizan empíricamente.
- Los productores carecen de un sistema adecuado de información de precios de mercado, por lo que en ocasiones deben vender a un precio por debajo del costo.

2.7.2 Propuesta de solución

A continuación se detallan las propuestas de solución para cada una de las deficiencias encontradas:

- Conformar grupos gestores integrados por productores de café en cada centro poblado, con el fin de crear talleres en los que a través del apoyo

de empresas o entidades, puedan tener acceso a capacitaciones con relación a mejoras tecnológicas, aplicación de buenas prácticas agrícolas, diversificación e innovación.

- Que los productores investiguen e identifiquen los canales adecuados que les permita obtener un mayor rendimiento y distribución del café.
- Promover la participación grupal de los productores y trabajar en el fortalecimiento de la organización comunal para que por medio de la coordinación e integración institucional entre organismos públicos y privados, se implementen un sistema adecuado de información de precios del mercado.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO

En el municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, existe la necesidad de mejorar los ingresos económicos de los habitantes, por lo tanto, con base a las potencialidades productivas, se propone el proyecto “Producción de harina de banano”, para lo cual es necesario realizar los estudios de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero, los cuales se desarrollan en este capítulo.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Está enfocado en presentar un producto alternativo de alimentación y a la vez generar fuentes de empleo para la población del Municipio, para lo cual tomará de base la producción de banano verde que se genera dentro del mismo. El proyecto se denomina “Producción de Harina de Banano” y está dirigido a la población que se encuentra dentro de las edades de 5 a 60 años.

Se contempla que el proyecto tenga una vida útil de cinco años, el cual inicia con la creación de un comité que estará integrado por 20 personas, donde cada uno de ellos aportará una cuota para iniciar sus operaciones. Será necesario el alquiler de un inmueble el cual estará destinado para la producción y venta de la harina de banano.

La unidad de medida que se utilizará para la venta del producto, es la libra; se pretende una producción anual de 332,889 libras con un precio al minorista de Q.4.00 por libra. La comercialización estará enfocada hacia el mercado local y los municipios de San Sebastián, San Andrés Villa Seca y la cabecera departamental de Retalhuleu.

3.2 JUSTIFICACIÓN

La actividad agrícola es la principal fuente de ingresos en la población, el banano representa el 4% de producción en todo el Municipio, con un volumen de 71,681 racimos. La producción de harina de banano se presenta como una

alternativa viable para diversificar la producción actual, lo que traerá mayores beneficios y ventajas a los productores, debido que se le puede aplicar varios usos como: atoles, frescos e incluso utilizarla en panaderías. Por su gran aporte a la alimentación el banano se puede consumir todos los días.

Por lo anterior se pretende beneficiar a la población de escasos recursos que presenta desnutrición alta en la zona rural del Municipio.

3.3 OBJETIVOS

A continuación se mencionan los objetivos generales y específicos, derivados del proyecto de harina de banano.

3.3.1 Objetivo general

Generar fuentes de empleo con base en la producción y comercialización de harina de banano y a la vez presentar un producto alternativo de alimento a la población.

3.3.2 Objetivos específicos

- Contribuir a la generación de empleo que permita mejorar las condiciones de vida de los habitantes del Municipio.
- Colocar a disposición del consumidor, un producto de buena calidad y precio competitivo.
- Comercializar la producción de harina de banano, a precios competitivos y canales adecuados que contribuyan a la eficaz colocación del producto en el mercado.
- Crear los instrumentos administrativos necesarios, para lograr un buen desempeño del proyecto.
- Establecer los costos en que se incurrirá y la rentabilidad que se pretende obtener durante el tiempo de vida útil del proyecto.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Con el fin de verificar la posibilidad real de aceptación de la “harina de banano”

en el mercado que abarcará el proyecto, se desarrolla el presente estudio, el cual se realiza mediante la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, análisis de precios y estudio de comercialización.

El estudio establecerá el número suficiente de consumidores y determinará la viabilidad del proyecto.

3.4.1 Identificación del producto

La harina de banano, es un suplemento alimenticio que contribuye a la nutrición de los consumidores, es rica en almidón resistente, un tipo de carbohidrato que tiene propiedades que actúan en el cuerpo y que son similares a las fibras.

La harina de banano aporta beneficios que protegen al cuerpo contra las enfermedades del intestino, así como evitar el aumento de azúcar en la sangre, razón por la cual es apto para el consumo de niños, jóvenes y adultos; es un nutriente que contiene:

- Valor energético de 110 kcal.
- Proteínas 1.4 gm
- Fibra dietética 0.5 gm
- Carbohidrato 28.70 gm,
- Vitamina A 130 mcg,
- Vitamina C 31 mg
- Complejo B

3.4.2 Oferta

Se estudia la cantidad de un bien o servicio que los productores pueden ofrecer en el mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores, sin embargo, en el municipio de San Felipe no hay productores de harina de banano, por lo que la demanda existente en el Municipio es cubierta por productores del departamento de Guatemala o bien por productos sustitutos como: harina de trigo, plátano, maíz y haba.

- Oferta histórica y proyectada

La oferta total histórica, está constituida por la cantidad total de harina que se produjo durante el período de 2011 a 2015; la proyectada es la cantidad que se espera producir durante el período del 2016 a 2020.

Para determinar estos datos se realizaron encuestas a una muestra de comercios ubicados en los municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu que son los que conforman el mercado objetivo.

Con base a la información obtenida se estableció una variación interanual que dio como resultado un decremento de 5%, posteriormente se aplicó el método de mínimos cuadrados para lo cual se tomó de base el año 2015. A continuación se muestra el cuadro que detalla la oferta total histórica y proyectada. (Ver anexo 8 y 9).

Cuadro 5
Municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Oferta Histórica y Proyectada de Harinas
Período: 2011-2020
(cifras en libras)

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2011	0	389,439	389,439
2012	0	408,911	408,911
2013	0	429,356	429,356
2014	0	450,824	450,824
2015	0	473,366	473,366
2016	0	493,309	493,309
2017	0	514,286	514,286
2018	0	535,263	535,263
2019	0	556,239	556,239
2020	0	577,216	577,216

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015 y el método de mínimos cuadrados, donde $a=430,379$ y $b=20,976.70$ para las importaciones, año base 2015.

De acuerdo a la información obtenida a través de entrevistas, se determinó que las importaciones han tenido un incremento del 5%, debido al crecimiento de la población.

Lo anterior permite que el proyecto propuesto, tenga viabilidad en el desarrollo de sus actividades, asimismo, que sea visto como una oportunidad de crecimiento económico de los habitantes del Municipio.

3.4.3 Demanda

A través de la demanda se analiza quienes son los consumidores, sus características (edad, sexo, capacidad adquisitiva, gustos y preferencias) y la cantidad del producto que desean o son capaces de adquirir.

- Demanda potencial histórica y proyectada

Es la cantidad de harina de banano requerida y que se espera sea adquirida por el consumidor, la cual se obtiene de multiplicar la población delimitada por el consumo per cápita. El cuadro que describe la información anterior, se presenta a continuación.

Cuadro 6
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Harina de Banano
Período: 2011-2020

Año	Población	Delimitación 15%	Consumo Per cápita (cifras en libras)	Demanda potencial
2011	175,209	26,281	57.94	1,522,721
2012	178,857	26,829	57.94	1,554,472
2013	182,572	27,386	57.94	1,586,745
2014	186,317	27,948	57.94	1,619,307
2015	190,055	28,508	57.94	1,651,754
2016	193,810	29,072	57.94	1,684,432
2017	197,605	29,641	57.94	1,717,400
2018	201,405	30,211	57.94	1,750,425
2019	205,170	30,776	57.94	1,783,161
2020	208,865	31,330	57.94	1,815,260

Fuente: elaboración propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística -INE-, estimaciones de la población total por municipio, período 2011-2020 e información proporcionada por la Licenciada Mary Jane Cordero basada en la certificación de análisis de alimentos elaborado por la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad de San Carlos de Guatemala -USAC-.

Derivado al crecimiento que presenta la población, el comportamiento de la demanda en los últimos años ha tenido un aumento de 2% aproximadamente. El consumo anual promedio de harina de banano por persona, según datos proporcionados por la Licenciada Mary Jane Cordero Cizon (Nutricionista), es de 193.13 libras; cada persona debe incluir como mínimo en su dieta diaria 0.53 libras (240 gramos) de harina de banano. (Ver anexo 10).

Sin embargo, se tomó en consideración la probabilidad que las personas incluyan en su dieta otros alimentos que contienen fibra (propiedad principal de la harina de banano), tales como frutas, verduras y granos enteros, por lo que en este proyecto se estableció un consumo per cápita de 57.94 libras anuales que representa el 30% del dato proporcionado por la Licenciada Cordero.

Se estableció una delimitación de la población del 15%; para determinar este parámetro se consideraron las siguientes características: hombres y mujeres entre 5 y 60 años de edad, de nivel socioeconómico medio y bajo, con gusto por las harinas principalmente para la elaboración de atol, residentes en los municipios de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y Retalhuleu (Ver anexo 11).

- Consumo aparente histórico y proyectado

Permite identificar la cantidad de harina que se consume en el área objeto de estudio, ya sea producción local, importaciones o exportaciones; se analiza un período de tiempo comprendido del 2011 al 2020, con información histórica y proyectada, para determinar de mejor manera el comportamiento del mercado, a continuación se presentan los datos correspondientes.

Cuadro 7
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Harinas
Período: 2011-2020
(cifras en libras)

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2011	0	389,439	0	389,439
2012	0	408,911	0	408,911
2013	0	429,356	0	429,356
2014	0	450,824	0	450,824
2015	0	473,366	0	473,366
2016	0	493,309	0	493,309
2017	0	514,286	0	514,286
2018	0	535,263	0	535,263
2019	0	556,239	0	556,239
2020	0	577,216	0	577,216

Fuente: Elaboración propia con base a datos obtenidos del cuadro de oferta histórica y proyectada.

Se determinó que no existe producción de harina de banano en el Municipio. En cuanto a las importaciones, la producción se da por productores de la ciudad de Guatemala quienes lo distribuyen a los municipios del departamento de Retalhuleu.

La información histórica de las importaciones fue proporcionada por distribuidores de harina en los Municipios objeto de estudio, en donde se considera un incremento constante de 5% a partir del año 2011. Cabe mencionar que para establecer las proyecciones se utilizó el método de mínimos cuadrados.

- **Demanda insatisfecha, histórica y proyectada**

Consiste en la demanda que no se ha cubierto, por lo que no se logra satisfacer las necesidades de los consumidores, aun cuando estos tienen la capacidad de comprar los productos. En el siguiente cuadro, se muestra la demanda insatisfecha en el período comprendido del año 2011 al 2020.

Cuadro 8
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Harina de Banano
Período: 2011-2020
(cifras en libras)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2011	1,522,721	389,439	1,133,282
2012	1,554,472	408,911	1,145,561
2013	1,586,745	429,356	1,157,389
2014	1,619,307	450,824	1,168,483
2015	1,651,754	473,366	1,178,388
2016	1,684,432	493,309	1,191,123
2017	1,717,400	514,286	1,203,114
2018	1,750,425	535,263	1,215,162
2019	1,783,161	556,239	1,226,922
2020	1,815,260	577,216	1,238,044

Fuente: elaboración propia, con base a datos obtenidos del cuadro de demanda potencial histórica y proyectada y cuadro de consumo aparente histórico y proyectado.

Los municipios presentan un nivel alto de demanda insatisfecha durante los años analizados, por lo que se confirma que existe oportunidad para desarrollar esta propuesta.

El porcentaje de demanda insatisfecha que se espera cubrir durante la vida útil del proyecto es de 27.41% aproximadamente, para lo cual, se debe tomar en cuenta que la unidad de medida del producto es en libras y se espera producir 332,890 libras para cada año del proyecto.

Es importante mencionar que este cuadro es una combinación de productos sustitutos y el proyecto, en virtud que la demanda insatisfecha representa el segmento del mercado que se pretende cubrir.

3.4.4 Precio

El precio de la harina de banano se ajusta al precio promedio del mercado en productos de la misma categoría, similares y sustitutos, con precios que oscilan entre Q. 3.50 y Q. 7.00.

3.4.5 Comercialización

El proceso de comercialización, integrará cada aspecto de la mezcla de mercadotecnia, el cual será desarrollado en el capítulo IV del presente informe.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Comprende los aspectos necesarios para determinar: la localización, tamaño, requerimientos técnicos, proceso productivo y volumen de producción del proyecto, es decir, determinar el perfil operativo preestablecido.

3.5.1 Localización

Para establecer la localización del proyecto se analizaron varios elementos, entre ellos la disponibilidad de los insumos, mano de obra, y vías de acceso para el transporte y distribución del producto.

El área geográfica seleccionada para la ubicación del proyecto, se divide en macro y micro localización.

3.5.1.1 Macrolocalización

El proyecto se ubicará en el municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu, el cual se encuentra ubicado en la parte sur occidental del país, con una extensión territorial de 43 km² a 190 kilómetros de la ciudad capital de Guatemala. El Municipio limita al norte con El Palmar municipio del departamento de Quetzaltenango; al sur con San Martín Zapotitlán, San Andrés Villa seca, San Sebastián y Retalhuleu; al este con Nuevo San Carlos; al oeste con San Francisco Zapotitlán y Pueblo Nuevo todos los municipios del departamento de Suchitepéquez.

3.5.1.2 Microlocalización

Se localizará en la 1ra. calle 4-16, zona 1 de la Villa de San Felipe, a una distancia de 14 kilómetros de la cabecera departamental de Retalhuleu, se toman en cuenta factores favorables como vías de acceso, clima, infraestructura, organización social y disponibilidad de tierras.

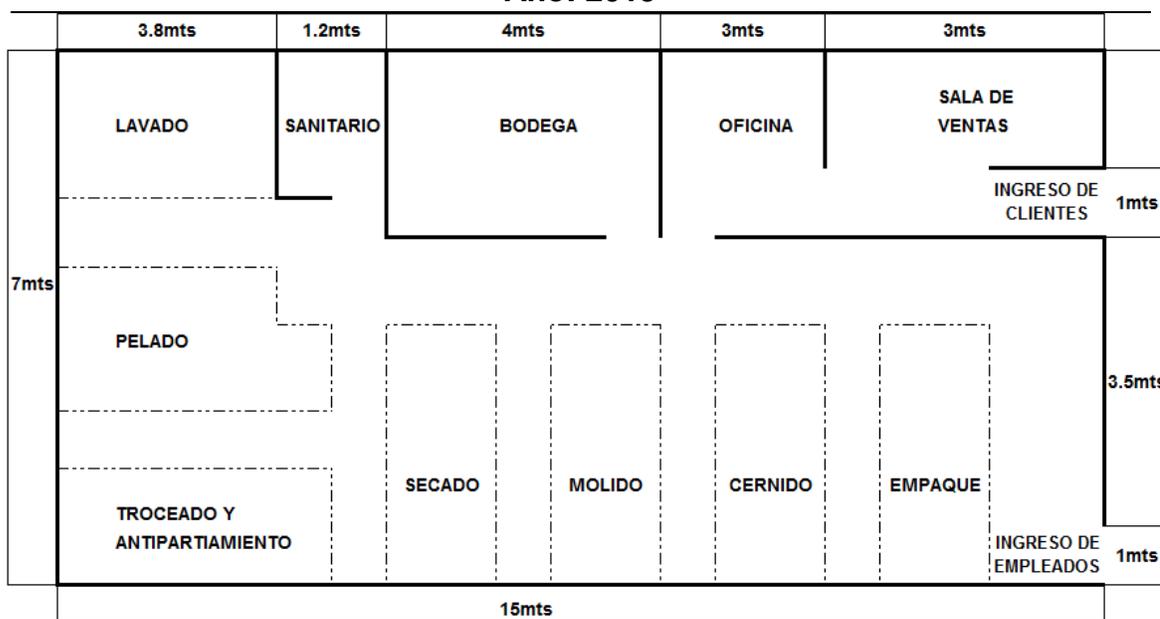
3.5.2 Tamaño

Es la capacidad que se obtiene o puede esperarse de la unidad productiva en un período determinado, se espera una producción de 1,733,800 libras durante los cinco años del proyecto.

- Distribución de las instalaciones

Integra la forma como se distribuyen las áreas en las que el Comité efectuará todas las actividades necesarias para la producción y distribución de la harina de banano. A continuación se muestra una gráfica en la que se representa la manera en que estará distribuido el local del Comité.

Gráfica 3
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Distribución de Instalaciones
Año: 2015



Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El terreno cuenta con una extensión de 105 metros cuadrados, el cual estará conformado por un área de 15 metros frente por 7 metros de fondo; se considera que el tamaño de las instalaciones es apropiado para la proyección de producción que se ha realizado.

3.5.3 Volumen y valor de la producción

Se pretende cubrir el 27.41% de la demanda insatisfecha proyectada durante los cinco años de vida útil del proyecto de harina de banano. A continuación se presenta el cuadro del volumen y valor de la producción de harina.

Cuadro 10
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Volumen y Valor de la Producción
Años: 1 – 5

Año	Producción en libras	Merma 4%	Volumen en libras	Precio de venta Q.	Valor Q.
1	346,760	13,870	332,890	4.50	1,498,005
2	346,760	13,870	332,890	4.50	1,498,005
3	346,760	13,870	332,890	4.50	1,498,005
4	346,760	13,870	332,890	4.50	1,498,005
5	346,760	13,870	332,890	4.50	1,498,005
Total	1,733,800		1,664,445		7,490,025

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Se estima que por cada racimo, se obtiene en promedio 9 libras de harina de banano, por lo que espera producir un volumen total en libras de 332,889 a un precio para el minorista de Q.4.50 por libra, lo cual da como resultado un valor de ventas de Q.1,498,005.00 al año.

Asimismo, se considera una merma de 4% de materia prima directa, debido a que los bananos pierden su cáscara y densidad durante el proceso productivo.

3.5.4 Proceso productivo

Para la elaboración de la harina de banano se tiene que seguir una serie de pasos que servirán de guía para obtener como producto final la harina ya empacada lista para el almacenamiento y llevarla al consumidor final o a los minoristas. A continuación se muestra en gráfica paso a paso el proceso de elaboración.

Gráfica 4
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Flujograma del Proceso Productivo
Año: 2015

Proceso	Descripción	Tiempo
Inicio		
Preparado	Se lava y limpia el banano que será procesado, se procede al pelado quitando la cáscara con el cuidado de no dañar el fruto. Se trocea el banano en rebanadas de aproximadamente un milímetro de grosor.	23 min
Deshidratado	En este paso se debe remojar los trozos de banano en agua con sal, para evitar el pardeamiento y lograr un secado perfecto. Se colocan los trozos de banano a secar sobre bandejas y se espera un secado total.	1 día
Molienda y cernido	Se utiliza molino industrial para agilizar el proceso; se colocan los trozos de banano seco en el mismo para moler. Con coladores se proceder a cernir y obtener una harina fina.	15 min
Empacado y Almacenamiento	Se utilizan bolsas de empaque térmico, para resguardar la harina. Se almacena en un lugar amplio y seco.	5 min
Fin		

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El proceso de harina de banano cuenta con cinco pasos fáciles de realizar, por lo que la población en general puede acceder a los insumos y herramientas para su elaboración.

El paso de mayor complejidad es evitar el pardeamiento que consiste en que el fruto empieza a tornarse con oscurecimiento por la reacción con el oxígeno del medio ambiente, pero con remojar los trozos de banano en sal se evita la descomposición del fruto.

3.5.5 Normas de higiene y seguridad alimentaria

Tienen por objeto desarrollar las disposiciones del Código de Salud, relativas al

control sanitario de los alimentos en las distintas fases de la cadena productiva y de comercialización.

El control de calidad e inocuidad de los alimentos corresponde al Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación según acuerdo gubernativo número 969-99 y Código de Salud decreto número 90-97 del Congreso de la República de Guatemala. Las normas que se realizarán en la producción de harina de banano son las siguientes:

- Limpieza y cuidado de las manos: todo personal deberá lavarlas con abundante agua y jabón líquido, secar con toalla de un solo uso.
- El lavado de las manos deberá ser: antes de comenzar a trabajar, antes de manipular alimentos crudos o cocinados, posterior a estornudar, luego de manipular basura, y si ha utilizado algún tipo de insecticida o veneno.
- Las uñas deben estar siempre cortas y limpias.
- Utilizar redecilla en la cabeza (indispensable) para evitar que algún cabello caiga en la preparación de la harina de banano.
- La persona en contacto con la producción debe abstenerse de fumar, comer, probar alimentos o masticar chicle durante la elaboración de la harina de banano.
- No estornudar o toser sobre la producción, para ello cubrirse la boca con pañuelo.
- El almacenamiento de la harina de banano debe ser en lugares fríos y limpios, secos, ventilados y protegidos de la humedad, para evitar la proliferación de bacterias y hongos.
- La producción debe colocarse en estanterías de fácil acceso a la limpieza, nunca en el suelo o contacto directo con paredes.
- Nunca barrer en seco, para evitar que las partículas de polvo se trasladen a los alimentos.
- Los recipientes de basura deberán de contener tapaderas.

- Se deben almacenar los utensilios en lugares frescos y adecuados.
- No utilizar anillos, reloj y aretes.
- Utilizar calzado cómodo y ropa limpia apropiada.
- Los distribuidores de la harina de banano deben estar acreditadas ante las autoridades sanitarias.

- Normas de limpieza

La limpieza pretende evitar la proliferación de patógenos que contaminarían la harina de banano y es esencial en el proceso productivo debido a que la calidad final depende de la limpieza de los equipos, los utensilios y las instalaciones. A continuación se presenta la frecuencia de limpieza y desinfección que deberá seguirse en la Comité, principalmente en el área de producción:

- Suelos y paredes a diario, primero se limpian y después se desinfectan.
- Molino, máquina de deshidratación, bandejas y tarimas de secado, limpiar cada día con productos específicos de limpieza. Una vez al mes se deberán limpiar a fondo.
- Utensilios de trabajo, limpiar al final de cada turno de trabajo y siempre que se requiera.
- Recipientes de basura, limpiar y desinfectar a diario.

3.5.6 Requerimientos técnicos

Se requiere de instrumentos no muy complejos para la elaboración de la harina de banano, más fuerza de trabajo que pueda manejar los instrumentos, a continuación se presentan cada uno de los requerimientos técnicos.

Tabla 2
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Requerimientos Técnicos
Primer mes: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Materia prima		
Banano verde	Racimo	3,612
Salmuera	Quintal	23
Equipo		
Molino industrial	Unidad	2
Máquina de deshidratación	Unidad	3
Bandejas de secado	Unidad	75
Balanzas de peso digital	Unidad	5
Tarimas de secado	Unidad	3
Herramientas		
Peladores	Unidad	25
Cuchillos	Unidad	30
Tablas de picado	Unidad	30
Recipientes	Unidad	100
Mano de obra		
Preparado	Día	60
Deshidratado	Día	30
Molienda / cernido	Día	60
Empaque / almacenamiento	Día	30
Materiales y utensilios		
Mascarillas	Unidad	50
Guantes	Unidad	50
Redecillas	Unidad	50
Botas de hule	Unidad	5
Gabachas	Unidad	5
Mobiliario y equipo		
Escritorio	Unidad	1
Silla secretarial	Unidad	1
Archivo	Unidad	1
Sumadora	Unidad	1
Teléfono	Unidad	1
Papelera	Unidad	1
Mostrador	Unidad	1

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Caja registradora	Unidad	1
Equipo de computación		
Computadora	Unidad	1
Impresora de cinta	Unidad	1
Impresora laser	Unidad	1
UPS	Unidad	1
Costos indirectos variables		
Bolsas de empaque	Unidad	28,897

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Se detalla de forma clara los requerimientos necesarios para la operativa del Comité, es indispensable las instalaciones para realizar el proceso de producción y punto de venta, el banano verde como materia prima principal junto con la salmuera, el equipo para procesar el banano, herramientas que utilizará el personal encargado, mano de obra, mobiliario y equipo necesario para la producción.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

En esta etapa del proyecto se da a conocer la necesidad de organizarse, para realizar de forma ordenada las distintas actividades de la producción de harina de banano por parte de los productores asociados del municipio de San Felipe.

Así también deberá desarrollar las herramientas administrativas con relación al tipo de organización y el proceso administrativo que será útil para la ejecución de las operaciones.

3.6.1 Justificación

Después de realizar el análisis de las diferentes necesidades que presentan los productores, es necesario que se conforme un Comité, para lograr los beneficios que cada uno de los integrantes desea obtener.

La designación de este tipo de organización tendrá como beneficio integrar una asociación formal que recibirá asesoría y capacitación en áreas como

producción y comercialización. También presenta las ventajas de facilitar la integración de nuevos miembros, estar amparada por la legislación nacional y que permanezca sujeta a fiscalización.

3.6.2 Objetivos

Los objetivos que orientarán el desarrollo de la organización son los siguientes:

3.6.2.1 General

Crear un comité que permita planificar, dirigir, organizar y desarrollar el proyecto de “Producción de Harina de Banano”.

3.6.2.2 Específicos

- Orientar a los asociados bajo un mismo objetivo para la cooperación en la producción de harina de banano.
- Establecer los lineamientos necesarios para la correcta administración de los recursos del Comité.
- Definir una estructura organizacional que asegure que los objetivos se cumplan a corto, mediano y largo plazo.
- Gestionar asistencia técnica y financiera para el mejoramiento de la producción.
- Implementar sistemas administrativos y de comercialización que permitan abastecer satisfactoriamente el mercado local.

3.6.3 Tipo y denominación

La organización que se propone para mejorar el desarrollo de las diversas actividades que conlleva la producción de harina de banano es la creación de un Comité que se denominará: Comité Agrícola Productor de Harina de Banano CAPROINA, el cual estará integrado por 15 productores del Municipio.

3.6.4 Marco jurídico

Para que opere el Comité es necesario registrar ante la Municipalidad la

organización, quien emite un Acuerdo Municipal que le da vida jurídica, estará regida por normas legales internas y externas, que delimitan el actuar de las personas que laboren dentro del Comité, las cuales se detallan a continuación:

- Normas internas

Para la eficacia y eficiencia en las operaciones del Comité, es necesario establecer procesos que respondan a normas internas debidamente constituidas por la máxima autoridad que es la Asamblea General y Junta Directiva. Las normas estarán integradas de la siguiente manera:

- Acta de constitución del Comité, autorizada por Gobernación Departamental y ratificada en la Municipalidad.
- Reglas y estatutos de funcionamiento del Comité aprobadas por la Asamblea General.
- Manual de organización, normas y procedimientos.
- Establecer la cantidad monetaria que aportará cada integrante.

Todos los documentos estarán sujetos a actualizaciones y estatutos que deberán considerarse pertinentes para el alcance de los objetivos del Comité.

- Normas externas

La organización debe acoplarse de forma externa, a fin de cumplir con la legislación guatemalteca en materia de comercio, trabajo, impuestos y todo lo relacionado con la productividad y derechos laborales, por lo que las leyes aplicables son:

- Constitución Política de la República de Guatemala, Reformada por Acuerdo Legislativo Número 18-93 que contempla los Artículos 34, 43, 101 y 119 literal a.
- Decreto Gubernativo, 136-85, del Congreso de la República de Guatemala de fecha 3 de julio de 1985, Artículo 1, establece las normas

que rigen la constitución y funcionamiento de Comités, por lo que se deberá constituir ante el Ministerio de Gobernación, oficina departamental para su registro e inscripción.

- Código de Comercio, Decreto Número 2-70, del Congreso de la República de Guatemala, que contempla los Artículos 9, 13, 368 y 372.
- Acuerdo Gubernativo, 512-98, del Organismo Ejecutivo, Reglamento de inscripción de Asociaciones Civiles.
- Ley de Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012.
- Código Civil, Decreto Número 106, artículo 15 inciso 3, de las personas jurídicas, las asociaciones sin finalidad lucrativa. Artículo 23 sobre integración de uniones, asociaciones y comités.
- Código Municipal, Decreto Número 22-2010, del Congreso de la República de Guatemala; Artículos: 18 Organización de vecinos, 19 Autorización para la organización de vecinos y 175 Asociación Civiles y Comités.
- Código Civil, Decreto Ley No. 106 del Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Artículos 15, 16, 18 y 19.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado -IVA-, Decreto 27-92, del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 7, inciso 9, Exenciones Generales, en relación a los aportes y donaciones a instituciones no lucrativas e inciso 13, exentos de impuesto los servicios que presten las instituciones no lucrativas.
- Ley del Congreso de la República de Guatemala, Acuerdo Gubernativo No. 969-99, reglamento para la inocuidad de los alimentos.
- Código de Salud. Decreto Número 90-97, del Congreso de la República de Guatemala.

- Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Reglamento General sobre Higiene y Seguridad en el Trabajo.
- Ley del Organismo Ejecutivo, Decreto Número 114-97, del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 36. Ministerio de Gobernación, inciso b).
- Código Notarial, Decreto 314, Título III, Artículo 29.
- Acuerdo Gubernativo 5-2013, Ministerio de Finanzas Públicas, Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado -IVA-.
- Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012, del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 11, 24, 47 y 90, Rentas exentas, Limitación a la deducción de intereses, Agentes de retención y Rentas de capital.
- Reglamento de la Ley de Actualización Tributaria, Acuerdo Gubernativo Número 213-2013.

- Requisitos de inscripción

Los requisitos para inscripción del Comité son los siguientes:

- Solicitud de inscripción dirigida al Contralor General de Cuentas, firmada por Presidente y Representante Legal, identificando el nombre como aparece en acta suscrita para el efecto, el trámite se realizará en la Secretaria General de la Institución ubicada en Delegaciones Departamentales.
- Identificar en solicitud nombre del Comité, dirección de la sede, nombres y apellidos completos y cargos que desempeñan los responsables, direcciones particulares, Número de Identificación Tributaria -NIT-, Documento Personal de Identificación -DPI-, números de teléfonos de la sede y responsables.

- Adjuntar fotocopia de cada uno de los documentos mencionados.
- Certificación original de acta constitutiva en asamblea general extendida por la Municipalidad, en donde se haga constar la inscripción en el libro respectivo.
- Certificación original de Gobernación Departamental, en donde se haga constar la autorización del funcionamiento de recaudación de fondos y el proyecto a desarrollar.
- Fotocopias de credenciales extendidas por la Municipalidad.
- Fotocopia del convenio suscrito con entidad del Estado u otros que proporcionará fondos para ejecución de proyectos.
- Fotocopia recibo de pago en concepto de registro extendido en la caja de BANRURAL.
- Requisitos de inscripción en la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-
 - Formulario SAT 0013, al cual debe adjuntarse: el original o fotocopia legalizada y simple de DPI del representante legal o del pasaporte, en caso de ser extranjero. El original o fotocopia legalizada y simple del acta de constitución, inscrita en Gobernación Departamental. Los estatutos, si no estuvieran incluidos en el acta. Original y fotocopia simple del nombramiento del representante legal.
 - Para la autorización, impresión y uso de facturas debe presentar el formulario SAT-0042.
 - Habilitación del libro de compras y ventas, deben realizarla a través del formulario SAT-0052.

Para el registro de las operaciones, en el caso de las ventas quedan obligados a

extender la factura autorizada y para las operaciones de compras, deberán exigirla por la adquisición de bienes o servicios.

- Requisitos de regulación y control de alimentos

Es importante ejercer el control sanitario de alimentos procesados, para asegurar condiciones y prácticas que preservan la calidad de los mismos y prevenir la contaminación, por consiguiente es imprescindible determinar los requisitos legales que deberán cumplirse en la producción de harina de banano.

Reglamento para la Inocuidad de los Alimentos, por el Acuerdo Gubernativo Número 969–99 del 30 de Diciembre de 1999. A continuación se mencionan los artículos que aplican a la producción de harina de banano.

- Artículo 3. Campo de aplicación.
- Artículo 14. Inciso 3. Fábrica de alimentos.
- Artículo 16. Licencia sanitaria.
- Artículo 18. Inciso 1. Competencia para autorizar licencia sanitaria.
- Artículo 21. Costo de la licencia.
- Artículo 22. Requisitos de transporte.
- Artículo 26. Costo de la licencia sanitaria de transporte de alimentos.
- Artículo 43. Inspección y supervisión sanitaria.
- Artículo 52. Capacitación.
- Artículo 54. Requisitos de etiquetado.

3.6.5 Estructura organizacional

Está constituida por el sistema formal de tareas, forma de delegar autoridad, coordinar las acciones y utilizar recursos para lograr metas de la organización. A continuación se analiza la estructura organizacional propuesta.

- Complejidad

Estará dividida en relación a las principales funciones que requieren los procesos; es decir que las actividades serán agrupadas según su similitud y

realizadas en un orden lógico, simple y con fácil manejo del personal a cargo de cada actividad.

- **Formalización**

Se regirá con base en la ley establecida; asimismo, por estatutos internos determinados por la Junta Directiva y Asamblea General.

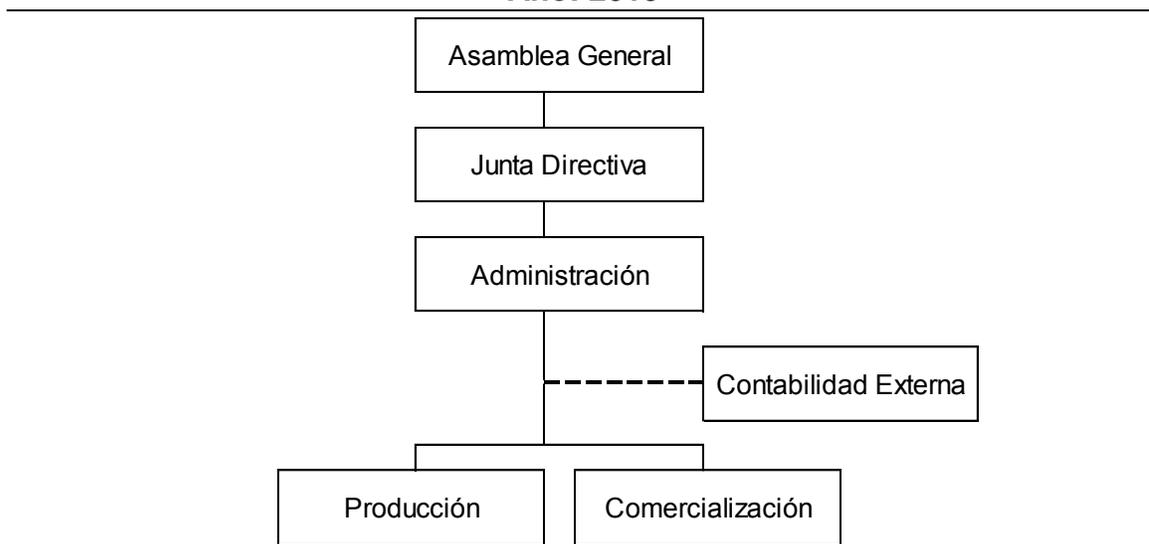
- **Centralización**

Habrà centralización debido a que las decisiones serán tomadas por los altos niveles. Las aprobaciones de planes estratégicos estarán a cargo de la Asamblea General.

3.6.5.1 Diseño organizacional

Es de tipo lineal, las decisiones se concentran en una sola persona quien tiene la responsabilidad básica de mando, el jefe superior asigna y distribuye el trabajo a los integrantes quienes a su vez reportan a un solo jefe. A continuación se presenta el organigrama propuesto.

Gráfica 5
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Estructura de la Organización Propuesta
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Se muestra la importancia de proporcionar orden y claridad del Comité, por lo cual se tiene una estructura simple, en donde estará dividido por departamentos, es decir equipos de trabajo, quienes tendrán a su cargo tareas y actividades específicas. A continuación se analiza la estructura organizacional propuesta.

3.6.5.2 Sistema de organización

Es de organización tipo funcional, permite dividir el trabajo y establecer la especialización de manera que no exista duplicidad de funciones entre cada uno de los integrantes.

3.6.5.3 Funciones básicas de las unidades administrativas

Con el fin de obtener eficiencia, hacer más flexible y ágil la estructura del Comité, se establece un sistema de administración de documentos para trabajar ordenadamente, se tendrá una adecuada comunicación y responsabilidad delegada a cada uno de los departamentos, por consiguiente se obtendrá el cumplimiento de las actividades del proyecto. Las funciones principales de cada unidad se definen a continuación:

- Asamblea general

Es la máxima autoridad, compuesto por todos los integrantes del Comité, que discutirán, aprobarán, derogarán los reglamentos y estatutos, asimismo tomarán las decisiones sobre temas relacionados, así como llevar a cabo las siguientes actividades:

- Elegir a los representantes de la Junta Directiva.
- Conocer la distribución de las utilidades.
- Verificar el cumplimiento de los estatutos.
- Sancionar y remover a los miembros de la Junta Directiva que incurran en alguna falta, incluso a cualquier otro miembro del Comité.
- Promover la participación de los miembros en actividades programadas.
- Nombrar al administrador que ocupará el cargo.

- Establecer la distribución de los beneficios económicos esperados.

Las personas que integran la Asamblea General, aportarán sus conocimientos, habilidades y destrezas para cumplir con las actividades planificadas del proyecto.

- Junta directiva

Este órgano es responsable de planificar, supervisar y cumplir con los estatutos y reglamentos del proyecto.

Estará integrado por cinco miembros asociados que serán electos de forma democrática en Asamblea General y ocuparán los cargos de presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y un vocal, quienes realizarán las siguientes actividades:

- Coordinar las actividades de los miembros del Comité.
- Dar a conocer los reglamentos internos a los miembros del Comité.
- Velar por el cumplimiento de las normas, estatutos y reglamentos dictados por la Asamblea General.
- Establecer el presupuesto anual de ingresos y egresos.
- Nombrar y delegar al administrador como representante legal del Comité.
- Elaborar el plan de trabajo anual a ejecutarse.

- Administración

Responsable de la supervisión a nivel administrativo, comercial y productivo, entre sus funciones se encuentran:

- Realizar planeación, organización, dirección y control de las actividades de producción y comercialización.
- Coordinar la realización del programa de actividades.
- Presentar periódicamente informes de los resultados obtenidos a la Junta Directiva.
- Promover el uso óptimo de los recursos disponibles.

- Producción

Área responsable del inventario de materia prima, producto terminado, planeación, producción, control de producción, calidad y empaque de la harina de banano. Las principales actividades serán:

- Realizar plan de producción anual, mensual y semanal.
- Realizar el listado de insumos necesarios para la producción.
- Utilizar eficientemente los insumos en el proceso de producción.
- Eliminar procesos innecesarios en la producción.
- Implementar nuevas técnicas en el proceso de producción.
- Almacenar las libras de harina de banano temporalmente y controlar el inventario.

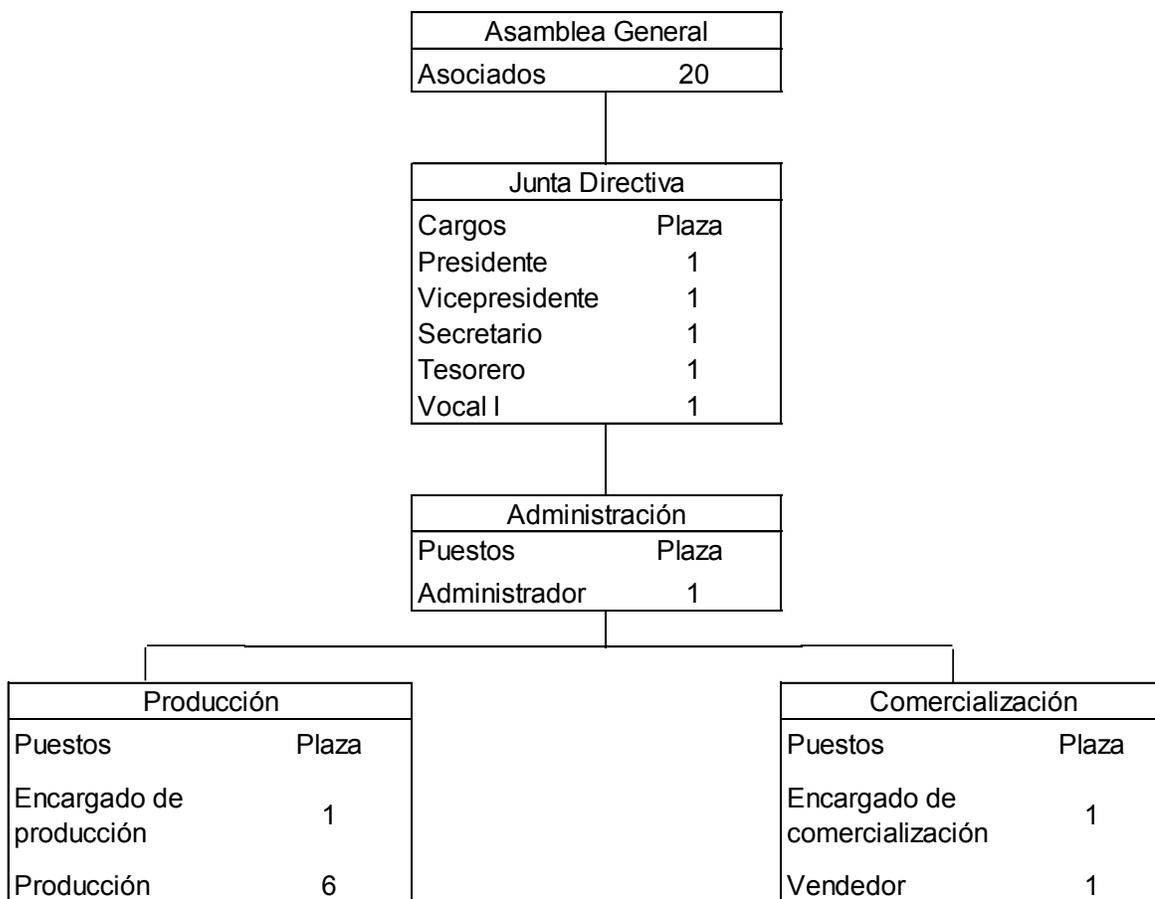
- Comercialización

Es el departamento responsable de planificar y ejecutar actividades para la venta de la harina de banano, desarrolla estrategias de comercialización y lograr las metas establecidas, entre las funciones principales están:

- Identificar los canales de comercialización.
- Elaborar el plan anual de ventas.
- Definir nuevas estrategias de ventas.
- Contactar a clientes potenciales.
- Colocar el producto en los mercados objetivos.

A continuación se presenta el organigrama nominal correspondiente a CAPROINA:

Gráfica 6
Municipio de San Felipe, Departamento de Retalhuleu
Proyecto Producción de Harina de Banano
Estructura Organizacional Nominal
Año: 2015



Fuente: elaboración propia con base en la ley del Congreso de la República de Guatemala, Acuerdo Gubernativo, 136-85, 03 de Julio de 1985.

La estructura organizacional propuesta para el Comité es formal, con un grado de complejidad alto y una autoridad lineal-staff, que facilitará el cumplimiento de los objetivos y personal experto en cada área.

- Recursos necesarios

Para realizar el proyecto de inversión se tomarán en cuenta los recursos humanos, financieros y materiales.

➤ Humanos

Se tendrá en total 4 personas en oficina y 6 operarios.

➤ Materiales

Los bienes materiales principales serán: instalaciones, herramientas de trabajo, equipo artesanal, mobiliario, equipo de oficina y de computación.

➤ Financieros

Se tendrá una inversión fija de Q. 59,475.00 y un capital de trabajo por valor de Q. 109,982.00 para una inversión total de Q. 169,457.00 la cual será de base para iniciar el proyecto.

Se utilizará financiamiento interno por Q. 90,000.00 que se obtendrá por medio de las aportaciones de los miembros para lo cual cada uno aportará Q. 4,500.00 y financiamiento externo por Q. 79,457.00.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Establece la inversión monetaria del proyecto de harina de banano con base en la inversión fija, capital de trabajo, total y financiamiento, los cuales reflejan si el proyecto es rentable o no, en el período de tiempo estipulado.

3.7.1 Inversión fija

Representa todos los activos tangibles e intangibles con que se cuenta al iniciar el proyecto y que serán de utilidad en el proceso productivo. En el siguiente cuadro se detallan los activos.

Cuadro 10
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Inversión Fija
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Total Q.
Tangible				
Equipo				35,475
Molino industrial	Unidad	2	5,800	11,600
Maquina de deshidratación	Unidad	3	5,000	15,000
Bandejas de secado	Unidad	75	25	1,875
Balanzas de peso digital	Unidad	5	1,100	5,500
Tarimas de secado	Unidad	3	500	1,500
Herramientas				5,350
Peladores	Unidad	25	66	1,650
Cuchillos	Unidad	30	75	2,250
Tablas de picado	Unidad	30	25	750
Recipientes	Unidad	100	7	700
Mobiliario y equipo				7,050
Escritorio	Unidad	1	2,000	2,000
Silla secretarial	Unidad	1	500	500
Archivo	Unidad	1	700	700
Sumadora	Unidad	1	150	150
Teléfono	Unidad	1	125	125
Papelera	Unidad	1	75	75
Mostrador	Unidad	1	1,000	1,000
Caja registradora	Unidad	1	2,500	2,500
Equipo de computación				6,600
Computadora	Unidad	1	3,500	3,500
Impresora de cinta	Unidad	1	500	500
Impresora laser	Unidad	1	2,000	2,000
UPS	Unidad	1	600	600
Intangible				5,000
Gastos de organización		1	5,000	5,000
Total inversión fija				59,475

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Para la inversión fija se utilizará como instalaciones, un inmueble ubicado en la Villa de San Felipe, de forma arrendada por los socios del Comité, el equipo necesario para la producción junto con las herramientas de trabajo, el mobiliario

y equipo a utilizar para el área administrativa y el equipo de cómputo para el registro de los movimientos y controles financieros.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Son los recursos necesarios para iniciar las operaciones de producción del proyecto; se encuentra la materia prima, mano de obra, los costos indirectos variables, gastos administrativos y los gastos de ventas.

Cuadro 11
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Inversión en Capital de Trabajo
1 mes

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Materia prima				56,710
Banano	Racimo	3,612	15	54,180
Salmuera	Quintal	23	110	2,530
Mano de obra				18,281
Preparado	Día	60	78.72	4,723
Deshidratado	Día	30	78.72	2,362
Molienda / cernido	Día	60	78.72	4,723
Empaque / almacenamiento	Día	30	78.72	2,362
Bonificación		180	8.33	1,499
Séptimo día				2,612
Costos indirectos variables				8,698
Cuota patronal		16,782	0.1267	2,126
Prestaciones laborales		16,782	0.3055	5,127
Bolsas	Unidad	28,897	0.05	1,445
Costos fijos de producción				5,297
Encargado de producción	Mensual	1	3,000	3,000
Bonificación incentivo	Mensual	1	250	250
Cuota patronal	Mensual	3,000	0.1267	380
Prestaciones laborales	Mensual	3,000	0.3055	917
Materiales y utensilios				
Mascarillas	Unidad	50	3	150
Guantes	Unidad	50	2	100
Redecillas	Unidad	50	2	100

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Botas de hule	Unidad	5	60	300
Gabachas	Unidad	5	20	100
Gastos de ventas				8,234
Vendedor	Mensual	1	2,400	2,400
Encargado de comercialización	Mensual	1	3,000	3,000
Bonificación incentivo	Mensual	2	250	500
Cuota patronal	Mensual	5,400	0.1267	684
Prestaciones laborales	Mensual	5,400	0.3055	1,650
Gastos de administración				12,762
Sueldo administrador	Mensual	1	3,500	3,500
Bonificación incentivo	Mensual	1	250	250
Cuota patronal		3,500	0.1267	443
Prestaciones laborales		3,500	0.3055	1,069
Honorarios de contador	Mensual	1	2,000	2,000
Agua, luz y telecomunicaciones	Mensual	1	900	900
Alquiler	Mensual	1	2,500	2,500
Publicidad	Mensual	1	2,000	2,000
Papelería y útiles	Mensual	1	100	100
Total inversión en capital de trabajo				109,982

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Se proyecta en un mes la inversión de capital de trabajo para iniciar con las operaciones de producción; posteriormente con los ingresos obtenidos en ventas se podrá cubrir del segundo mes en adelante. Es necesario contar con la materia prima que es el banano verde y la salmuera, en la mano de obra se cuenta con cinco procesos, todos con su respectiva bonificación y séptimo día, en los costos indirectos variables se encuentra la cuota patronal IGSS y las prestaciones de ley.

En los gastos administrativos se contempla el alquiler de las instalaciones el consumo de energía eléctrica, agua, teléfono y publicidad; el sueldo del administrador con las prestaciones de ley, es necesario contar con un encargado de comercialización y vendedor para cubrir la demanda y hacer crecer la producción, la contabilidad se llevará de manera externar por medio de los

honorarios de un contador.

3.7.3 Inversión total

Representa la consolidación de la inversión fija y del capital de trabajo que es necesario al inicio del proyecto, con cada una se adquieren activos de capital. A continuación, se presenta la información correspondiente al proyecto denominado “Producción de Harina de Banano”.

Cuadro 12
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Inversión Total
Año: 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Sub total	Total
Inversión fija		59,475
Equipo	35,475	
Herramientas	5,350	
Mobiliario y equipo	7,050	
Equipo de computación	6,600	
Gastos de organización	5,000	
Inversión en capital de trabajo		109,982
Materia prima	56,710	
Mano de obra	18,281	
Costos indirectos variables	8,698	
Costos fijos de producción	5,297	
Gastos de ventas	8,234	
Gastos de administración	12,762	
Inversión Total		169,457

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El total de inversión fija asciende a un total de Q. 59,475.00 para dar inicio a las actividades operativas del proyecto de harina de banano, la ventaja en cuanto a la inversión fija es que el equipo y herramienta necesaria no tienen un alto costo. El capital de trabajo posee un monto de inversión de Q. 109,982.00, el cual toma en cuenta los insumos, mano de obra, costos indirectos variables, los gastos de administración y ventas.

3.7.4 Financiamiento

Elemento fundamental para iniciar cualquier plan de negocio o proyecto; se debe de establecer los recursos propios y ajenos para determinar el monto total con que se debe de contar.

Cuadro 13
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Fuentes de Financiamiento
Año: 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Recursos propios	Recursos ajenos	Inversión total
Inversión fija	33,290	26,185	59,475
Equipo	9,290	26,185	35,475
Herramientas	5,350	-	5,350
Mobiliario y equipo	7,050	-	7,050
Equipo de computación	6,600	-	6,600
Gastos de organización	5,000	-	5,000
Inversión en capital de trabajo	56,710	53,272	109,982
Materia prima	56,710	-	56,710
Mano de obra	-	18,281	18,281
Costos indirectos variables	-	8,698	8,698
Costos fijos de producción	-	5,297	5,297
Gastos de ventas	-	8,234	8,234
Gastos de administración	-	12,762	12,762
Total	90,000	79,457	169,457

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

En los recursos propios se encuentra todo lo aportado por los asociados del Comité, como: equipo, herramientas, mobiliario y equipo, mano de obra, el equipo de cómputo y parte de los costos fijos que asciende a un total de Q. 90,000.00. El recurso ajeno será necesario adquirirlo para cubrir la parte de la materia prima, los costos indirectos variables y los gastos de administración que ascienden a Q. 79,457.00. Para cubrir el monto de los recursos ajenos se adquiere un préstamo fiduciario por medio del banco INTERBANCO a plazo de dos años con una tasa de interés del 18% anual.

3.7.5 Estados financieros

Representan los registros y actividades financieras que realiza el Comité en el período de tiempo estipulado por la ley.

- Estado de costo directo de producción proyectado

A continuación, se presenta el estado de costo de producción proyectado a cinco años.

Cuadro 14
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Del 1 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	680,520	680,520	680,520	680,520	680,520
Banano	650,160	650,160	650,160	650,160	650,160
Salmuera	30,360	30,360	30,360	30,360	30,360
Mano de obra	219,372	219,372	219,372	219,372	219,372
Preparado	56,676	56,676	56,676	56,676	56,676
Deshidratado	28,344	28,344	28,344	28,344	28,344
Molienda / cernido	56,676	56,676	56,676	56,676	56,676
Empaque/almacenamiento	28,344	28,344	28,344	28,344	28,344
Bonificación	17,988	17,988	17,988	17,988	17,988
Séptimo día	31,344	31,344	31,344	31,344	31,344
Costos indirectos variables	104,376	104,376	104,376	104,376	104,376
Cuota patronal	25,512	25,512	25,512	25,512	25,512
Prestaciones laborales	61,524	61,524	61,524	61,524	61,524
Bolsa de empaque	17,340	17,340	17,340	17,340	17,340
Total costo directo	1,004,268	1,004,268	1,004,268	1,004,268	1,004,268
Producción en libras	346,760	346,760	346,760	346,760	346,760
Costo directo por libra	2.90	2.90	2.90	2.90	2.90

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

La materia prima asciende a Q. 680,520.00 para los años proyectados en mano de obra Q. 219,372.00 y en los costos indirectos variables Q. 104,376.00 la sumatoria es de Q. 1,004,268.00. Esta información ayuda a analizar la capacidad de producción del Comité, también evalúa la posibilidad de aumentar

o disminuir los costos proyectados.

- Estado de resultados proyectado

Es un estado financiero que se mantiene en constante movimiento porque registra los movimientos de ventas y gastos que incurre el Comité durante el año, lo cual indica la rentabilidad del proyecto.

A continuación, se presenta el estado de resultados que refleja la ganancia que se obtiene en el proyecto, los costos y gastos estimados más el cálculo del impuesto sobre la renta.

Cuadro 15
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Estado de Resultados Proyectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año
(cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1,498,005	1,498,005	1,498,005	1,498,005	1,498,005
(-) Costo directo de producción	1,004,268	1,004,268	1,004,268	1,004,268	1,004,268
Contribución a la ganancia	493,737	493,737	493,737	493,737	493,737
(-) Gastos variables de ventas	15,400	15,400	15,400	15,400	15,400
Fletes	15,400	15,400	15,400	15,400	15,400
Ganancia marginal	478,337	478,337	478,337	478,337	478,337
(-) Costos fijos de producción	71,997	71,997	71,997	71,997	70,659
Encargado de producción	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	11,004	11,004	11,004	11,004	11,004
Materiales y utensilios	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
Depreciación herramientas	1,338	1,338	1,338	1,336	0
Depreciación equipo	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095
(-) Gastos de ventas	98,808	98,808	98,808	98,808	98,808
Vendedor	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
Encargado de comercialización	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Bonificación incentivo	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Cuota patronal	8,208	8,208	8,208	8,208	8,208
Prestaciones laborales	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Gastos de administración	160,754	160,754	160,754	158,554	158,554
Sueldo administrador	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	5,316	5,316	5,316	5,316	5,316
Prestaciones laborales	12,828	12,828	12,828	12,828	12,828
Honorarios de contador	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Agua, luz y telecomunicaciones	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800
Alquiler	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Publicidad	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Depre. mobiliario y equipo	1,410	1,410	1,410	1,410	1,410
Depre. equipo de computo	2,200	2,200	2,200	0	0
Amortización gastos de organización	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Papelería y útiles	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Dietas	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Ganancia en operación	146,778	146,778	146,778	148,980	150,316
(-) Gastos financieros	14,302	7,151	-	-	-
Intereses sobre préstamo	14,302	7,151	-	-	-
Ganancia antes del ISR	132,476	139,627	146,778	148,980	150,316
(-) ISR 25%	33,119	34,907	36,695	37,245	37,579
Utilidad neta	99,357	104,720	110,083	111,735	112,737

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El estado de resultados proyectado muestra a cinco años los movimientos de ventas, costos y gastos que el Comité realizará para su actividad productiva y el margen de utilidad estimada por cada año, mientras dure el proyecto de harina de banano.

3.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Tiene como finalidad mostrar la rentabilidad del proyecto, a través de herramientas técnicas que permiten medir razonablemente la inversión erogada al inicio del proyecto.

Cuadro 16
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Evaluación Financiera
Año: 2015

Métodos	Resultados
Punto de equilibrio en valores	Q1,083,131.00
Punto de equilibrio en unidades	240,696
Flujo neto de fondos	Q122,242.00
Valor actual neto -VAN-	Q118,571.00
Tasa interna de retorno -TIR-	63.11%
Relación beneficio costo -RBC-	Q1.03
Período de recuperación de la inversión	2 años, 2 meses y 26 días

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Con relación al punto de equilibrio, se estableció que la cantidad de producción que debe venderse para alcanzar el nivel de inversión que se realiza al inicio del proyecto es de 240,696 unidades las cuales alcanzan un valor de Q. 1,083,131.00; el flujo neto de fondos constituye los ingresos, el valor de rescate y las erogaciones que se originan de las operaciones normales y al año cinco es de Q. 122,242.00.

Para determinar el valor actual neto se aplicó una tasa de rendimiento mínima aceptada -TREMA- de 30% que es lo acordado por los asociados, lo cual significa obtener una tercera parte de la inversión; la relación beneficio costo

permite establecer la eficiencia con que se utilizan los recursos en el proyecto, la cual es aceptable debido a que por cada quetzal invertido se obtiene un margen de Q. 1.03; la tasa interna de retorno corresponde a 63.11% la cual es mayor a la TREMA, por lo que es factible indicar que el rendimiento es aceptable.

Finalmente, se estableció que el tiempo estimado para obtener la inversión realizada es de dos años, dos meses y veintiséis días.

3.9 IMPACTO SOCIAL

Uno de los factores que también se deseen evaluar para conocer si los proyectos de inversión aportan desarrollo dentro de una comunidad, es el impacto social. Al proponer la creación del comité “CAPROINA” para la elaboración y comercialización de harina de banano, se esperan efectos positivos al estimular el desarrollo socioeconómico, diversificar la producción del lugar, propiciar mejores condiciones de vida y promover cambios.

La implementación de este proyecto, beneficiará de forma directa a los agricultores asociados y sus familias. Asimismo, generará 10 empleos a las personas que participan en el proceso de producción.

Además, beneficiará de forma indirecta a la población, debido a que el consumo de la harina de banano es saludable, constituyéndose como una fuente de energía vegetal al organismo.

CAPÍTULO IV

COMERCIALIZACIÓN

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE BANANO

Derivado a que en este proyecto se cambia la naturaleza y uso del banano para transformarlo en harina, se considera necesario trabajar la mezcla de mercadotecnia, la cual se desarrolla en el presente capítulo.

4.1 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Comprende herramientas controlables que el Comité combinará, para producir la respuesta deseada en el mercado objetivo; estará integrada por cuatro variables o elementos principales que son: producto, precio, plaza y promoción.

4.1.1 Producto

En este elemento se consideran los siguientes factores: características, usos, marca y logotipo, eslogan, presentación, empaque y etiqueta.

4.1.1.1 Características

Dentro de las características principales de la harina de banano, se pueden mencionar las siguientes:

- La materia prima es el banano verde.
- Nutre de energía vegetal al organismo.
- Contiene vitaminas.
- Es 100% natural, no contiene químicos ni preservantes.
- Sabor agradable a cualquier paladar.
- Precio accesible.

4.1.1.2 Uso del producto

El uso principal que se le dará a la harina de banano es la preparación de atol; sin embargo, los consumidores tendrán la opción de combinarlo con otros ingredientes para hacer jugo de banano con leche, galletas, helados y turrónes, entre otros.

4.1.1.3 Marca y logotipo

Para la comercialización de la harina de banano se propone la marca “EL BANANITO”, la cual está relacionada con la materia prima que se utilizará para la elaboración de la harina. A continuación se presenta la marca y logotipo propuesto para este proyecto.

Imagen 1
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Marca y Logotipo
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El logotipo, está formado con la marca y la imagen de un mono animado que traslada algunos bananos, en el cual se incluyen colores llamativos que hacen atractivo el producto para el consumidor, además está dirigido a todo el mercado objetivo.

La importancia de contar con un logotipo radica en que las personas son más sensibles a las imágenes visuales que a un texto, por lo que es más fácil que

recuerden una imagen compleja que una frase larga.

La marca debe cumplir con las funciones de ser reconocida, es necesario que sea sencilla y clara; que simbolice la actividad del Comité y que se destaque entre la competencia. Los beneficios de desarrollar una imagen de marca de forma correcta son los siguientes:

- **Notoriedad:** cuanto más se repite la imagen de marca a lo largo del tiempo, mayor será la presencia del Comité.
- **Posicionamiento:** permite reforzar la imagen del Comité en la mente de los consumidores.
- **Comunidad:** una imagen fuerte crea un sentimiento de comunidad entre los consumidores al verse identificados con ella.

4.1.1.4 Eslogan

Con el objetivo de crear confianza hacia el producto, se propone utilizar el siguiente eslogan:

Imagen 2
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Eslogan
Año: 2015

DELICIOSA Y SALUDABLE

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El eslogan define los principales atributos del producto, su sabor delicioso y lo saludable, derivado de los componentes naturales que contiene, así como, la función que cumple en la salud.

Es una herramienta poderosa que sirve para atraer clientes y lograr el máximo impacto cuando se realiza un buen diseño; algunos puntos importantes que se deben considerar a la hora de crear un eslogan son los siguientes:

- Se recomienda utilizar una frase corta, preferiblemente que no pase de 8 palabras, las cuales deben ser sencillas y comunes.
- Debe ser fácil de recordar y adictivo.
- Tiene que identificar claramente cuál es el producto, además de resaltar las cualidades de la marca.
- Debe apelar a una ventaja competitiva única.

Los consumidores siempre buscan algo, cuando los beneficios se muestran desde el eslogan, los clientes conocen qué se les puede ofrecer.

4.1.1.5 Presentación y empaque

La presentación de la harina de banano, será de una libra; el empaque que se utilizará es una bolsa térmica que permita la durabilidad del producto.

Imagen 3
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Presentación y Empaque
Año: 2015



El empaque es una parte fundamental del producto, porque además de contener, proteger y/o preservar el producto y permitir que este llegue en óptimas condiciones al consumidor final, es una poderosa herramienta de promoción y venta, debido a que contiene la marca, logotipo y eslogan.

La importancia del empaque se resume en tres puntos fundamentales: primero es la parte o componente del producto que hace que este llegue al consumidor final en las condiciones adecuadas.

Segundo, es el componente que puede ayudar a vender el producto, primero logra que el canal de distribución quiera comercializarlo (por ejemplo, al considerar que el producto es fácil de transportar, almacenar y manipular), asimismo, logra una buena impresión en el cliente de manera que desee adquirirlo.

Finalmente puede ser el elemento que permita establecer una ventaja diferencial con respecto a los productos competidores, en especial aquellos de igual calidad.

4.1.1.6 Etiqueta

Con la finalidad que la harina de banano sea diferenciada del resto de productos e identificada de una mejor manera, se utilizará la siguiente etiqueta:

Imagen 4
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Etiqueta
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

La etiqueta es de tipo informativa, puesto que incluye datos como: contenido nutricional, nombre de la empresa, registro sanitario, fecha de elaboración y caducidad. Su función es que los consumidores accedan al producto junto con la información de lo que contiene.

4.1.2 Precio

En esta variable se desarrolla la estrategia de precios y los términos de pago, que se utilizarán en el proyecto.

4.1.2.1 Estrategia de precios

En el proceso de fijación, se toma en consideración el costo neto real, más un margen de utilidad; se aplica la estrategia de alineamiento, lo cual significa que se ajusta al precio promedio del mercado en productos de la misma categoría, similares y sustitutos.

Se establecen dos niveles de precios con base al volumen de compra, según se presenta en la tabla siguiente:

Tabla 3
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Listado de Precios
Año: 2015

Clasificación	Volumen mínimo	Precio de venta por bolsa
Minorista	Más de 12 bolsas	4.50
Consumidor final	Menos de 12 bolsas	5.50

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Esta información se utilizará de base para la clasificación de los clientes (minorista o consumidor final).

Se espera que con esta estrategia permita mantener volúmenes de ventas que reduzcan los costos de producción y así mantener el precio en el mercado. Cabe mencionar que el precio es la única variable de la mezcla de mercadeo que genera ingreso.

4.1.2.2 Forma de pago

Se estableció que al inicio del proyecto, todas las ventas serán al contado; sin embargo, esta condición puede modificarse conforme al crecimiento que presente el Comité.

4.1.3 Plaza

Además de desarrollar un buen producto y determinar un precio atractivo, es necesario diseñar la estrategia para ponerlo a la disposición de los clientes, para lo cual se detallan los elementos, cobertura, ubicación y logística.

4.1.3.1 Cobertura

El área destinada para la cobertura del producto es San Felipe, como mercado principal, y los municipios de San Sebastián, San Andrés Villa Seca y la cabecera municipal de Retalhuleu, por conocerse como el mayor centro de comercio del Departamento.

4.1.3.2 Ubicación

Inicialmente se arrendará una vivienda en el área cercana al mercado municipal; donde se adecuan las instalaciones para establecer la planta de producción, oficinas administrativas y una sala de ventas.

4.1.3.3 Logística

La venta del producto se realizará mediante la venta personal, con el fin de promover el artículo en tiendas, abarroterías y supermercados.

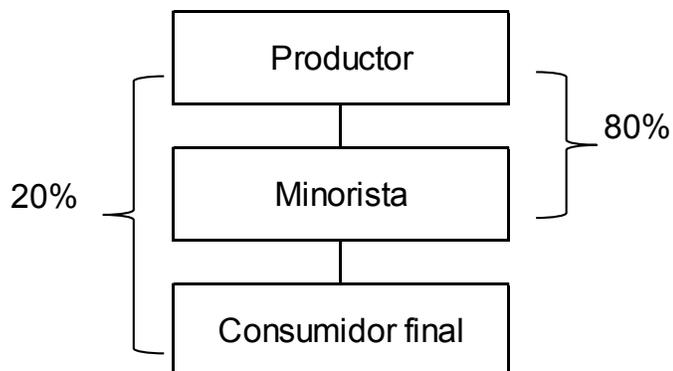
4.1.3.4 Transporte

Para la distribución del producto se utilizará el servicio de transporte de una empresa subcontratada.

4.1.3.5 Canal de comercialización

Para la comercialización de la harina de banano se utilizará un canal directo y un canal indirecto, debido a que participará un intermediario, tal y como se puede apreciar en la gráfica siguiente:

Gráfica 7
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Canal de Comercialización
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El canal de comercialización que utilizará el Comité para la venta de harina de

banano cuenta con un intermediario; orienta 80% de su producción a los detallistas o minoristas y 20% para venta directa al consumidor final.

Cabe mencionar que se utiliza el canal directo, en virtud de que los días domingos se acercan las personas de los otros municipios a realizar compras al mercado de San Felipe, por ser uno de los más grandes, lo cual permite que la venta al consumidor final pueda llevarse a cabo en las instalaciones.

4.1.4 Promoción

En la mezcla de promoción del presente proyecto se utilizará la estrategia de atracción, puesto que las actividades de marketing serán dirigidas hacia los consumidores finales para animarlos a comprar la harina de banano.

Asimismo, se determinó un presupuesto anual de Q. 24,000.00, el cual se estableció con base en el método de lo permisible, es decir, según lo que el presupuesto general del Comité permite.

Con el objetivo de informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto, en este proyecto se utilizarán los elementos: publicidad, promoción de ventas y ventas personales.

4.1.4.1 Publicidad

Se propone utilizar la publicidad informativa mediante la instalación de afiches publicitarios en las tiendas de barrio para promocionar la harina de banano “EL BANANITO”, así como la colocación banners en el punto de venta.

Afiches: con la finalidad que el mercado objetivo pueda observar y conocer el producto que se venderá. El afiche diseñado para el proyecto se presenta a continuación.

Imagen 5
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Diseño de Afiche
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Los afiches serán elaborados en cartoncillo texcote a full-color con impresión a medida de 11" x 17", con un valor de Q.10.00 cada uno.

Los mismos estarán distribuidos de la siguiente manera: 31 en San Felipe, 65 en San Sebastián, 160 en San Andrés Villa Seca y 232 en las tiendas y abarrotes de Retalhuleu.

Banners: se colocará un banner en el punto de venta, el cual contiene información acerca del producto y contactos de la organización, como se muestra a continuación.

Imagen 6
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Diseño de Banner
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El banner se hará con una estructura de aluminio y lona impresa a full color, con estuche para guardar, sus dimensiones serán de 0.90 x 2.00 metros. El valor es de Q. 240.00 aproximadamente.

Esta publicidad (afiche y banner) será colocada durante los primeros tres meses, posteriormente deberá cambiarse el diseño, según la temporada del año (por ejemplo, para enero un diseño escolar, para marzo o abril diseño de verano, para diciembre diseño navideño, etc.).

4.1.4.2 Promoción de ventas

Se utilizarán las muestras selectivas, un método popular para inducir a los

consumidores a probar nuevos productos. Las muestras serán bolsitas de harina de banano equivalentes a 4 onzas y serán distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 4
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Distribución de Muestras
Año: 2015

Mercado central del municipio	Semana del mes	Cantidad
San Felipe	Primera	250 unidades
San Sebastián	Segunda	250 unidades
San Andrés Villa Seca	Tercera	250 unidades
Retalhuleu	Cuarta	250 unidades

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

La cantidad total de muestras distribuidas, será de 1,000 unidades al mes, a un costo de Q. 0.73. Esta promoción se llevará a cabo durante los primeros tres meses del proyecto, los días sábados y domingos.

Los responsables de llevar a cabo la actividad son el encargado de comercialización y el vendedor, para lo cual se asignarán Q. 50.00 a cada uno por día, en concepto de viáticos.

4.1.4.3 Marketing en línea

De acuerdo a la importancia que ha tomado la tecnología en la actualidad, se propone utilizar el marketing a través de las redes sociales. Se creará una página en Facebook, en la cual se incluirá información acerca del Comité y el producto. A continuación, se presenta una imagen de la página indicada.

Imagen 7
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Página de Facebook
Año: 2015



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

La página tendrá como fotografías principales, el logo del producto y logo del Comité. La misma, deberá ser actualizada y monitoreada constantemente, y el responsable de administrarla, será el encargado de comercialización. Asimismo, se contará con una cuenta en la página twitter, la cual permitirá publicar diversa información.

4.1.5 Márgenes de comercialización

Tienen como objetivo sufragar los costos, riesgos de mercadeo y generar una retribución o beneficio neto a los participantes en el proceso de distribución. El siguiente cuadro presenta los márgenes establecidos para el este proyecto.

Cuadro 17
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Márgenes de Comercialización
Año: 2015
(cálculos por libra)

Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	Rendimiento sobre inversión %	Participación %
Productor	4.50					82
Minorista	5.50	1.00	0.47	0.53	12	18
Alquiler local			0.35			
Transporte			0.02			
Empaque			0.10			
Consumidor final						
Total		1.00	0.47	0.53		100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El intermediario obtiene un 12% de rendimiento sobre la inversión, por lo que es factible indicar que es un negocio aceptable, debido a que ese porcentaje está por encima de la tasa del mercado. Asimismo, se determinó que el productor es el que cuenta con mayor porcentaje de participación en este proceso.

Con este margen se debe cubrir los gastos originados cuando el producto pasa de una fase a la siguiente de acuerdo al canal de distribución y debe permitir, además, una ganancia razonable a los que intervienen en la comercialización.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada durante el mes de septiembre y octubre de 2015, se comprueba la hipótesis planteada “La comercialización en la producción de café se realiza de forma inadecuada, lo cual limita que las unidades productivas aumenten la eficiencia en el mercado y den lugar a nuevas propuestas de inversión”. De la misma manera se presentan las siguientes conclusiones:

1. El nivel de pobreza total en el Municipio corresponde 71.41%, lo cual se debe al bajo desarrollo económico, social, cultural; las mayores consecuencias de este fenómeno, son la falta de recursos que limitan a los habitantes a tener acceso a salud, medicina, educación, alimentos, entre otros.
2. El nivel de cobertura de los servicios básicos presentaron un aumento al año 2015, sin embargo, no es suficiente, para cubrir las necesidades de los pobladores, principalmente en las áreas de educación y salud, debido a que las escuelas no cuentan con las aulas y maestros para atender cada grado escolar y los centros de salud carecen de la cantidad y calidad de equipo e infraestructura necesaria.
3. Las unidades productivas no poseen estrategias que permitan realizar una comercialización de café correcta, debido a que no existe una organización o unión de los productores, principalmente en las microfincas y fincas subfamiliares.
4. Los productores se limitan a vender el café al acopiador rutero, quien se encarga de llegar a la finca o casa del productor para recogerlo; además, es él quien determina el precio que pagará por el mismo; posteriormente se encarga de llevarla a los beneficios aledaños al Municipio. Por lo tanto, los productores tienen menos oportunidad de obtener un mejor beneficio con la

venta de su producción.

5. El escaso conocimiento de las potencialidades productivas que existen en el Municipio, ha limitado la generación de nuevos productos, que contribuyan a mejorar los niveles de ingresos y condiciones de vida de la población.
6. La comercialización de la harina de banano, es tan importante como lo es la producción, debido a que se ocupa de desarrollar las actividades correspondientes, para producir la respuesta deseada en el mercado objetivo. Además sirve de guía para conocer lo que se debe producir y ofrecer.

RECOMENDACIONES

Derivado de las conclusiones presentadas en el presente informe y de la investigación realizada, se recomienda lo siguiente:

1. Que el representante de cada CODODE y el alcalde municipal, se organicen para implementar una entidad de apoyo, que cuente con programas sobre “emprendimiento”, “igualdad”, “promover el consumo y producción sostenible”, entre otros, los cuales estén enfocados a las personas con escasos recursos y logren obtener oportunidad de mejorar su calidad de vida. Asimismo, que la Municipalidad e instituciones involucradas, tomen acción, con el fin de asegurarse que toda la población tenga acceso a los recursos básicos.
2. Que el alcalde municipal y los líderes comunitarios unan esfuerzos para gestionar ante el Ministerio de Educación y el Ministerio de Salud, para resolver la problemática en la educación sobre la escasez de aulas y maestros en los establecimientos del lugar, debido a la importancia de que los niños y adolescentes reciban una educación de calidad y culminen sus estudios, así como mejorar el equipamiento e infraestructura del centro de salud y hospitales.
3. Que el representante de cada COCODE contribuya a fomentar comités o grupos gestores con apoyo de la Municipalidad para que los agricultores adquieran conocimientos sobre cómo establecer estrategias de comercialización, mediante asesorías y capacitaciones por parte de entidades no gubernamentales.
4. Que los productores dedicados al cultivo de café, se organicen para conformar un grupo gestor, el cual les permita establecer los canales de comercialización del producto, así como, precios de venta razonables que ayuden a mejorar los ingresos que perciben.

5. Que los agricultores que producen banano, se organicen para formar el Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-, y evalúen la implementación del proyecto “Producción de harina de banano” según la propuesta realizada en este documento, con el fin de aportar al desarrollo económico de la población, así como, promover la diversificación de nuevos productos, aprovechando las potencialidades del Municipio.
6. Que las personas que formen el Comité, implementen la mezcla de mercadotecnia propuesta en el presente informe, para así lograr ofrecer un producto a un precio justo, ponerlo a disponibilidad del consumidor por medio de canales de distribución adecuados, mediante una promoción con un sistema de comunicación efectivo.

BIBLIOGRAFÍA

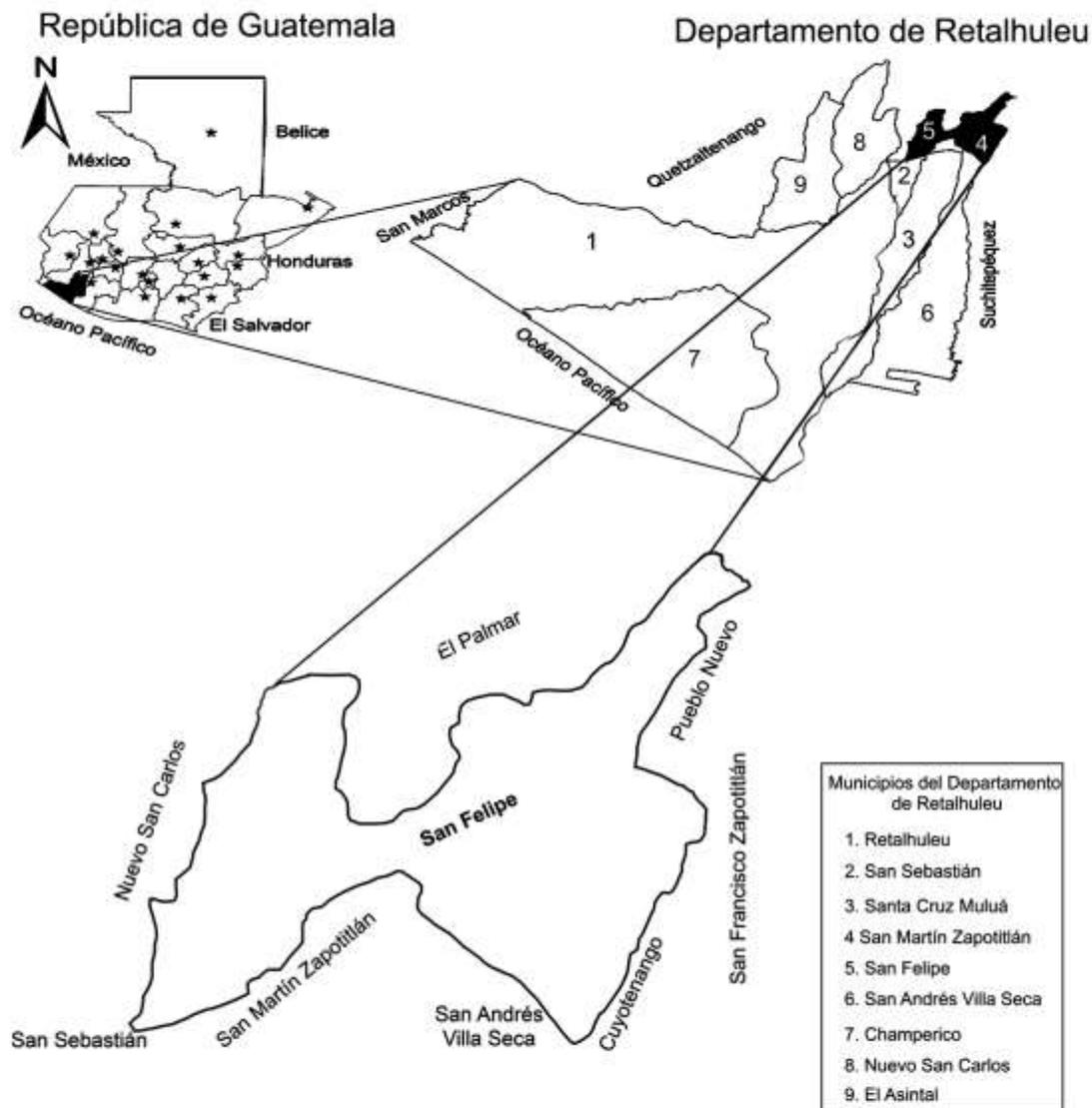
- Aguilar Catalán, J. A. 2013. Método para la investigación del diagnóstico socioeconómico (Pautas para el desarrollo de las regiones, en países que han sido mal administrados). 3ª Edición. Guatemala, Praxis. 126 p.
- ANACAFÉ. (Asociación Nacional del Café) Variedades del café. (en línea). Guatemala. Consultada el 19 de marzo de 2017. Disponible en https://www.anacafe.org/glifos/index.php?title=Caficultura_VariedadesCafeto.
- BANGUAT (Banco de Guatemala, GT). 2014. Guatemala en Cifras. Guatemala. 68 p
- Baca Urbina, G. 2010. “Evaluación de proyectos”. 6ª Edición, México. Mc Graw Hill. p. 7.
- Bernal Torres, C. A. Metodología de la investigación, para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. 2ª Edición. Guatemala, Editorial Pearson Educación. 304 p.
- CMD (Consejo Municipal de Desarrollo, GT) y SEGEPLAN/DPT (Secretaría de Planificación de la Presidencia/Dirección Planificación Territorial, GT). 2010. Plan de Desarrollo, San Felipe 2011 – 2025, Retalhuleu. Guatemala. 92 p.
- Definición de pobreza. Definición ABC. (en línea). Guatemala. Consultada el 29 de abril. 2017. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/social/pobreza.php>
- Energuate. Tarifas vigentes. (En línea). Guatemala. Consultada el 12 de octubre. 2015. Disponible en <http://www.energuate.com/tarifas-vigentes>.
- Franklin Fincowsky, E. B. 1998. Organización de Empresas. Análisis, diseño y

estructura. 1ª. ed. México. Mc Graw Hill. p. 192

- INE (Instituto Nacional de Estadística, GT). Proyecciones de Población con Base al XI Censo de Poblacional 2002. Período 2000 – 2020. 1776 p.
- Kotler, P. y Armstrong G. 2003. Fundamentos de Marketing. 6a. ed. México, Pearson Educación. 656 p.
- Mundo del Café. Origen del café. (en línea). Guatemala. Consultada el 27 de marzo. 2017. Disponible en <https://www.mundodelcafe.com/historia.htm>.
- Municipalidad de Guatemala. (en línea). Guatemala. Consultada el 05 de Febrero. 2016. Disponible en: <http://mu.muniguate.com>.
- Municipalidad de San Felipe. (en línea). Guatemala. Consultada el 05 de febrero. 2016. Disponible en: <http://www.munisanfelipe.gob.gt/municipalidad.html>.
- Piloña Ortiz, G. A. 2005. Métodos y Técnicas de Investigación Documental y de Campo. Sexta Edición. Litografía Cimgra. Guatemala. 236 p.

ANEXOS

Anexo 1
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Localización Geográfica
Año: 2015



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección Municipal de Planificación -DMP- San Felipe, año 2015.

Anexo 2
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
División Política
Años: 1994, 2002 y 2015

No.	Nombres	Censo 1994	Censo 2002	Año 2015
1	San Felipe	Villa	Villa	Villa
2	Fegua			Aldea
3	Francisco Vela	Caserío	Caserío	Aldea
4	Los Ángeles	Caserío	Caserío	Aldea
5	Nuevo Palmar	Aldea	Aldea	Aldea
6	Tierra Colorada	Caserío	Caserío	Aldea
7	La Piedad I		Colonia	Aldea
8	La Piedad II	Colonia		Aldea
9	Las Conchas	Caserío	Caserío	Caserío
10	Samalá	Caserío	Caserío	Caserío
11	El Esfuerzo			Caserío
12	Fraternidad	Colonia	Colonia	Caserío
13	San José			Caserío
14	La Esperanza			Caserío
15	El Tambor	Finca	Finca	Caserío
16	El Nuevo Pomarrosal			Caserío
17	Ortiz Candelaria	Lotificación	Colonia	Caserío
18	San Pablo			Caserío
19	San Luis	Finca	Finca	Caserío
20	Los Encuentros			Caserío
21	Guadalupe			Colonia
22	Aurora	Finca	Finca	Colonia
23	Santa Dorotea			Colonia
24	Santa Teresa		Finca	Colonia
25	El Viejo Pomarrosal			Colonia
26	El Condado			Colonia
27	La Perla	Finca	Finca	Colonia
28	Las Haciendas			Colonia
29	Alicia	Finca	Finca	Colonia
30	La Cachita	Finca		Finca
31	Bella Julia	Finca	Finca	Finca
32	Olimpo	Finca	Finca	Finca
33	Agrícola Hamburgo	Finca	Finca	Finca
34	Aurorita			Finca
35	Carolina	Finca	Finca	Finca
36	Casa Blanca Aparicio	Finca	Finca	Finca
37	El Tambor	Finca	Finca	Finca

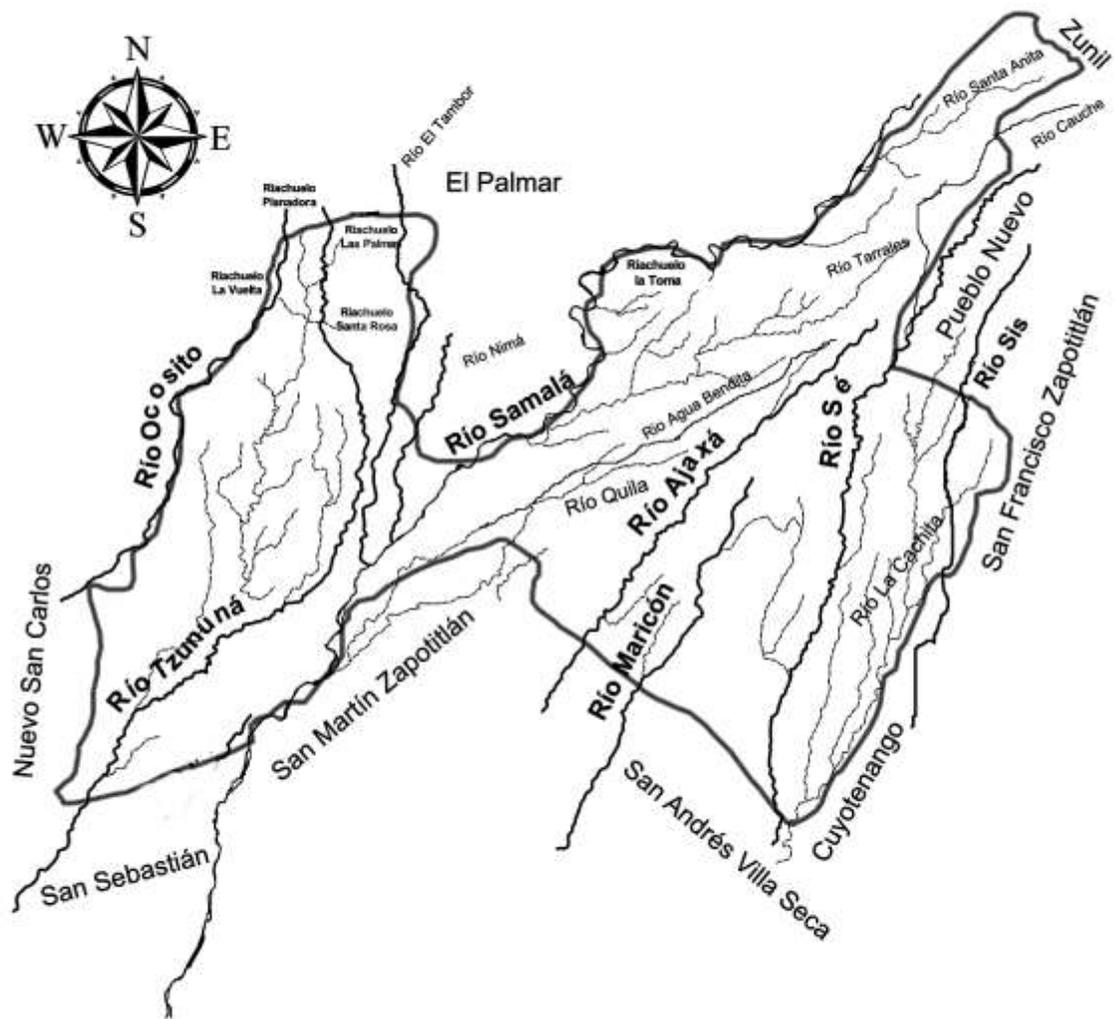
Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

No.	Nombres	Censo 1994	Censo 2002	Año 2015
38	Filadelfia	Finca	Finca	Finca
39	Germania	Finca	Finca	Finca
40	Guadalupe	Finca	Finca	Finca
41	La Esperanza	Finca	Finca	Finca
42	La Marina	Finca	Finca	Finca
43	Las Conchas			Finca
44	Las Fuentes	Finca	Finca	Finca
45	Las Mercedes		Finca	Finca
46	Las Victorias	Finca		Finca
47	Maricón			Finca
48	Rosario Pecul	Finca	Finca	Finca
49	San Carlos Martínez	Finca	Finca	Finca
50	San Cayetano	Finca	Finca	Finca
51	San Ignacio	Finca	Finca	Finca
52	San Juan Bautista	Finca	Finca	Finca
53	San Luis			Finca
54	San Rafael			Finca
55	San Vicente el Jardín	Finca		Finca
56	Santa Clara	Finca	Finca	Finca
57	Santa Elena	Finca	Finca	Finca
58	Santa Elvira	Finca		Finca
59	Santa Gertrudis	Finca	Finca	Finca
60	Santa Herlinda	Finca		Finca
61	Versalles			Finca
62	San Dionisio	Finca	Finca	Finca
63	El Jardincito			Finca
64	Patio de Bolas	Finca	Finca	Lotificación
65	La Cachita	Finca		Lotificación
66	Bella Julia	Finca	Finca	Lotificación
67	Olimpo	Finca	Finca	Lotificación

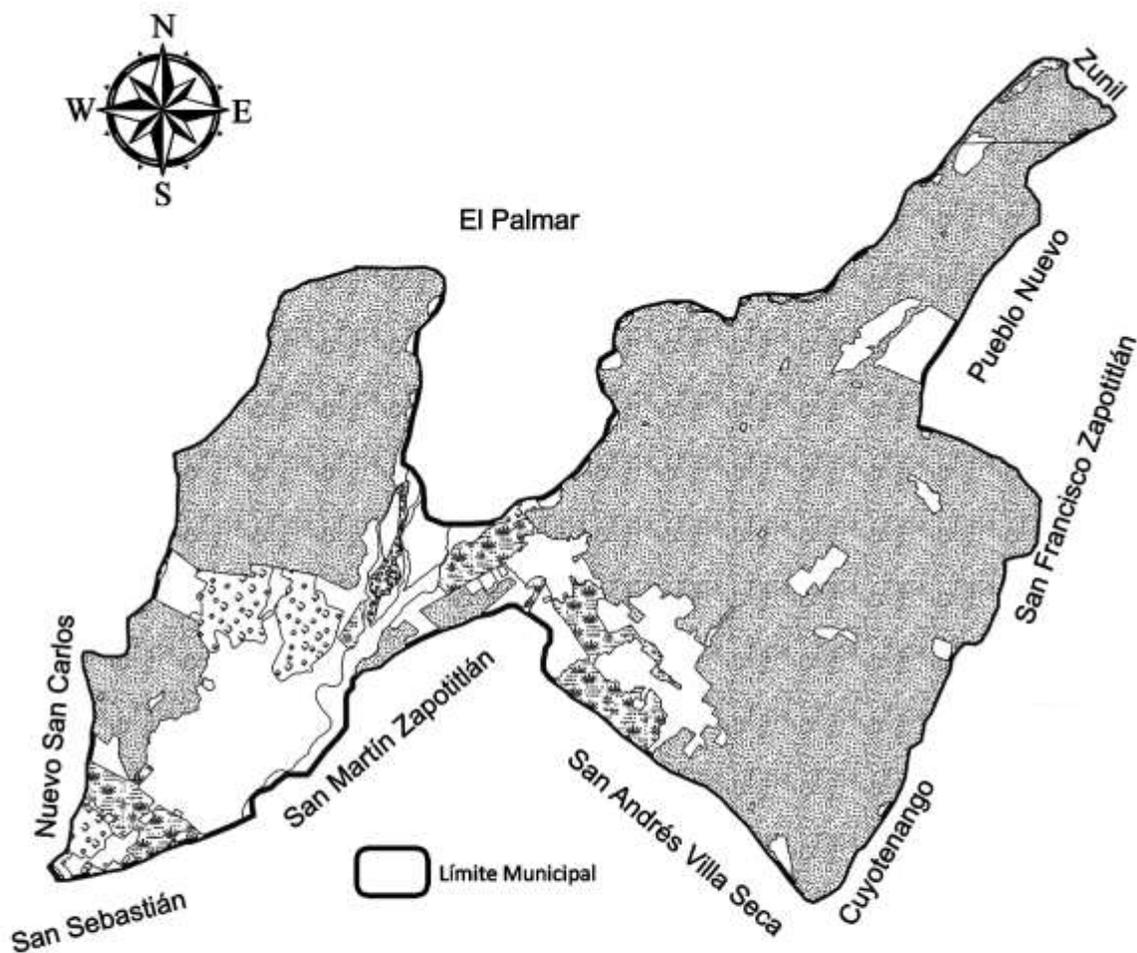
Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994, XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Anexo 3
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Ríos y Riachuelos
Año: 2015



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección Municipal de Planificación -DMP- San Felipe, año 2015.

Anexo 4
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Bosques
Año: 2015



Bosques			
Símbolo	Nombre	Área Km²	%
	Árboles dispersos	2.23	5.19
	Bosque. Manglares mezclados con caducifolios	4.73	11.00
	Claros	0.72	1.67
	Matorral o monte bajo	0.02	0.05
	Plantación, huerto y vivero	35.30	82.09
	Total	43	100

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección Municipal de Planificación -DMP- San Felipe, año 2015.

Anexo 5
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Población según Género, Área Geográfica, Grupo Étnico y Edad
Años: 1994, 2002 y 2015

Área geográfica	Género		Grupo étnico		Edad			
	M	F	Indígena	No indígena	0-6	7-14	15-64	65 y más
Censo 1994								
Urbana	2,139	2,316	808	3,645	797	939	2,461	246
Rural	3,803	3,784	4,183	3,406	1,754	1,843	3,692	308
Total	5,942	6,100	4,991	7,051	2,553	2,782	6,153	554
Censo 2002								
Urbana	3,118	3,379	495	6,002	1,024	1,330	3,736	407
Rural	5,360	5,411	3,447	7,324	2,356	2,469	5,355	591
Total	8,478	8,790	3,942	13,326	3,380	3,799	9,091	998
Año 2015								
Urbana	3,898	4,014	633	7,279	1,247	1,620	4,549	496
Rural	9,630	10,223	3,971	15,882	4,343	4,551	9,869	1,090
Total	13,528	14,237	4,604	23,161	5,590	6,171	14,418	1,586

Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994, XI de Población y VI de Habitación 2002 y Proyección de Población 2015 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Anexo 6
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Población Económicamente Activa -PEA-
Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva
Años: 1994, 2002 y 2015

Descripción	1994	%	2002	%	2015	%
General	3,061	25	5969	35	934	32
Género						
Hombres	2,523	82	4,086	68	586	63
Mujeres	538	18	1,883	32	348	37
Área geográfica						
Rural	1,666	54	3,080	52	526	56
Urbana	1,395	46	2,889	48	408	44
Actividad productiva						
Agricultura, caza silvicultura y pesca	-	-	2,129	36	281	30
Industria manufacturera textil y alimenticia	-	-	505	8	94	10
Electricidad, gas y agua	-	-	86	1	10	1
Construcción	-	-	595	10	131	14
Comercio por mayor y menor, hoteles y Restaurantes	-	-	943	16	187	20
Transporte, almacenamiento y comunicación	-	-	239	4	20	2
Establecimientos financieros, seguros y defensa	-	-	128	2	-	-
Administración pública y defensa	-	-	100	2	-	-
Enseñanza	-	-	168	3	16	2
Servicios comunales y sociales	-	-	1,028	17	181	20
Organizaciones extraordinarias	-	-	2	-	-	-
Rama no específica	-	-	46	1	14	1
Total			5,969		934	

Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994, XI de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Anexo 7
Municipio de San Felipe, departamento de Retalhuleu
Concentración de la Tierra
Años: 1979, 2003 y 2015

Tamaño	Fincas		Superficie Mzs.		Acumulación porcentual		Producto	
	Cantidad	%	Fincas	%	Fincas Xi	Superficie Yi	Xi(Y1+1)	Yi(Xi+1)
Censo 1979								
Microfincas	589	82	204	3	82	3	424	245
Subfamiliares	86	12	200	2	94	5	1,034	498
Familiares	17	2	456	6	96	11	9,638	1,100
Multifamiliares	26	4	6,967	89	100	100		
Total	718	100	7,827	100	372	119	11,096	1,844
Censo 2003								
Microfincas	231	85	165	3	85	3	340	276
Subfamiliares	19	7	52	1	92	4	1,564	388
Familiares	13	5	843	13	97	17	9,700	1,700
Multifamiliares	9	3	5,213	83	100	100		
Total	272	100	6,263	100	374	187	11,604	2,364
Año 2015								
Microfincas	83	73	207	5	73	5	417	397
Subfamiliares	8	7	32	1	80	6	1,365	518
Familiares	12	10	474	11	90	17	9,036	1,710
Multifamiliares	11	10	3,458	83	100	100		
Total	114	100	4,171	100	343	128	10,818	2,625

Fuente: elaboración propia con base en datos del III Censo Nacional Agropecuario del año 1979 y IV Censo Agropecuario Nacional del año 2003 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Anexo 8
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Importaciones Históricas Anuales Estimadas
Años: 2011-2015
(Cifras en libras)

Año	Importaciones	Variación interanual estimada
2011	389,439	Decremento del 5%
2012	408,911	Decremento del 5%
2013	429,356	Decremento del 5%
2014	450,824	Decremento del 5%
2015	473,366	

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos a través de entrevistas realizadas a los vendedores del producto ubicados en el mercado objetivo.

La estimación de las importaciones anuales históricas se determinó a través de la investigación de mercado realizada en el mercado regional, se tomó como base el decremento anual a partir del año 2015, que ha tenido la venta del producto.

Anexo 9
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Importaciones Anuales Proyectadas
Años: 2011-2015
(Cifras en libras)

Año	Importaciones (Y)	X	XY	X2
2011	389,439	-2	-778,878	4
2012	408,911	-1	-408,911	1
2013	429,356	0	0	0
2014	450,824	1	450,824	1
2015	473,366	2	946,732	4
Totales	2,151,896		209,767	10

Método de Mínimos Cuadrados:

a = sum Y / n

a = 2,151,896 / 5 = 430,379

b = sum XY / sum X2

b = 209,769 / 10 = 20,977

yc = a + b (x)

2016	430,379	+	20,977	(3) =	493,309	2016
2017	430,379	+	20,977	(4) =	514,286	2017
2018	430,379	+	20,977	(5) =	535,263	2018
2019	430,379	+	20,977	(6) =	556,239	2019
2020	430,379	+	20,977	(7) =	577,216	2020

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos a través de entrevistas realizadas a los vendedores del producto ubicados en el mercado objetivo.

Anexo 10

Análisis de Harina de Banano

Licda. Mary Jane Cordero Cizon Nutricionista Colegiado 1487

Guatemala, 27 de Junio , 2016

Sr

Jose Antonio Pirir

Pte.

Atentamente me dirijo a usted deseándole éxitos en sus labores diarias.

El motivo de la presente es para informarle sobre su consulta sobre el consumo de Harina de Banano para personas comprendidas entre 5 a 60 años.

Informe:

En cuanto a la harina de banano proporcionada, se denota que su valor nutricional, asciende a 40 calorías por cada 100 gramos de producto, 0.47 gramos de grasa, 6 gramos de proteína vegetal y 3.30 gramos de carbohidrato.

Estos datos corresponden al 1% de los requerimientos diarios de nutrientes, de una persona de 5 a 18 años y de un adulto hombre de 18 a 60 años con actividad física regular (1 hora diaria).

Así mismo correspondería el 2 % de los requerimientos diarios de nutrientes de una mujer de 18 a 60 años con actividad física regular (1 hora diaria).

6ta avenida 7-66 zona 10 Condominio Medico oficina 2d Segundo Nivel
Tuplatofuerte@gmail.com

Licda. Mary Jane Cordero Cizon Nutricionista Colegiado 1487

Por lo tanto sugiero que el consumo diario por persona sea de 1 taza (240 gramos) diarios, que corresponde a brindar:

Nutriente	gramos	Calorías	% de recomendación diaria 5-18	% de recomendación diaria 18-60 H	% de recomendación diaria 18-60 M
Grasa	11.3	102	9.7	9.7	14.2
Proteína	13.8	55.2	0.14	0.14	0.20
Carbohidrato	7.89	31.56	1.50	1.50	2.19
*Fibra	16.22	0	54	54	54

Como se denota brinda un 54% de la cantidad de fibra que necesita una persona de 5 a 60 años diariamente. Componente alimentario que se destaca.

Sin nada más que agregar, se suscribe de usted,

Mary Jane Cordero Cizon

6ta avenida 7-66 zona 10 Condominio Medico oficina 2d Segundo Nivel
Tuplatofuerte@gmail.com

Anexo 11
Municipio de San Felipe, San Sebastián, San Andrés Villa Seca y
Retalhuleu, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Harina de Banano
Segmentación de Mercado

<u>Característica</u>	<u>% Excluido</u>
Población menor de 5 años y mayor de 60 años	25.85
Pobreza extrema	39.50
Gustos y Preferencias	46.00

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Para definir el porcentaje de la población que cumple con las características necesarias para considerarse como mercado meta se aplicó la fórmula siguiente:

$$\text{Fórmula: } 0.7415 \times 0.605 \times 0.34 = 0.15253583 \times 100 = 15\%$$

Mediante la aplicación de la fórmula se determinó una delimitación de 15%, la cual se tomó de base para establecer la demanda potencial de la harina de banano.

ANEXO 12
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
COMITÉ AGRÍCOLA PRODUCTOR DE HARINA DE BANANO -CAPROINA-
MUNICIPIO DE SAN FELIPE, DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
1 CAMPO DE APLICACIÓN	1
2 OBJETIVOS GENERALES DEL MANUAL	1
3 NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL	1
4 SIMBOLOGÍA UTILIZADA	2
5 PROCEDIMIENTOS	2

INTRODUCCIÓN

Para lograr un trabajo eficiente y de calidad, se hace necesario un manual de normas y procedimientos, instrumento administrativo que presenta la secuencia procedimental para la ejecución de las actividades propias en este caso del Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-, en las funciones del Departamento de Comercialización.

Asimismo, tiene como propósito capacitar al personal de nuevo ingreso, para que los empleados conozcan cómo está organizada el Comité y que se definan perfectamente las funciones en el área de comercialización. Todo manual de procedimientos buscar implementar buenas prácticas con el fin de alcanzar la mejora continua en el servicio.

El documento está integrado por los objetivos, campo de aplicación, normas de aplicación general, descripción de la simbología empleada, y la descripción de los procesos de: venta en las instalaciones del Comité, venta en el lugar de distribución, adquisición de material publicitario, distribución de muestras de harina de banano y elaboración del plan anual y estrategias de ventas.

1. CAMPO DE APLICACIÓN

Los procedimientos que integran el presente manual, serán de observancia general, en cada una de las unidades administrativas que integran el Comité y se ejecutarán en el Departamento de Comercialización por el encargado y vendedor, según las actividades asignadas.

2. OBJETIVOS GENERALES DEL MANUAL

Los objetivos que se persiguen con la implementación de este manual son los siguientes:

- Integrar en un documento, los procedimientos que permitan conocer en forma detallada a los miembros del Comité y sus colaboradores, los pasos que deben realizarse en el proceso de comercialización.
- Contribuir en la ejecución correcta de las actividades y optimizar la calidad del trabajo del departamento.
- Establecer el control adecuado para evaluar si los procesos se están realizando de la forma adecuada, corregirlos y mejorarlos.
- Estandarizar las normas y procedimientos para obtener una mejor eficiencia, evitar demoras y optimizar el recurso económico.

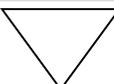
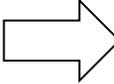
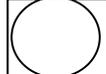
3. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- El presente manual es aplicable todos los miembros del Comité, quienes serán responsables del uso y ejecución del mismo.
- Los miembros del Comité deben consultar el manual cuando exista duda respecto al procedimiento de alguna actividad o exista desacuerdo en la realización de la misma.
- Este documento deberá ser actualizado como mínimo una vez al año. Cada modificación que se realice deberá ser evaluada y autorizada por la Asamblea General.
- Se deben divulgar a los miembros del Comité y colaboradores, los procedimientos establecidos, así como los cambios que sean aplicados.

4. SIMBOLOGÍA UTILIZADA

Los procedimientos del presente manual se representan gráficamente, donde se podrá visualizar la participación del puesto de trabajo, para lo cual se utilizan los siguientes símbolos:

TABLA DE LA SIMBOLOGÍA UTILIZADA

Símbolo	Descripción
	Terminal: indica el inicio o terminación de un procedimiento.
	Operación: representa las principales fases del proceso, método o procedimiento.
	Inspección: Indica que se verifica la calidad y/o cantidad de algo.
	Documento: representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Decisión o alternativa: indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones.
	Archivo: indica que se guarde un documento en forma temporal o permanente.
	Conector de página: Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.
	Desplazamiento o transporte: indica el movimiento de los empleados, material y equipo de un lugar a otro.
	Indica la ejecución de dos tareas a la vez por una misma persona, al mismo tiempo.

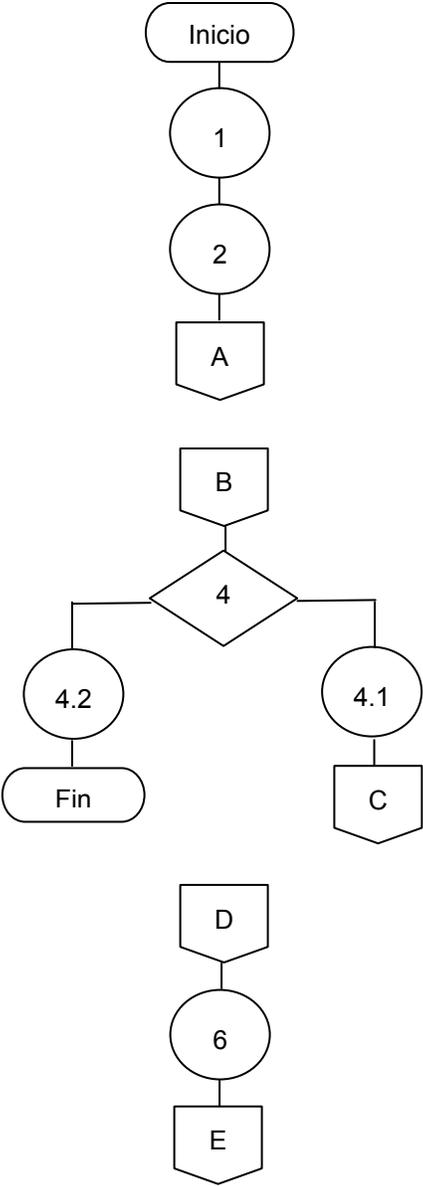
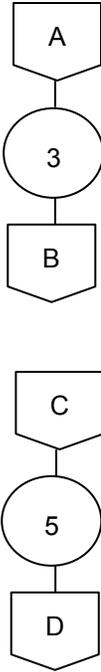
Fuente: elaboración propia EPS, segundo semestre 2015, con base en las Normas de La American National Standard Institute –ANSI– detalladas en el texto Organización de Empresas, Diseño y Estructura (1998) página 194.

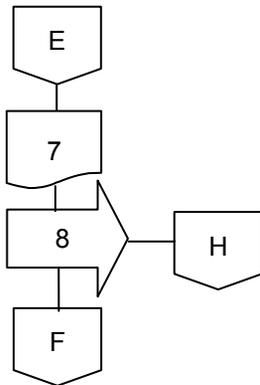
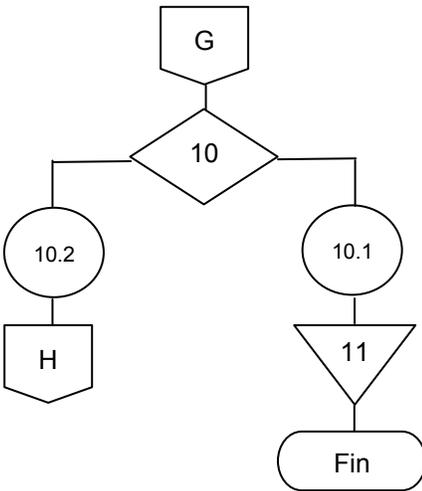
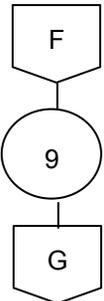
5. PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos regulados en el presente manual son: venta al detallista y venta al consumidor final.

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Venta en las instalaciones del Comité.	Procedimiento: 01	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 11	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
<p>DEFINICIÓN:</p> <p>Este procedimiento contiene los pasos necesarios para realizar las ventas en las instalaciones del Comité, las cuales podrán ser al minorista o al consumidor final y deberán ser de entrega inmediata.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer los pasos necesarios para realizar una venta. • Facilitar la labor de venta del producto que ofrece el Comité. • Tener control sobre el proceso de comercialización del producto. <p>NORMAS DEL PROCEDIMIENTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La organización de los preparativos para la distribución y venta del producto estarán a cargo del vendedor y/o el encargado de comercialización quienes realizarán la labor de ventas. 2. No se debe brindar precios diferentes a los autorizados en la tabla de precios vigentes. 3. Las ventas se realizarán únicamente de contado. 		

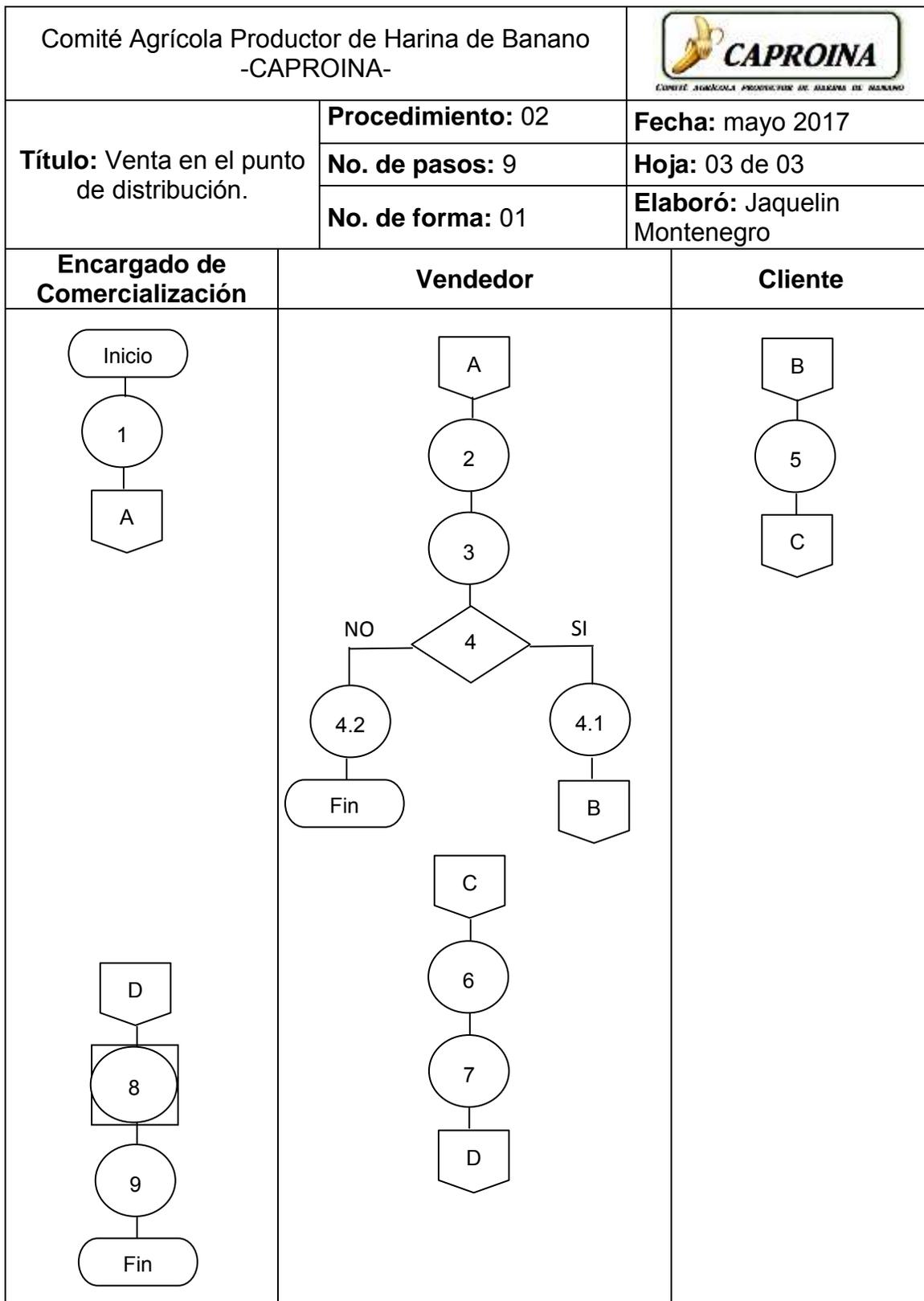
Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Venta en las instalaciones del Comité.		Procedimiento: 01	Fecha: mayo 2017
		No. de pasos: 11	Hoja: 02 de 03
		No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD	
Cliente	1	Llega a la sala de ventas.	
Cliente	2	Solicita información del producto.	
Vendedor	3	Proporciona información del producto, condiciones de pago y precios vigentes según clasificación la tabla de clasificación. Pregunta al cliente si desea realizar pedido.	
Cliente	4	Verifica la información brindada por el vendedor.	
Cliente	4.1	Si el cliente decide comprar, procede a realizar su pedido.	
Cliente	4.2	Si el cliente decide no realizar pedido, finaliza el proceso.	
Vendedor	5	Toma el pedido requerido por el cliente.	
Cliente	6	Paga el producto.	
Vendedor	7	Emite la factura correspondiente.	
Vendedor	8	Traslada una copia al Encargado de Producción para que preparen el pedido.	
Encargado de Producción	9	Prepara el pedido de acuerdo a la factura y entrega el producto al vendedor.	
Vendedor	10	Verifica que el producto este completo.	
Vendedor	10.1	Entrega el producto y la factura original al cliente.	
Vendedor	10.2	Si el pedido no está correcto, regresa al paso 8.	
Vendedor	11	Archiva la copia de la factura.	

<p>Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-</p>		
<p>Título: Venta en las instalaciones del Comité.</p>	<p>Procedimiento: 01</p>	<p>Fecha: mayo 2017</p>
	<p>No. de pasos: 11</p>	<p>Hoja: 03 de 03</p>
	<p>No. de forma: 01</p>	<p>Elaboró: Jaquelin Montenegro</p>
<p>Cliente</p>	<p>Vendedor</p>	<p>Encargado de Producción</p>
		<p></p>

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Venta en las instalaciones del Comité.	Procedimiento: 01	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 11	Hoja: 03 de 03
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
Cliente	Vendedor	Encargado de Producción
	 	

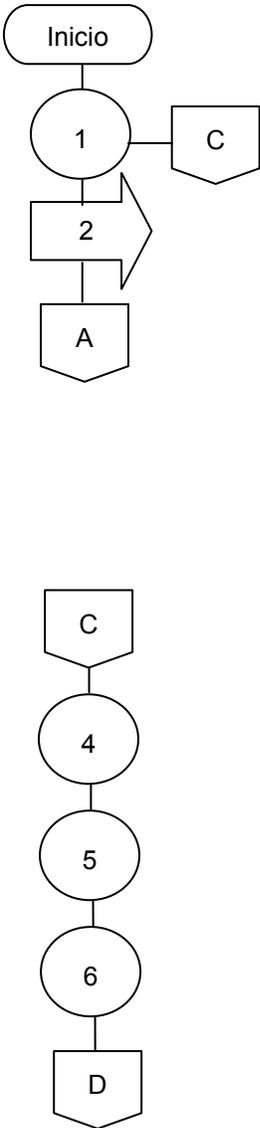
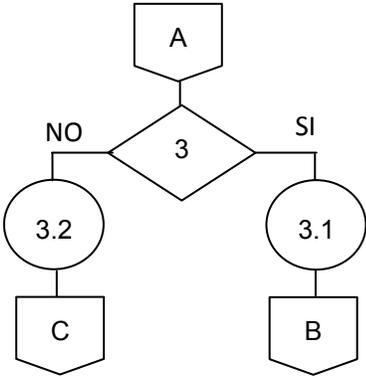
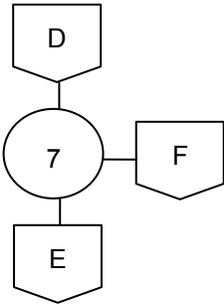
Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Venta en el punto de distribución del minorista.	Procedimiento: 02	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 9	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
<p>DEFINICIÓN:</p> <p>Detalla los pasos necesarios para realizar ventas en el punto de distribución, las cuales podrán ser únicamente al minorista y en el caso de la entrega deberá ser por medio del transporte subcontratado.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer los pasos necesarios para realizar una venta en el punto de distribución del minorista. • Conocer el movimiento de las ventas y stock de producto en cada punto de venta. • Garantizar el despacho sin demoras del producto requerido. <p>NORMAS DEL PROCEDIMIENTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La organización de los preparativos para la distribución y venta del producto estarán a cargo del encargado de comercialización quien realizará la labor de ventas. 2. No se pueden realizar ventas al consumidor final, el precio otorgado es exclusivamente para distribuidor. 3. Las ventas se realizarán únicamente de contado. 		

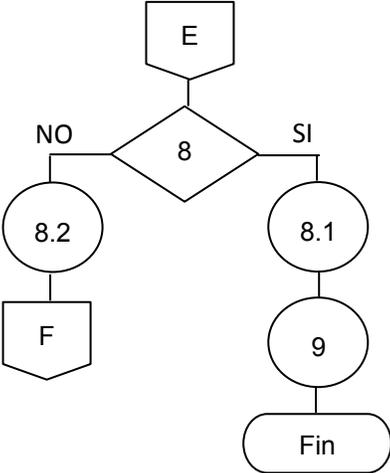
Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Venta en el punto de distribución.		Procedimiento: 02	Fecha: mayo 2017
		No. de pasos: 9	Hoja: 02 de 03
		No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD	
Encargado de Comercialización	1	Brinda programación y ruta de visitas al Vendedor.	
Vendedor	2	Realiza las visitas de acuerdo a la programación.	
Vendedor	3	Llega al punto de venta.	
Vendedor	4	Pregunta al cliente sobre la tendencia de ventas, existencias del producto y si necesita más producto.	
Vendedor	4.1	Si el cliente desea adquirir producto, procede a tomar el pedido.	
Vendedor	4.2	Si el cliente no desea realizar pedido, se despide y le indica que le visitará nuevamente.	
Cliente	5	Paga el producto.	
Vendedor	6	Entrega contraseña de pago con fecha de entrega.	
Vendedor	7	Entrega requisiciones de pedidos al Encargado de Comercialización.	
Encargado de Comercialización	8	Procede a facturar los pedidos y solicita al Encargado de Producción prepare los mismos.	
Encargado de Comercialización	9	Coordina con el transporte el envío del producto al punto de distribución correspondiente.	



Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Adquisición de material publicitario.	Procedimiento: 03	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 09	Hoja: 01 de 04
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
<p>DEFINICIÓN:</p> <p>Contiene los pasos necesarios para realizar la adquisición del material publicitario, el cual comprende desde la aprobación del diseño hasta el tipo de material a adquirir.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer los pasos necesarios para adquirir material publicitario. • Garantizar que el material publicitario sea el adecuado. • Tener control sobre el material publicitario. <p>NORMAS DEL PROCEDIMIENTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deben tener por lo menos tres opciones de tres proveedores diferentes. 2. El diseño del material publicitario deberá estar aprobado por el Encargado de Comercialización, Administrador y Junta Directiva. 3. El material publicitario deberá adquirirse 15 días antes de su distribución. 		

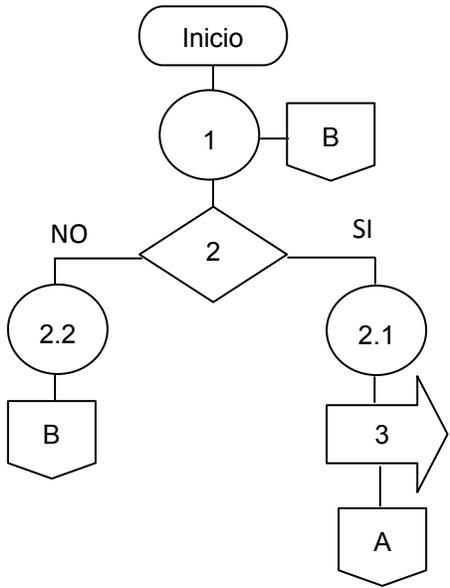
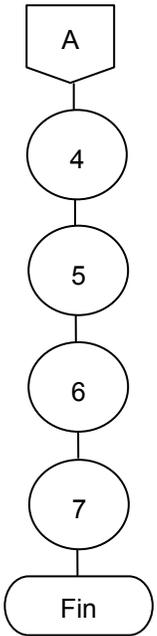
Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Adquisición de material publicitario.		Procedimiento: 03	Fecha: mayo 2017
		No. de pasos: 09	Hoja: 02 de 04
		No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD	
Encargado de Comercialización	1	Prepara el diseño de la imagen que se utilizará en los materiales publicitarios según la temporada.	
Encargado de Comercialización	2	Traslada el diseño al administrador y Junta Directiva para su aprobación.	
Administrador y Junta Directiva	3	Verifican el diseño para su aprobación.	
Administrador y Junta Directiva	3.1	Si aprueban el diseño, solicitan al Encargado de Comercialización cotice la elaboración del material publicitario.	
Administrador y Junta Directiva	3.2	Si el diseño no es aprobado, solicitan al Encargado iniciar nuevamente el paso 1.	
Encargado de Comercialización	4	Cotiza la elaboración del material publicitario con tres proveedores diferentes	
Encargado de Comercialización	5	Selecciona al proveedor con la mejor propuesta, tomando en cuenta factores como calidad y precio.	
Encargado de Comercialización	6	Solicita al proveedor la elaboración del material publicitario.	
Proveedor	7	Entrega el material publicitario al Encargado de Comercialización.	
Encargado de Comercialización	8	Verifica que el material cumpla con las especificaciones negociadas.	
Encargado de Comercialización	8.1	Si todo está correcto, recibe el material y la factura.	
Encargado de Comercialización.	8.2	Si no está correcto, rechaza el material e inicia el paso 7.	
Encargado de Comercialización	9	Emite el pago correspondiente al proveedor.	

<p>Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-</p>		
<p>Título: Adquisición de material publicitario.</p>	<p>Procedimiento: 03</p>	<p>Fecha: mayo 2017</p>
	<p>No. de pasos: 9</p>	<p>Hoja: 03 de 04</p>
	<p>No. de forma: 01</p>	<p>Elaboró: Jaquelin Montenegro</p>
<p>Encargado de Comercialización</p>	<p>Administrador y Junta Directiva</p>	<p>Proveedor</p>
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> 1((1)) 1 --> 2[2] 2 --> A{{A}} 1 --> C{{C}} C --> 4((4)) 4 --> 5((5)) 5 --> 6((6)) 6 --> D{{D}} </pre>	 <pre> graph TD A{{A}} --> 3{3} 3 -- NO --> 3.2((3.2)) 3.2 --> C{{C}} 3 -- SI --> 3.1((3.1)) 3.1 --> B{{B}} </pre>	 <pre> graph TD D{{D}} --> 7((7)) 7 --> E{{E}} 7 --> F{{F}} </pre>

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Adquisición de material publicitario.	Procedimiento: 03	Fecha: mayo 2017	
	No. de pasos: 9	Hoja: 04 de 04	
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro	
Encargado de Comercialización	Administrador y Junta Directiva	Proveedor	
 <pre> graph TD E{{E}} --> D{8} D -- NO --> C82((8.2)) C82 --> F{{F}} D -- SI --> C81((8.1)) C81 --> C9((9)) C9 --> Fin([Fin]) </pre>			

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Distribución de muestras de 04 onzas de harina de banano.	Procedimiento: 04	Fecha: mayo 2017	
	No. de pasos: 07	Hoja: 01 de 03	
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro	
<p>DEFINICIÓN:</p> <p>Establece la forma en que se realizarán las actividades para la distribución de muestras de 04 onzas de harina de banano, como parte de las estrategias de promoción que tiene establecidas el Comité.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear relaciones redituables con los clientes de forma adecuada. • Tener control sobre el producto que se estará distribuyendo como muestras. <p>NORMAS DEL PROCEDIMIENTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para distribuir muestras debe existir permiso de las autoridades correspondientes en cada municipio. 2. No se brindarán muestras en lugares y fechas no establecidas en la programación autorizada por el Encargado de Comercialización. 3. El costo de las muestras deberá ser cargado al presupuesto del Departamento de Comercialización. 4. Las muestras deberán ser entregadas en los mercados locales de cada municipio a los que está enfocada la venta del producto. 			

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Distribución de muestras de 04 onzas de harina de banano.		Procedimiento: 04	Fecha: mayo 2017
		No. de pasos: 07	Hoja: 02 de 03
		No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD	
Encargado de Comercialización	1	Elabora programación donde se establece los lugares, fechas y cantidad de muestras a distribuir.	
Encargado de Comercialización	2	Coordina los permisos necesarios ante las autoridades correspondientes de cada municipio.	
Encargado de Comercialización	2.1	Si los permisos son autorizados en las fechas y lugares establecidos, solicita al Encargado de Producción la elaboración de muestras.	
Encargado de Comercialización	2.2	Si los permisos no son autorizados en las fechas y lugares establecidos, inicia el paso 1.	
Encargado de Comercialización	3	Entrega programación al Vendedor.	
Vendedor	4	Realiza trámite para solicitar los viáticos correspondientes.	
Vendedor	5	Solicita al Encargado de Producción las muestras que entregará.	
Vendedor	6	Prepara los elementos que deberá utilizar en la distribución (muestras, material publicitario, etc.)	
Vendedor	7	Se dirige al lugar donde entregará las muestras.	

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Distribución de muestras de 04 onzas de harina de banano.	Procedimiento: 04	Fecha: mayo 2017	
	No. de pasos: 07	Hoja: 03 de 03	
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro	
Encargado de Comercialización		Vendedor	
			

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Elaboración del plan anual y estrategias de ventas.	Procedimiento: 05	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 08	Hoja: 01 de 03
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
<p>DEFINICIÓN:</p> <p>Este procedimiento contiene las actividades que deben realizarse para elaborar el plan y estrategias de ventas, para constituir la herramienta principal en la dirección y en la toma de decisiones en el área de Comercialización.</p> <p>OBJETIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener un documento autorizado que sirva de guía para el cumplimiento de metas del Departamento de Comercialización. • Llevar control de la ejecución de actividades programadas. <p>NORMAS DEL PROCEDIMIENTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El plan y estrategias de ventas deberá estar autorizado por el Administrador, Junta Directiva y Asamblea General. 2. Cuando el plan anual este autorizado deberá ser divulgado al personal. 		

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-			
Título: Elaboración del plan anual y estrategias de ventas.	Procedimiento: 05		Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 08		Hoja: 02 de 03
	No. de forma: 01		Elaboró: Jaquelin Montenegro
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD	
Encargado de Comercialización	1	Elabora el plan anual de ventas y formula las estrategias.	
Encargado de Comercialización	2	Traslada al Administrador para su autorización.	
Administrador	3	Verifica el plan anual y estrategias.	
Administrador	3.1	Si la información está correcta lo autoriza.	
Administrador	3.2	Si la información está incorrecta lo devuelve al Encargado de Comercialización para iniciar el paso 1.	
Administrador	4	Traslada a Junta Directiva y Asamblea General para que su autorización.	
Junta Directiva y Asamblea General	5	Verifica el plan anual y estrategias.	
Junta Directiva y Asamblea General	5.1	Si la información está correcta lo autoriza.	
Junta Directiva y Asamblea General	5.2	Si la información está incorrecta lo devuelve al Encargado de Comercialización.	
Junta Directiva y Asamblea General	6	Trasladan el plan autorizado al Encargado de Comercialización.	
Encargado de Comercialización	7	Archiva el plan original.	
Encargado de Comercialización	8	Procede a distribuir copias del plan y estrategias de ventas.	

Comité Agrícola Productor de Harina de Banano -CAPROINA-		
Título: Elaboración del plan anual y estrategias de ventas.	Procedimiento: 05	Fecha: mayo 2017
	No. de pasos: 08	Hoja: 03 de 03
	No. de forma: 01	Elaboró: Jaquelin Montenegro
Encargado de Comercialización	Administrador	Junta Directiva y Asamblea General
