

MUNICIPIO DE SAN JOSÉ LA MÁQUINA
DEPARTAMENTO DE SUCHITEPÉQUEZ

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA
Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA BEBIDA”

MARIANO MARCELO MATEO TZOC

TEMA GENERAL

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

MUNICIPIO DE SAN JOSÉ LA MÁQUINA
DEPARTAMENTO DE SUCHITEPÉQUEZ

TEMA INDIVIDUAL

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA
Y ENGORDE DE GANADO BOVINO)
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA BEBIDA”

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

LA MÁQUINA-VOLUMEN 15

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

“ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO
BOVINO) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA
BEBIDA”

MUNICIPIO DE SAN JOSÉ LA MÁQUINA DEPARTAMENTO DE
SUCHITEPÉQUEZ

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de

la

Facultad de Ciencias Económicas

por

MARIANO MARCELO MATEO TZOC

previo a conferírsele el título de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADO

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 5.3.42 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA BEBIDA", municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez.

Presentó

MARIANO MARCELO MATEO TZOC

Para su graduación profesional como: ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

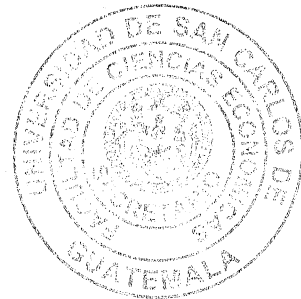
Previo a la aprobación por parte de Junta Directiva de la Facultad, el trabajo citado sufrió el trámite de evaluación correspondiente, de acuerdo al Reglamento vigente del Ejercicio Profesional Supervisado, autorizándose su impresión.

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

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CÁBRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.



ACTO QUE DEDICO

A DIOS	Por guiar mi camino y darme la fuerza y sabiduría para continuar en la lucha por el alcance de mis sueños.
A MI HIJO	Por ser mi fuente de inspiración y enseñarme a ser valiente y fuerte ante los retos de la vida, sin importar la magnitud de los mismos.
A SANDRA GARCÍA	Por creer y apoyarme incondicionalmente en el inicio de este sueño.
A MI TIA	Por creer siempre que era posible el alcance de esta meta.
A MI HERMANO	Por apoyarme incondicionalmente en los momentos más difíciles de este proceso
A LA FAMILIA CHIVALÁN-MENCHÚ	Por brindarme su apoyo y comprensión en todo momento
A MIS SOBRINOS	Para inspirarlos a seguir adelante y luchar en el camino profesional
A MIS FAMILIARES	Madre, primas, hermana y tío, con quienes comparto este momento tan importante
A MIS AMIGOS	Del grupo de “los que nunca se ponen de acuerdo” por su amistad y su cariño sincero, gracias por formar parte de esta travesía.
A MIS COMPAÑEROS DE EPS	Por su dedicación y empeño en el desarrollo de cada una de las fases necesarias para el alcance del objetivo.
A MI DOCENTE SUPERVISOR	Por compartir sus conocimientos, el apoyo, dedicación y asesoramiento en la elaboración del presente informe
A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA	Con especial dedicación a la Facultad de Ciencias Económicas por haberme formado profesionalmente

ÍNDICE GENERAL

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

CAPÍTULO I CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

1.1	MARCO GENERAL	1
1.1.1	Antecedentes históricos del Municipio	1
1.1.2	Localización y extensión	2
1.1.3	Clima	3
1.1.4	Orografía	3
1.2	DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	3
1.2.1	División política	4
1.2.2	División administrativa	5
1.3	POBLACIÓN	6
1.3.1	Pobreza	8
1.3.1.1	Extrema	9
1.3.1.2	No extrema	9
1.3.2	Desnutrición	10
1.3.3	Empleo	10
1.3.4	Desempleo	11
1.3.5	Subempleo	11
1.4	ESTRUCTURA AGRARÍA	12
1.4.1	Tenencia de la tierra	12
1.4.2	Uso de la tierra	12
1.5	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	13
1.6	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	16
1.6.1	Vías de acceso	17
1.6.2	Puentes	18
1.6.3	Mercados	18
1.6.4	Energía eléctrica comercial e industrial	19
1.6.5	Telecomunicaciones	19
1.6.6	Transporte	20
1.6.7	Rastros	21
1.7	INVENTARIO DE COMERCIOS Y SERVICIOS GENERACIÓN DE EMPLEO	21
1.8	RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO	22

CAPÍTULO II
SICIÓN DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO

2.1	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS	24
2.2	VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	25
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	28
2.3.1	Costo directo de producción	28
2.3.2	Estado de resultados	30
2.3.3	Rentabilidad	31
2.3.4	Financiamiento	32
2.4	COMERCIALIZACIÓN	33
2.4.1	Proceso de comercialización	33
2.4.2	Análisis estructural de la comercialización	35
2.4.3	Operaciones de comercialización	40
2.4.3.1	Canales de comercialización	40
2.4.3.2	Márgenes de comercialización	41
2.5	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	43
2.5.1	Estructura organizacional	43
2.5.2	Tipo de organización	44
2.5.3	Sistema de organización	45
2.5.4	Generación de empleo	48
2.6	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	48
2.6.1	Problemática encontrada	48
2.6.2	Propuesta de solución	49

CAPÍTULO III
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA BEBIDA

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	51
3.2	JUSTIFICACIÓN	52
3.3	OBJETIVOS	53
3.3.1	General	53
3.3.2	Específicos	53
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	53
3.4.1	Mercado meta	54
3.4.2	Identificación del producto	54
3.4.2.1	Usos del producto	54
3.4.2.2	Valor nutricional	55

3.4.3	Oferta	56
3.4.3.1	Oferta total histórica y proyectada	56
3.4.4	Demanda	58
3.4.4.1	Demanda histórica y proyectada	58
3.4.5	Consumo aparente	60
3.4.5.1	Consumo aparente histórico y proyectado	60
3.4.6	Demanda insatisfecha	61
3.4.6.1	Demanda insatisfecha histórica y proyectada	61
3.4.9	Comercialización	62
3.4.9.1	Mezcla de mercadotecnia	63
3.4.9.2	Margen de comercialización	67
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	68
3.5.1	Localización del proyecto	69
3.5.2	Tamaño del proyecto	69
3.5.3	Volumen y valor de la producción	69
3.5.4	Proceso productivo	70
3.5.5	Requerimientos	72
3.5.5.1	Humanos	72
3.5.5.2	Físicos	73
3.5.5.3	Financieros	73
3.5.5.4	Materiales	73
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	73
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	73
3.7.1	Inversión fija	74
3.7.2	Inversión en capital de trabajo y total	76
3.7.4	Financiamiento	78
3.7.5	Estados financieros	79
3.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	80
3.9	IMPACTO SOCIAL	82

CAPÍTULO IV
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA
BEBIDA

4.1	JUSTIFICACIÓN	84
4.2	OBJETIVOS	84
4.2.1	General	85
4.2.2	Específicos	85
4.3	DENOMINACIÓN	85

4.4	MARCO JURÍDICO	86
4.4.1	Normas externas	86
4.4.2	Normas internas	87
4.4.3	Proceso para inscripción	88
4.6	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	92
4.6.1	Diseño estructural	92
4.6.2	Sistemas de organización	92
4.6.3	Funciones generales del Comité	95
4.7	FUNCIONES BÁSICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS	95
4.8	APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	97
4.8.1	Planeación	97
4.8.2	Organización	101
4.8.3	Integración	103
4.8.4	Dirección	105
4.8.5	Control	108
	CONCLUSIONES	
	RECOMENDACIONES	
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Resumen de centros poblados por categoría. Años: 1194, 2002 y 2015	4
2	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Población Total, por Número de Hogares y Centro Poblado. Años: 1994, 2002 y 2015	7
3	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Producción de la Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Volumen y Valor de la Producción. Año: 2015	26
4	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez Producción Pecuaria Costo Directo de Mantenimiento de Ganado Bovino por Tamaño de Finca. Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015	29
5	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Estado de Resultados por tamaño de Finca. Del 01 al 31 de diciembre de 2015	30
6	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Producción Bovina. Financiamiento por tamaño de Finca. Año: 2015	32
7	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Márgenes de Comercialización: Año: 2015	42
8	Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango, Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca, Retalhuleu. Oferta histórica y proyectada de frescos en polvo de varios sabores Período: 2010 – 2019	57
9	Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango, de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu. Demanda histórica y proyectada polvo de manía. Período: 2010 – 2019	59

10	Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu. Consumo aparente histórico y proyectado de frescos en polvo manía. Período: 2010 – 2019	60
11	Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu. Demanda insatisfecha histórica y proyectada de frescos en polvo manía. Período: 2010 – 2019 (cifras expresadas en sobres de 25 gramos)	62
12	Municipio de San José La Máquina Cuyotenango y Mazatenango de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu. Proyecto: Producción de Polvo de manía para bebida. Márgenes de comercialización. Año: 2015	67
13	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida. Valor y volumen de la producción anual. Años: 2015- 2019	70
14	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida. Inversión Fija. Año: 2015	75
15	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Polvo de Manía Para Bebida. Inversión en capital de trabajo e inversión total. Año: 2015	76
16	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Polvo de Manía Para Bebida. Fuentes de financiamiento. Año: 2015.	78
17	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida. Estado de Resultados Proyectado. Del 1 de enero al 31 de diciembre 2015-2019	79
18	Municipio de San José La Máquina, Departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida. Evaluación financiera	81

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Canales de Comercialización. Año: 2015	41
2	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Estructura Organizacional. Año: 2015	47
3	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Producción de Polvo de manía para bebida. Canales de comercialización. Año 2015	65
4	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Polvo de Manía Para Bebida. Flujograma de proceso productivo. Año: 2015	71
5	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Polvo de Manía Para Bebida. Organigrama General COBEMA. Año: 2015	93
6	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Proyecto: Polvo de Manía Para Bebida. Organigrama Nominal COBEMA. Año: 2015.	94

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Pág.
1	Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez. Indicadores de Servicios Básicos y su Infraestructura. Años: 2002 y 2015	13
2	Municipio de San José La Máquina. Valor nutricional, Bebida en Polvo de Manía para Bebida. (Sobre de 25 gramos)	55

INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala, es una institución estatal, autónoma y con personería jurídica, la cual entre sus principales atribuciones está el estudio, análisis y propuestas de solución viables y factibles a los diferentes problemas sociales, económicos y políticos que afectan el desarrollo del país.

En la Facultad de Ciencias Económicas existen dos métodos para la evaluación final previo a obtener el título en grado de Licenciado de las carreras de Administración de Empresas, Economía, Contaduría Pública y Auditoría. Uno de estos métodos es el Ejercicio Profesional Supervisado, el cual consiste específicamente en el estudio y análisis de los problemas de carácter socioeconómico que afectan a los diferentes sectores y comunidades del país.

La finalidad del estudio se basa en la elaboración de un diagnóstico en el que se describe y analiza la forma en la cual se encuentran organizadas las unidades económicas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino; así también, plantear soluciones viables y factibles para el mejor aprovechamiento de los recursos que poseen los habitantes del Municipio que llevan a cabo esta actividad.

Para el proceso de investigación fue necesario planificar cada una de las actividades, determinar la muestra, elaborar las herramientas para recabar la información, encuestar a las unidades económicas, análisis deductivo e inductivo de los datos obtenidos y finalmente la elaboración del informe correspondiente. Los instrumentos y técnicas de carácter científico utilizados fueron: entrevistas, observación y encuestas, éstos se enfocan en la obtención de información directamente en el campo objeto de la investigación.

El presente informe se enfoca en el tema denominado “Organización Empresarial” (Crianza y Engorde de Ganado Bovino), así como la propuesta de inversión denominada “Polvo de Manía para Bebida”. Para el análisis objetivo de los resultados se utilizó el método científico en sus tres etapas, los cuales son: indagatoria, en el que se recabó y analizó los datos primarios y secundarios; fase demostrativa, en ello se comprobaron los resultados con las hipótesis planteadas; fase expositiva, en la cual se describe el proceso administrativo de las unidades económicas, las conclusiones y proyecto de inversión enfocado al desarrollo de los habitantes del municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez

El presente informe se encuentra estructurado por cuatro capítulos, de los cuales se hace una breve descripción de los mismos:

El capítulo I hace referencia de los principales temas socioeconómicos del Municipio, los cuales son: Marco general, división política y administrativa, población, estructura agraria, servicios básicos y su infraestructura, inventario de comercios y servicios y generación de empleo, resumen de actividades productivas y generación de empleo.

El capítulo II, se enfoca específicamente en la crianza y engorde de ganado bovino, la cual está integrado por los siguientes temas: características tecnológicas, volumen y valor de la producción, estados financieros, comercialización, organización empresarial, problemática encontrada y su propuesta de solución.

El capítulo III, detalla cada uno de los temas correspondientes al proyecto denominado Polvo de Manía para Bebida, los cuales se detallan a continuación:

descripción del proyecto, justificación, objetivos, así como los estudios de mercado, técnico, administrativo legal, financiero y la evaluación financiera

.

El capítulo IV hace énfasis en el tema denominado: organización empresarial para organización del proyecto Polvo de Manía para Bebida, con la cual, se tienen los siguientes temas: justificación, objetivos, tipo y denominación, marco jurídico, localización, estructura organizacional, funciones básicas de las unidades administrativas, aplicación del proceso administrativo y proyección de la organización

Como punto final, se presenta una serie de conclusiones y recomendaciones, bibliografía y anexos; con relación a los dos primeros temas deben trabajar de forma conjunta, tanto autoridades estatales, como la población en general para la búsqueda del desarrollo sostenible que beneficie a las grandes mayorías.

CAPÍTULO I CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

En el presente capítulo se hace referencia a las principales características socioeconómicas del municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez, con el fin de conocer de manera objetiva la situación en la que se encuentra.

1.1 MARCO GENERAL

De manera amplia, se describen en el presente capítulo, los antecedentes históricos, localización y extensión, clima y orografía del Municipio de San José La Máquina, temas que a lo largo de la historia permanecen constantes y que reflejan la realidad del municipio.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

En un principio El Municipio de San José La Máquina pertenecía a la reina Guillermina Elena Paulina María, de los países bajos de Holanda, en ese entonces era denominado como Hacienda Trapiche Grande, fundamentalmente la parcela se utilizaba para el cultivo de Guayacán que posteriormente era exportado. Cabe resaltar que uno de los cambios más significativos, en cuanto a derechos de propiedad ha sufrido esta hacienda es la aplicación del decreto Ley 900 de la Reforma Agraria y el Decreto 903 y sus modificaciones esto, en el período del presidente Jacobo Arbenz Guzmán, dichas leyes consistía en la expropiación de tierras sin producir. Con estos cambios se vieron beneficiados los habitantes del lugar, ya que tuvieron acceso a uno de los principales factores de producción, sin embargo, para el período de investigación existe una gran cantidad de personas que no poseen terrenos para cultivar, esto se debe al crecimiento acelerado de la población y a la inmigración de habitantes de lugares aledaños. El origen del nombre del Municipio inició cuando habitantes

del sector encontraron una máquina abandonada en la cual personas extranjeras habían utilizado para abrirse paso en el área boscosa.

Según documentos obtenidos de la municipalidad de San José la Máquina; en el año de 1950 se empezaron a trazar planos del parcelamiento La Máquina los cuales fueron finalizados en 1955, luego de ello se adjudicó las proporciones de terrenos a los primeros parcelarios que llegaron en 1957, sin embargo, estos los abandonó regresando a sus lugares de origen, los cuales eran en su gran mayoría del oriente. Los sectores fueron divididos de la siguiente forma: A y B centro uno La Máquina, pertenecientes a Suchitepéquez; C y D centro dos de San Andrés Villa Seca, Retalhuleu; los cuales por asuntos geopolíticos dejaron de pertenecer al Municipio.

El Parcelamiento La Máquina pertenecía al municipio de Cuyotenango, a raíz del esfuerzo y la necesidad del desarrollo del lugar, habitantes de las diferentes esferas sociales empezaron a gestionar ante el Congreso de La República la independencia del parcelamiento al municipio de Cuyotenango, sin embargo, no fue sino hasta el 12 de febrero del año dos mil catorce, que los habitantes que venían solicitando la independencia del parcelamiento vieron materializar su solicitud mediante el decreto Número 07-2014 emitido por el Congreso de la República de Guatemala, el cual fue publicado en el Diario Oficial el 03 de marzo del mismo año.

1.1.2 Localización y extensión

La distancia en la que se encuentra el municipio de San José La Máquina de la ciudad de Guatemala y del departamento de Suchitepéquez es de 196 y 28 kilómetros respectivamente, limita al norte con las fincas San José, El Boqueron, y San José del municipio de Cuyotenango, al sur oriente con la aldea de Chiririn, La Laguna y la Verde de Mazatenango; al oriente con el municipios de San

Lorenzo y Mazatenango; al poniente con municipio de San Andrés Villa Seca, del punto trifinio denominado Los Encuentros; el límite sigue rumbo hacia el norte por el comportamiento del río Sis siendo la coordenada geográfica latitud norte 14°09'45.5" y longitud oeste 91°38'53.3". La altura se encuentra de 80 a 500 metros sobre el nivel del mar, por otro lado, la extensión territorial es de 147 kilómetros cuadrados, los datos descritos fueron extraídos en el decreto Número 2-2014 del Congreso de la República es de Guatemala.

1.1.3 Clima

La temperatura del Municipio oscila entre 21° y 38°C, por lo anterior el clima se denomina como zona tropical seca. El período de lluvia está comprendido entre los meses de mayo a octubre, sin embargo durante el año 2014 y 2015, las lluvias han sido muy escasas, lo cual ha provocado sequías y pérdidas significativas para los habitantes del Municipio.

1.1.4 Orografía

El municipio de San José La Máquina cuenta con una superficie 99% plana, y se divide en partes norte y sur, así mismo se encuentra a 20 kilómetros de distancia del océano Pacífico. Este tipo de terrenos es ideal para las actividades agrícolas y pecuarias.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

La división política hace referencia a la forma en la cual se encuentra estructurada el área de un determinado territorio en la que se toma en cuenta pequeñas partes de la misma, las cuales son denominadas, caseríos, fincas, pueblos, aldeas, parcelas, asentamientos, condominios, sectores y zonas. Así mismo, la división administrativa hace referencia a las entidades del Estado y grupos de personas organizadas, las cuales son elegidas por la comunidad, para

que estos integren y coadyuven a la administración y toma de decisiones del territorio.

1.2.1 División política

El municipio de San José La Máquina se encuentra dividido en sectores y estos a su vez en líneas, datos que fueron extraídos del Instituto Nacional de Estadística y de entrevistas realizadas a las autoridades locales del Municipio. A continuación se presenta el cuadro en el cual se describen lo anterior:

Cuadro 1
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Resumen de Centros Poblados por Categoría
Años: 1994, 2002 y 2015

Categoría	Censo 1994*	Censo 2002*	Investigación 2015
1 Casco urbano	-	-	1
2 Parcelamiento	1	1	-
3 Líneas A Sector Sis / Icán	7	7	7
4 Líneas B Sector Sis / Icán	10	10	10
Total	18	18	18

*Datos según censo nacional de población que pertenecían a Cuyotenango.

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 del Instituto Nacional de Estadística -INE-; Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Desde 1955 hasta enero del 2014, la división política del Municipio de San José La Máquina ha permanecido de la misma manera; en el período antes mencionado fue denominado Parcelamiento La Máquina y formaba parte de la división política del municipio de Cuyotenango, sin embargo, a partir del año 2014 logró su independencia y dejó de ser parcelamiento para adquirir la categoría de Municipio, por lo anterior deja de formar parte de la división política de Cuyotenango, y a partir del año 2014 empieza con su propia gestión administrativa, con lo cual las autoridades principian a ordenar el territorio.

Derivado de lo anterior, se originó el casco urbano y se suprimió la denominación de parcelamiento a los sectores de Sis e Ican que a su vez están integrados por líneas denominadas A y B.

1.2.2 División administrativa

La administración pública del Municipio está integrada con base a las siguientes leyes: Artículo No. 206 de la Ley Electoral y de Partidos Políticos en la cual se establece la elección del alcalde, así como también el artículo 9 del Código Municipal que regula la elección de los alcaldes auxiliares y concejales. La función principal de la administración pública radica principalmente en utilizar de manera eficiente y eficaz los recursos asignados por el Estado, para que de esta forma, puedan proveer las condiciones necesarias, para que los habitantes de la comunidad puedan llevar a cabo cada una de las actividades productivas, sociales y culturales con el fin de lograr el desarrollo.

Para el año 2015 se determinó con base a la investigación la existencia de 31 Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE- los cuales son de suma importancia para el desarrollo de las comunidades del municipio de San José La Máquina, ya que a través de estas organizaciones se busca el bien común. Así también se encuentra el Concejo Municipal, el cual está integrado por el alcalde municipal, síndicos del I al V y los concejales del I al V (ver estructura organizacional en anexo 1).

En Enero del 2014, se estableció dentro del municipio de San José La Máquina la primera administración pública, esto porque en el período que se hace mención, el parcelamiento la Máquina deja de pertenecer a Cuyotenango para convertirse en Municipio y con ello tomar decisiones en cuanto a infraestructura productiva para brindar a la comunidad las herramientas necesarias con el fin de generar progreso.

1.3 POBLACIÓN

Número de personas que integran una comunidad dentro de un determinado territorio. El análisis de esta variable es de suma importancia, ya que de ello se logra establecer las condiciones socioeconómicas de los habitantes del Municipio.

A continuación se presenta el cuadro en el que se detalla la población para los períodos 1994, 2002 y la proyectada para el 2015.

Cuadro 2
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Población Total, por Número de Hogares y Centro Poblado
Años: 1994, 2002 y 2015

Centros Poblados	Censo 1994*		Censo 2002*		Proyección 2015	
	Población	Hogares	Población	Hogares	Población	Hogares
La Máquina Centro Urbano Uno (Casco Urbano)	3,779	796	3,201	664	4,396	880
Parcelamiento La Máquina	10,487	2,089	14,461	2,579	-	-
Línea A-1 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	669	134
Línea A-3 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	883	177
Línea A-5 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	2,420	484
Línea A-7 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	892	178
Línea A-9 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	2,540	508
Línea A-11 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	2,465	493
Línea A-13 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	3,667	733
Línea B-2 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	1,603	321
Línea B-4 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	1,962	392
Línea B-6 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	1,564	313
Línea B-8 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	940	188
Línea B-10 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	2,377	476
Línea B-12 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	410	82
Línea B-14 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	687	137
Línea B-16 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	1,025	205
Línea B-18 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	636	127
Línea B-20 Sector Sis e Iacán	-	-	-	-	997	199
Total	14,266	2,885	17,662	3,243	30,133	6,027

*Datos según censo nacional de población que pertenecían a Cuyotenango.

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 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, Estimaciones de la Población total por Municipio, período 2014-2015 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Con base al censo realizado en el municipio de Cuyotenango en 1994 se estableció un incremento de la población del Parcelamiento La Máquina en 19.22% con relación al período 2002. Sin embargo, las proyecciones realizadas para el año 2015 por el Instituto Nacional de Estadística -INE- a través de las Estimaciones de la Población total por Municipio, establece un aumento de 41.38% con relación al último censo realizado. Uno de los factores que inciden directamente en el incremento de la población, es la inmigración de personas de los diferentes departamentos, especialmente del oriente y occidente del país, los cuales van en búsqueda de recursos para su subsistencia.

Según la proyección del Instituto Nacional de Estadística, la cantidad de personas que integran un hogar es de 5 aproximadamente, lo cual repercute directamente en los ingresos y egresos de la familia. Por otro lado, éste incremento poblacional demanda más infraestructura y servicios básicos. Por tal razón el gobierno local y las entidades públicas y privadas deben buscar invertir de manera eficiente los recursos en busca del desarrollo del Municipio.

1.3.1 Pobreza

Una de las repercusiones directas que tiene el incremento de la población aunado a la falta de oportunidades laborales o de desarrollo, es la pobreza; para el estudio realizado por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN- en el período 2002 se reflejó 71.51% en estas condiciones, sin embargo la encuesta realizada en el año 2015, se logró establecer que el 95.34% de la población se encuentra en condiciones de escasez, esto indica que la mayoría de los habitantes del municipio de San José La Máquina tiene un ingreso que no les permite satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, educación y acceso a servicios básicos. La cifra de personas que se encuentra en condiciones de pobreza es sumamente alarmante

puesto que éste indicador es reflejo de las condiciones económicas en las cuales se encuentra la población del Municipio.

1.3.1.1 Extrema

Según la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida -ENCOVI- se consideran extremadamente pobres los hogares de cinco integrantes con un ingreso mensual menor a Q 1,825.00.

En el Municipio de San José La Máquina a través del estudio se determinó que para el año 2015 el 95.34% de población se encuentra en condiciones de pobreza, del cual el 64.06% son extremadamente pobres, debido a que no logran obtener un ingreso mensual mayor a Q 1,825.00, esto les impide satisfacer sus necesidades básicas. Los esfuerzos para reducir la población en estas condiciones no son suficientes, ya que las causas son varias, entre las principales se encuentran, la violencia, la falta de oportunidades de trabajo, acceso a la tierra, educación y la escasa o nula inversión privada; lo anterior fue comprobado a través de la investigación, ya que no se encontró industrias o empresas generadoras de empleo en el Municipio.

1.3.1.2 No extrema

Los hogares con 5 integrantes y que poseen un ingreso mensual de Q 3,762.50 se clasifican como personas en pobreza no extrema. Para el año 2015 según estudio realizado en el Municipio de San José La Máquina los hogares que se encuentran en estas condiciones es de 31.29% del total de los encuestados. Sin embargo, la investigación realizada por SEGEPLAN en el año 2002 reflejó 11.87% de la población pobre no extrema.

1.3.2 Desnutrición

Para el año 2014 los casos de desnutrición registrados, según el Centro de Atención Permanente -CAP- del municipio de San José La Máquina fue de 34, de los cuales un 76.47% presentan desnutrición moderada y 29.17% tienen desnutrición severa. Los esfuerzos realizados por entidades como el CAP se enfocan específicamente en concientizar a las personas para que aprovechen de mejor manera los recursos con los cuales disponen. A raíz de los esfuerzos realizados, en el 2015 refleja una disminución en casos de desnutrición del 17.24% con relación al mismo período del año 2014.

El mayor número de casos de desnutrición se presentaron en el área rural del Municipio, esto, debido a que los habitantes que se encuentran en estos sectores son en su mayoría personas que viven en pobreza, con un ingreso bastante reducido y por lo tanto se les dificulta adquirir los alimentos para cubrir las necesidades básicas para la nutrición.

1.3.3 Empleo

Se refiere a la actividad de distinta índole el cual le genera ingresos a un individuo para cubrir sus necesidades. En el municipio de San José La Máquina, la escasez de empleo se debe a distintos factores, entre las que se puede mencionar: poca inversión de las entidades privadas para generar oportunidades laborales, inseguridad, violencia, falta de capacitación o conocimientos de las personas económicamente activas para llevar a cabo actividades específicas, así también el crecimiento acelerado de la población, causas provocan la carencia de empleo.

Para la investigación realizada en el 2015 se logró establecer que la tasa de empleo es de 60.34%, de los cuales, el 46.10% es trabajo temporal, lo cual complica la estabilidad económica de los habitantes del Municipio, ya que no

poseen ingresos constantes a lo largo del período. Esto, debido a que las principales actividades generadores de empleo, son agrícola y pecuario las cuales se llevan a cabo por temporadas, debido al proceso de producción, a causa de lo anterior los habitantes que dependen de estas actividades deben buscar otras opciones para generar ingresos en las temporadas bajas. Aunado a ello también se ven afectados por las sequías así como por el exceso de lluvia.

1.3.4 Desempleo

Es la falta de oportunidad de un individuo económicamente activo de ejercer su fuerza de trabajo para obtener ingresos con el objeto de cubrir sus necesidades de subsistencia, la falta de oportunidades laborales no depende directamente de la persona que no posee empleo.

La tasa de desempleo en el municipio de San José La Máquina para el año 2015 es de 5.58%, esto, debido a la inestabilidad económica y a la falta de inversión privada que generen empleos dentro del Municipio. A causa de lo anterior, los habitantes buscan diferentes alternativas para obtener ingresos con el objetivo de cumplir con sus necesidades de subsistencia.

1.3.5 Subempleo

Se refiere a las Población Económicamente Activas -PEA- que no utilizan el 100% del tiempo disponible para ejercer su capacidad de realizar una determinada actividad productiva, situación que impacta directamente en la subsistencia de los habitantes de una comunidad.

En el municipio de San José La Máquina, la tasa de subempleo para el año 2015 es de 27.69% del total de la Población Económicamente Activa -PEA- la mayoría de las personas que trabajan en estas condiciones se dedican a la actividad agrícola y pecuaria, el cual representan el 20.74% del total de población en

condiciones de subempleo, esto debido a que la actividades principales se realizan por temporadas y no son constantes durante el año.

1.4 ESTRUCTURA AGRARÍA

Se refiere al uso, posesión y tenencia de la tierra, medio fundamental para la sobrevivencia de la mayoría de los habitantes del área rural, la carencia de este factor de producción origina problemas de carácter económico debido a ello tiene relación directa con la pobreza.

1.4.1 Tenencia de la tierra

Desde 1979 las tierras en tenencia propia ha disminuido en 3.09% con relación al año 2003, esto, debido a que las personas que poseían grandes extensiones de terrenos ya no se dedican a producirla y han optado por arrendarlos; que a diferencia de las propias, este ha incrementado en un 2.24% en el mismo período. Este aumento en la demanda se debe a que la mayoría de la población de escasos recursos no posee este factor de producción y se ve obligada a adquirir estas tierras en estas condiciones, ya que es de las pocas opciones que poseen los habitantes del Municipio para lograr obtener el sustento.

El régimen colonato ha ido en descenso a través del tiempo hasta su desaparición en el año 2015, esto, debido a que las personas ya no son obligadas a permanecer en estos territorios, sino que ahora el propietario se dedica a arrendar el terreno, es por esa razón que la tenencia de la tierra en calidad de arrendamiento desde 1979 ha ido en aumento.

1.4.2 Uso de la tierra

La utilización de la tierra es sumamente variada, se puede utilizar para siembras de diferentes tipos de productos, pastoreo o vivienda. En el municipio de San José La Máquina el uso o utilización que se le da a la tierra radica

principalmente en las siembras agrícolas y pastos, este último, es utilizado para el engorde y crianza de ganado bovino y porcino.

El cultivo agrícola representa un 54.97% de las actividades productivas dentro del Municipio, siendo ésta la actividad que más extensión territorial ocupa, mientras que la producción pecuaria representa el 42.55%, con lo cual es la segunda ocupación más importante dentro del Municipio. Sin embargo, es importante resaltar que las áreas boscosas han ido descendiendo significativamente, lo cual es alarmante por la pérdida o desaparición de la flora y la fauna.

1.5 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Estos elementos son sumamente importantes para el desarrollo de cualquier comunidad, ya que está incluido uno de los elementos vitales para el ser humano, tal como lo es el agua, así también la energía eléctrica, educación, salud, servicios de drenaje y alumbrado público.

A continuación se presenta el análisis comparativo de cada una de las variables con relación a los períodos de 2002 y 2015 del municipio de San José La Máquina.

Tabla 1
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Indicadores de Servicios Básicos y su infraestructura
Años: 1994, 2002 y 2015

ESTATALES			
Educación	Censo 1994*	Censo 2002*	Encuesta 2015
Alfabetismo	58%	68%	74%
Analfabetismo	42%	32%	26%
Salud			
Centros de salud	-	1	5
Recurso Humano	-	-	35
Cobertura	-	-	66%

Continúa en la siguiente página...

...viene de la página anterior

MUNICIPALES			
Agua			
Con servicio	35%	40%	41%
Sin servicio	65%	60%	59%
Drenajes			
Con servicio	3%	5%	13%
Sin servicio	97%	95%	87%
Energía eléctrica			
Con servicio	19%	80%	90%
Sin servicio	81%	20%	10%

*Nota: Se detallan los datos pertenecientes al Parcelamiento La Máquina, municipio de Cuyotenango.

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

La educación es fundamental para el desarrollo de una sociedad, sin embargo, las condiciones en las que se presta este servicio en el Municipio no reúnen los requerimientos mínimos para el buen desempeño de los maestros y el aprendizaje de los alumnos. Por otro lado, la mayoría de la población del área rural relega los temas de educación secundaria, esto debido a la pobreza, por lo tanto prefieren dedicarse a actividades productivas, antes de priorizar temas relacionados con la educación; a consecuencia de lo anterior para el año 2002 la tasa de analfabetismo (personas que no pueden leer) es de 32% del total de la población, sin embargo, para el año 2015 según investigación, existió un ligero incremento de 6% en la cobertura de la educación con respecto al año 2002. Lo cual indica que para dicho período el porcentaje de personas que no pueden leer es de 26%. Si bien es cierto que se ha incrementado la cobertura en cuanto al tema educativo, éste sigue muy escaso, ya que durante más de 21 años solamente se logró incrementar un 16%.

Los centros de estudios, tanto privados como públicos del nivel secundario están concentrados en el casco urbano del municipio de San José La Máquina, esta es

una de las razones por lo cual la población opta por dejar de un lado la educación, ya que por falta de recursos para transportarse deciden realizar actividades productivas para generar ingresos con lo cual buscan el sustento para sus hogares.

El servicio de salud pública se encuentra a cargo del Centro de Atención Permanente -CAP- el cual atiende a toda la población del Municipio, sin embargo la asistencia médica es deficiente por la falta de recursos, específicamente insumos. Para el año 2015 en búsqueda de soluciones que impacten a corto plazo entran en funciones los centros de salud denominados Centro de Convergencia que se encuentran en las líneas A-3, B-4, B-10 y B18 del municipio de San José La Máquina, los cuales buscan brindar atención directa a los habitantes del área rural, sin embargo, los esfuerzos realizados aún no son suficientes para cubrir la necesidad de la población.

Para el 2015 se determinó que el sector más afectado en cuanto al tema de salud es el área rural, debido a que no tienen acceso al servicio por la falta de recursos para transportarse y dirigirse al -CAP- que se encuentra en el centro del Municipio.

En el año 2002 el porcentaje de cobertura de agua en los hogares es de 59%, sin embargo, el número de familias con este servicio para el año 2015 según encuesta realizada, no hubo variación con respecto al año 2002, lo cual indica que la Municipalidad de Cuyotenango que hasta el 2014 tuvo bajo su jurisdicción al parcelamiento de San José La Máquina no realizó la inversión necesaria para llevar este servicio a la población del Parcelamiento en ese entonces.

Los hogares que no obtienen el servicio de agua por parte de la Municipalidad, cuentan con pozos propios fabricados de forma artesanal con lo cual obtienen el

vital líquido, sin embargo, por la alta contaminación, la tala inmoderada árboles y el incremento de las áreas para las actividades ganaderas y agrícolas dificultan cada día más la obtención del vital líquido a través de éste método.

El servicio de drenajes en el año 2002 es muy reducido, prueba de ello es que solamente el 5% del total del Municipio tiene acceso al mismo; para el año 2015 según datos proporcionados por la Municipalidad existió un incremento, por lo tanto, para dicho período la cobertura de este servicio es de 13%. El área con ductos para aguas residuales está ubicada en el centro del Municipio, con lo cual se tiene claro que éste servicio es nulo para el área rural lo cual tiene repercusiones directas en la salud de los habitantes y el medio ambiente.

Por otro lado, el acceso a la energía eléctrica en los hogares para 1994 fue de 19%, en dicho período solamente las personas con suficientes recursos económicos tenía acceso a este servicio, debido al alto costo y los procesos largos que se debían realizar para obtenerlo. Sin embargo, para el período 2002 las familias que tuvieron acceso a ello fue de 80%, el incremento en la cobertura tuvo una alza mayor con relación al período de 1994, y esto se debió a la privatización de la empresa de energía eléctrica, por lo cual se agilizó el acceso al servicio. En cuanto al período 2015 según encuesta realizada, la cobertura del servicio de energía eléctrica incrementó en 10% con relación al período 2002, sin embargo, la calidad es deficiente; por otro lado, en el Municipio no se cuenta con energía industrial, lo cual provoca que inversionistas vean esto como una deficiencia y decidan no invertir por la falta de disponibilidad.

1.6 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Elementos indispensables para el desarrollo de las diferentes actividades productivas llevadas a cabo en una comunidad en la cual se incluyen instalaciones físicas y tecnológicas que buscan brindar las mejores condiciones

para que los habitantes del Municipio desarrollen de buena manera cada una de las actividades productivas.

1.6.1 Vías de acceso

Del centro urbano las únicas áreas que cuentan con calles pavimentadas o adoquinadas son las 4 manzanas que rodean la sede municipal, los diferentes accesos a las líneas que integran el Municipio, son en su totalidad de terracería; la carretera principal o SCH-7 que conduce del municipio de Cuyotenango hacia San Andrés Villa Seca y la playa de Tulate es la vía principal para llegar al municipio de San José La Máquina; ésta cuenta con áreas asfaltadas así como también tramos de terracería en muy malas condiciones el cual complica el acceso al Municipio, especialmente en la época de invierno, a causa de la falta de drenajes. Para llegar a la ciudad de Guatemala, se utiliza la carretera CA-2 occidente.

A partir del 14 de enero 2014 en la cual el Municipio de San José La Máquina dejó de ser parcelamiento, para adquirir la categoría de municipio, desde esa fecha se inicia con el plan de adoquinar las calles del Municipio, anteriormente no se realizó este tipo de trabajos, porque no contaban con presupuesto propio, ya que dependían directamente de la administración del municipio de Cuyotenango.

Para el año 2015 las vías de acceso del municipio de San José La Máquina inicia con terracería en la Línea A-1 y termina en la A-3, posteriormente hay un tramo de asfalto que va de la línea A-3 hasta la B-2, tanto del sector Sis como el Icán, éste tramo atraviesa gran parte del Municipio hasta llegar al cruce que divide el camino que llega Playa de Tulate ubicado en el municipio de San Andrés Villa Seca. En cuanto a las líneas del sector Sis e Icán son en su

totalidad de terracería, lo cual dificulta el traslado de las personas y los productos de un lugar a otro, especialmente en la época de invierno.

1.6.2 Puentes

Estos elementos se encuentran en el Municipio son en su mayoría de concreto, los cuales están en regulares condiciones y no presentan riesgos para la población que hace uso de ellos. Sin embargo, cabe resaltar que dichos elementos en la época de invierno cuando los ríos incrementan su cauce quedan intransitables, debido al desbordamiento incontrolable. Así mismo, el número de puentes en San José La Máquina es de nueve. Los mismos se encuentran ubicados en las siguientes líneas: B-4 Sis, B-10 Sis, B-14 Ican, B-6, A-7, A-11, B-2 y B-4 Ican, A-1 Sis es necesario el mantenimiento por parte de la Municipalidad.

1.6.3 Mercados

Para el año 2015 el municipio de San José La Máquina cuenta únicamente con un mercado, el cual se encuentra situado en el casco urbano, en él se puede encontrar productos tales como verduras, legumbres, granos básicos, carnes, abarrotés, etc. es importante resaltar que el precio de los productos derivados del ganado, tanto porcino como bovino hacia el consumidor final es más bajo y se encuentra en mejor calidad que en áreas aledañas al Municipio, esto se debe a que San José La Máquina se lleva a cabo la crianza de ganado. Por otro lado, las verduras son importadas de los municipios del occidente y noroccidente del país.

El mercado se encuentra dividido en dos partes, una cuenta con estructura sólida que está elaborado con techo y paredes de concreto, y la otra parte se encuentra al aire libre, en la que los locales están fabricados con techos de lámina y paredes de madera, ambos sectores están aperturados de lunes a

viernes, sin embargo, los días de plaza oficiales son el sábado y domingo. Los inquilinos cancelan un total de Q 3.00 diarios por concepto de permiso para dedicarse a la comercialización de cualquier tipo de producto.

1.6.4 Energía eléctrica comercial e industrial

Para el año 2015 el servicio de energía eléctrica en el municipio de San José La Máquina es proporcionado en su totalidad por la empresa denominada Distribuidora de Electricidad de Occidente, S.A. -DEOCSA-, sin embargo este servicio es deficiente dado que el flujo del mismo es irregular y existen constantes cortes, lo cual puede ocasionar daños en los aparatos eléctricos.

La energía de uso industrial en el Municipio es nula, esto, se debe a que para el año 2015 no existen industrias que demanden este tipo de servicio, ya que las actividades son en su mayoría agrícolas y pecuarias, por tal razón la existencia de esta categoría es baja.

Para la actividad comercial se utilizan mayormente voltajes de energía eléctrica de 120 y en algunos casos 240, los cuales son utilizados por comercios tales como bancos, restaurantes, abarroterías, tiendas, barberías, comedores, heladerías, carpinterías y pequeños talleres de soldaduras, los cuales en su mayoría se encuentran ubicados en el casco urbano del Municipio.

1.6.5 Telecomunicaciones

Son los diferentes medios de comunicación que tienen a su disposición los habitantes del Municipio, los cuales son: televisión, radio, teléfono móvil, correos, internet y teléfonos fijos. Para el año 2015 se determinó que no existe estación de radio en la comunidad. Los canales de televisión que transmiten información relacionada al Municipio son el canal 31, 35 y 41.

El uso de internet en la comunidad es limitado, ya que según datos obtenidos en el estudio, el 3% de los hogares tienen acceso al mismo, sin embargo, el resto de la población puede obtener este medio de comunicación electrónica a través de los cafés internet. Con relación a la telefonía móvil se determinó que el 35% de los encuestados tiene acceso a éste. De igual manera, las líneas de teléfono fijas sólo existen en los hogares y los comercios, en cuanto servicio al público o monedero es nulo. Por otro lado, el correo físico es brindado por una sede de Correos de Guatemala, la cual se encuentra ubicada en el casco urbano del Municipio.

1.6.6 Transporte

Para el año de investigación se determinó que los principales medios de transporte son: camionetas parrilleras, moto, moto-taxis, carro, microbús, bicicleta, animales de carga y a pie. El precio del transporte extraurbano que brinda el servicio de la ruta CA-2 Occidente de ciudad capital hacia Mazatenango, tiene una cuota establecida para el año 2015 de Q. 30.00. De la misma forma, para la ruta SCH-7, de Mazatenango hacia el municipio de San José La Máquina tienen una tarifa establecida para el mismo período de Q. 8.00 por viaje.

De los datos recabados en la investigación, se determinó que el 23% de las personas se transportan en motocicleta, el 20% en camionetas parrilleras, lo cual es importante resaltar que este medio de transporte no cuenta con una terminal de buses, que a consecuencia de dicha situación se dificulta el tránsito en el municipio de San José La Máquina. Por otro lado, el 14% utilizan moto-taxis, los cuales se encuentran estacionados en el casco urbano, con tarifas variables según distancia recorrida y 43% restante se moviliza en carro, microbús, bicicleta, a pie o en animales de carga.

Para el año 2015 la municipalidad de San José La Máquina no posee un departamento de tránsito, el cual regule todo lo relacionado a la circulación de vehículos, por tal razón no existe un orden en el mismo. De los medios de transporte que más desorden y accidentes provocan, son las motocicletas, ya que no hay restricción alguna para conducir este tipo de vehículos, el cual es conducido en gran mayoría por adolescentes que no cuentan con los permisos respectivos y el equipo mínimo de seguridad.

1.6.7 Rastros

De las actividades productivas en el Municipio, la bovina es una de las más importantes, debido a lo anterior se hace necesaria la existencia de rastros en los cuales reúnan las condiciones mínimas en cuanto a higiene y seguridad. Sin embargo, para el año 2015 solamente existe un rastro el cual es utilizado únicamente para destace de ganado bovino, por lo que debe cumplir con el reglamento relativo al proceso higiénico-sanitario. Éste se encuentra ubicado en la línea A-11 sector Icán, con una extensión aproximada de 15x8 m. Opera bajo la administración de la Municipalidad, la cual recibe una cuota de Q. 10.00 por cada destace.

1.7 INVENTARIO DE COMERCIOS Y SERVICIOS Y GENERACIÓN DE EMPLEO

La actividad comercial y de servicios se realiza principalmente en el casco urbano, entre los cuales se logró determinar la existencia de un supermercado, el cual cuenta con variedad de productos tales como abarrotes, lácteos, productos de limpieza, de higiene personal y alimentos no perecederos. De igual forma se estableció la existencia de 6 entidades financieras, las cuales están ubicadas en su totalidad en el centro del Municipio. Así mismo, se encuentran varias tiendas, abarroterías, aceiteras, panaderías, tortillerías, hoteles, gasolineras, funerarias, farmacias; comercios de electrodomésticos y de

motocicletas, talleres de servicio automotriz y de motocicletas, farmacias, heladerías, ferreterías, agropecuarias, agroveterinarias, restaurantes, librerías, etc.

Con base a la encuesta realizada en el municipio de San José La Máquina, se obtuvieron los datos en cuanto a la generación de empleo por los diferentes comercios, lo cual representa el 17.10%, del total ocupaciones. La mayoría de estos trabajos son generados por comedores, restaurantes, ventas de ropa, comercialización de electrodomésticos y de motocicletas, agroveterinarias y agropecuarias. Cabe mencionar que estos dos últimos rubros generan empleos debido a la demanda de productos que se utilizan en las actividades agrícolas y pecuarias, las que son sumamente representativas en cuanto al volumen de producción en el Municipio.

Con relación a la generación de empleo en el rubro de servicios éste representa el 36%, en el cual la mayoría de personas se encuentran laborando para las entidades financieras, el supermercado y la Municipalidad la cual brinda un servicio público, en la que desde su establecimiento en el año 2014, empezó a generar ocupaciones para los habitantes de la comunidad. Cabe resaltar que éste tipo de empleos son fijos y el ingreso es constante a lo largo del año para las personas que laboran en ellas.

1.8 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO

Para el municipio de San José La Máquina, las principales actividades generadoras de ingresos, son la agrícola, comercios y servicios, así como la producción pecuaria, y a una baja escala se encuentra el proceso artesanal. Del total de empleos generados, el 68.40% corresponde a los cultivos agrícolas,

posteriormente se encuentra comercios y servicios con un 17.10%, pecuario con un 10.90% y por último, la actividad artesanal con un 3.40%

La actividad que más empleos directos genera en el Municipio es la producción agrícola, la cual es desarrollada en su gran mayoría en el área rural, debido al clima cálido y la fertilidad de la tierra, la variedad de cultivos que se realiza es sumamente diversificada. Cabe mencionar que en este tipo de producción, se utiliza la mano de obra familiar y asalariada. Los principales productos que se cultivan a gran escala en la comunidad son: el maíz, el ajonjolí y el tabaco. Por otro lado, los cultivos de menor volumen que se producen son: el plátano, la papaya, la sandía, el pepino blanco, la yuca, la manía y el frijol.

Las actividades de comercios y servicios ocupan el segundo lugar en cuanto a generación de empleos directos, ésta se desarrolla en mayor volumen en el casco urbano del Municipio. De las entidades que mayores empleos generan son las financieras y bancos, supermercados, agropecuarias y agroveterinarias.

En cuanto a la producción pecuaria ocupa el tercer lugar en generación de empleos directos, las unidades económicas se dedican principalmente a la crianza y engorde de ganado bovino, la cual se realiza en los tres estratos de fincas. Tanto la producción agrícola como pecuario crean empleos directos, así como también contribuyen a la generación de ocupaciones indirectas, ya que el proceso de comercialización de los productos lo realizan personas ajenas a la producción directa.

Con relación a la fabricación de productos de forma artesanal, los rubros que mayor número de empleos generan son: la carpintería, la herrería y las panaderías. Estas actividades se clasifican como producto artesanal, ya que los métodos de producción y los instrumentos utilizados son rudimentarios.

CAPÍTULO II

SITUACIÓN DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO

El presente capítulo contiene el análisis y la descripción de la crianza y engorde de ganado bovino del municipio de San José La Máquina, el impacto que representa en la generación de empleo, el volumen de producción, características tecnológicas y la estructura organizacional que utilizan las unidades productivas en la ejecución y administración de cada una de las actividades, de la misma forma, se detectó la problemática que afecta a las unidades económicas que llevan a cabo este tipo de producción.

2.1 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS

Son las diferentes técnicas y conocimientos aplicados a la producción y tiene el objeto de maximizar los recursos disponibles para mayor eficiencia en la realización de una determinada actividad, así mismo, la utilización de diferentes herramientas útiles en el alcance de los objetivos. La tecnificación y los instrumentos utilizados varían con base al tipo de finca en la cual se realiza la actividad de la crianza y engorde de ganado bovino.

En el estrato de las microfincas la producción tiene características simples, ya que no cuentan con asistencia técnica, la mano de obra es familiar, la raza de las reses son criollas, la alimentación de los animales no se clasifica y se realiza en áreas abiertas con pasto y forrajes, para darles de beber utilizan bebederos y comederos improvisados, para ello utilizan de forma directa los nacimientos de agua y ríos; las reses se resguardan en establos de madera y lámina.

En cuanto a los estratos subfamiliares, cuentan con razas cruzadas y utilizan bebederos y comederos de madera, palas, azadones y carretas; la alimentación se basa en pasto natural forraje, aditivos, vacunas y vitaminas; la mano de obra

es familiar y asalariada; cuentan con asesoría técnica proporcionada por el Estado, no utilizan asistencia financiera.

En las fincas familiares el ganado en su totalidad es de raza pura y mejorada, la asistencia técnica es de veterinarios particulares, la mano de obra es asalariada, la alimentación de los animales es de pasto, forraje y concentrado; así también se administran vitaminas para el buen desarrollo del ganado y se realizan en comederos adecuados y elaborados con cemento; utilizan palas, azadones y carretas. La tecnificación en cuanto a la crianza y engorde en este estrato es más desarrollada en comparación con los dos anteriores, esto se debe al tipo de raza de las reses que se encuentran en estas fincas; cuentan con acceso a créditos; el resguardo del ganado se lleva a cabo en campos abiertos o establos de gran tamaño.

2.2 VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

La crianza y engorde de ganado bovino es de las actividades más importantes dentro del municipio de San José La Máquina, por tal razón se analizó el volumen y el valor de la producción de esta actividad.

Las unidades económicas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino se encuentran en los tres estratos de fincas, las cuales están integrados de la siguiente manera: familiares, subfamiliares y microfincas, las cuales están representadas en 26.61%, 44.80% y 28.28% respectivamente. A continuación se detalla el valor y volumen de la producción de cada una de ellas:

Cuadro 3
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Producción de la Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Volumen y Valor de la Producción
Año: 2015

Estrato/producto	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen	Precio unitario Q.	Valor Q.
<u>Microfincas</u>					
Crianza y engorde de ganado bovino	34		278		2,010,200
Terneras		Cabeza	47	3,500	164,500
Novillas		Cabeza	3	6,800	20,400
Vacas		Cabeza	112	8,500	952,000
Terneros		Cabeza	14	4,200	58,800
Novillos		Cabeza	84	7,500	630,000
Toros		Cabeza	18	10,250	184,500
<u>Subfamiliares</u>					
Crianza y engorde de ganado bovino	23		456		3,150,300
Terneras		Cabeza	71	3,500	248,500
Novillas		Cabeza	18	6,800	122,400
Vacas		Cabeza	204	8,500	1,734,000
Terneros		Cabeza	92	4,200	386,400
Novillos		Cabeza	25	7,500	187,500
Toros		Cabeza	46	10,250	471,500
<u>Familiares</u>					
Crianza y engorde de ganado bovino	6		246		1,870,900

Continúa siguiente página...

...viene de la página anterior					
Teneras	Cabeza	14	3,500	49,000	
Novillas	Cabeza	27	6,800	183,600	
Vacas	Cabeza	125	8,500	1,062,500	
Termeros	Cabeza	19	4,200	79,800	
Novillos	Cabeza	47	7,500	352,500	
Toros	Cabeza	14	10,250	143,500	
Total		980		7,031,300	

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015

De las fincas dedicadas a la crianza y engorde de ganado bovino, las subfamiliares son las que mayor número de unidades poseen, que equivale a 46.53%, seguido por las microfincas con un 28.36%; las fincas familiares representan el 25.11% de producción de reses en el Municipio.

Con relación al precio de venta del ganado bovino existen variaciones, el mismo se debe a factores como la edad, el sexo y las condiciones físicas en las cuales se comercializa, en el cuadro anterior, se detalla el precio del animal, en donde se tomó en cuenta el peso y la edad. De los componentes más importantes a evaluar para establecer el costo del ganado por parte del comprador, es el destino que este le proporciona, ya que la res puede ser para el consumo o para la reproducción.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Se analiza e interpreta de forma objetiva los costos que conllevan la crianza y engorde del ganado bovino, en la cual se toma de base cada uno de los elementos tales como los insumos, costos fijos, variables, indirectos y la mano de obra. Esto se realiza con el objetivo de determinar la rentabilidad de dicha actividad. El método utilizado para obtener la información es el costeo directo debido a la naturaleza de la actividad.

2.3.1 Costo directo de producción

Está integrado por los elementos que intervienen en la crianza y engorde de ganado bovino, tales como la mano de obra, mantenimiento, alimentación, vacunas y vitaminas, etc. estos elementos se valorizan para determinar el costo final que de la actividad productiva antes mencionada.

A continuación se presenta el cuadro que describe el costo directo de mantenimiento o producción del ganado bovino:

Cuadro 4
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Producción Pecuaria
Costo Directo de Mantenimiento de Ganado Bovino
por Tamaño de Finca
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Microfincas		Subfamiliares		Familiares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	170,016	170,016	641,950	641,950	534,949	534,949
Concentrado	-	-	318,951	318,951	416,765	416,765
Forraje / pasto natural	144,184	144,184	279,299	279,299	92,614	92,614
Sal	19,862	19,862	26,434	26,434	14,729	14,729
Vacunas triple	3,064	3,064	7,826	7,826	5,373	5,373
Vitaminas	1,226	1,226	5,322	5,322	3,064	3,064
Desparasitantes	1,680	1,680	4,118	4,118	2,404	2,404
Mano de obra	-	61,444	137,800	215,304	91,650	143,197
Vaquero	-	47,626	137,800	166,886	91,650	110,995
Bonificación incentivo	-	5,040	-	17,660	-	11,745
Séptimo día	-	8,778	-	30,758	-	20,457
Costos indirectos variables	-	23,813	-	83,445	-	55,499
Cuota patronal IGGS	-	6,582	-	23,065	-	15,340
Prestaciones laborales	-	17,231	-	60,380	-	40,159
Costo de mantenimiento de cabezas de ganado	170,016	255,273	779,750	940,699	626,599	733,645
Existencia ajustadas	226.99	226.99	347.82	347.82	235.66	235.66
Costo unitario anual de mantenimiento por cabeza	749.00	1,124.60	2,241.82	2,704.56	2,658.91	3,113.15
1/2 CUAMPC	374.50	562.30	1,120.91	1,352.28	1,329.46	1,556.58

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

El costo total de una cabeza de ganado varía de un estrato a otro, esto, debido a que las unidades económicas realizan diferentes erogaciones. Con relación a las microfincas, el valor de la mano de obra es bajo, esto debido a que la mayor parte de este rubro es familiar, por lo tanto, no está contemplado dentro de los desembolsos que realizan los productores. Así mismo, cabe resaltar que las cabezas de ganado que se crían y engordan en las fincas familiares el costo se

encuentra 15.68% sobre la producción llevada a cabo en las fincas subfamiliares, y un 71.83% sobre las microfincas. Lo anterior es a causa del alto costo del ganado, ya que las mismas son de raza pura, por lo tanto el valor de adquisición es mucho mayor que la cabeza de ganado criollo, de igual forma, la utilización del 100% de la mano asalariada eleva el valor final de producción.

2.3.2 Estado de resultados

Refleja los ingresos por ventas de un producto, en el cual se detallan los costos directos e indirectos, impuestos, depreciaciones y gastos fijos, así como la ganancia neta que conlleva la crianza y engorde de ganado bovino. A continuación se presenta el cuadro donde se detalla cada uno de los conceptos antes mencionados.

Cuadro 5
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Estado de Resultados por tamaño de Finca
Del 01 al 31 de diciembre de 2015

Estrato/producto	Microfincas		Subfamiliar		Familiar	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ganado bovino						
Venta de ganado	153,150	153,150	375,800	375,800	298,250	298,250
Venta de leche	544,320	544,320	991,440	991,440	607,500	607,500
(-) Costo directo de ventas	171,551	226,766	842,718	984,547	609,120	692,925
Ganancia marginal	525,919	470,704	524,522	382,693	296,630	212,825
(-) Costo y gastos fijos	-	-	1,200	1,200	2,400	2,400
Ganancia antes de ISR	525,919	470,704	523,322	381,493	294,230	210,425
ISR (25%)	131,480	117,676	130,831	95,373	73,558	52,606
Ganancia neta	394,439	353,028	392,491	286,120	220,672	157,819

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

La ganancia neta en el ejercicio de los diferentes estratos de fincas varía en función de su tamaño y sus costos. Los ingresos netos en las microfincas es de 18.95% por encima de las subfamiliares, de la misma forma, es 55.29% más rentable que las fincas familiares. Por otro lado, el número unidades económicas

que se encuentran en las microfincas es mucho mayor que las que se encuentran en el estrato de las fincas familiares. Sin embargo, los pequeños productores no tienen gran capacidad de producción, debido a ello, sus ingresos son limitados

2.3.3 Rentabilidad

Es la relación existente entre la inversión que se realiza y los resultados obtenidos a través de las ventas del producto o servicio final. La diferencia entre estos dos conceptos se denomina utilidades o pérdidas el cual es base fundamental para la determinación del proyecto llevado a cabo.

El nivel de rentabilidad de la crianza y engorde de ganado bovino según encuesta realizada, en las fincas familiares, subfamiliares y microfincas es de 24, 29 y 57% respectivamente. La diferencia entre estratos, se debe a dos factores fundamentales los cuales son: el uso de mano de obra asalariada y los insumos que se utilizan, ya que en la mayoría de fincas subfamiliares y familiares aplican vitaminas especiales para el ganado, así mismo, la alimentación se da por cultivo, por lo cual impacta directamente en los costos.

La rentabilidad para las fincas microfamiliares es relativo en cuanto a los otros estratos, ya que los pequeños productores deben esperar un lapso de tiempo mucho mayor para poder comercializar las cabezas de ganado, esto, debido a que el número de animales con que cuentan es sumamente reducido en comparación a las fincas de mayor extensión, los cuales cuentan con cantidades más elevadas, lo que les permite realizar una mayor rotación de las cabezas de ganado.

2.3.4 Financiamiento

Para la realización de un proyecto o una actividad es necesario contar con la liquidez financiera para poder ejecutar las diferentes actividades que ayuden en el alcance de los objetivos. Los recursos económicos pueden ser de origen externo o interno. El proceso productivo de la crianza y engorde de ganado bovino utiliza los dos medios de financiamiento en sus distintos estratos. A continuación el cuadro donde se detalla el uso de los recursos financieros para cada uno de los estratos:

Cuadro 6
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Producción Bovina
Financiamiento por tamaño de Finca
Año: 2015

Estrato/producto	Interno	Externo	Total
Microfincas		-	
Insumos	170,016	-	170,016
Mano de obra	-	-	-
Costos indirectos variables	-	-	-
Costos y gastos fijos	-	-	-
Total	170,016		170,016
Subfamiliares			
Insumos	500,721	141,229	641,950
Mano de obra	137,800		137,800
Costos indirectos variables	-	-	-
Costos y gastos fijos	1,200	-	1,200
Total	639,721	141,229	639,721
Familiares			
Insumos	358,416	176,533	446,490
Mano de obra	91,650	-	115,200
Costos indirectos variables	-	-	-
Costos y gastos fijos	-	2,400	2,400
Total	450,066	178,933	628,999

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

Las distintas unidades productivas ubicadas en las microfincas, utilizan recursos propios para costear la crianza y engorde de ganado bovino. El financiamiento de la actividad en este estrato se realiza a través de ingresos adicionales, tales como las remesas familiares, ahorro de ventas anteriores y mano de obra familiar; a diferencia de los propietarios de fincas subfamiliares y familiares que utilizan fuerza de trabajo asalariada, razones por las que optan al uso de financiamiento externo, el cual se obtiene de fuentes como los bancos, las cooperativas y prestamistas individuales.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

Son las diferentes actividades o procesos de manipulación y transferencia del bien, el cual se realiza de un punto a otro después de la producción cuya finalidad radica en poner al alcance del consumidor final el producto.

La comercialización de la producción del ganado bovino se realiza en tres localidades, sin embargo, el mayor porcentaje se distribuye en el mercado de San José La Máquina; otro de los principales destinos son los mercados de los municipios aledaños así como también la ciudad capital de Guatemala.

2.4.1 Proceso de comercialización

Se refiere a la serie de pasos que hacen referencia a la concentración, equilibrio y dispersión del producto, los cuales son necesarios para completar el proceso de producción y comercialización el cual tiene la finalidad de poner al alcance del consumidor el producto terminado.

➤ Concentración

Se refiere al lugar dónde los productores reúnen el ganado; sin embargo, estos los mantienen en campos abiertos durante el día y al anochecer son trasladados a establos pequeños y de gran tamaño, lo cual depende del tipo de productor.

En las microfincas durante el día mantienen el ganado en campos abiertos para que estos se alimenten de pastos y beban de los ríos; en las noches son conducidos a pequeños establos para su resguardo, este proceso es repetitivo hasta que el ganadero decide poner en venta el animal.

En cuanto a las fincas subfamiliares, el proceso de concentración es similar a las microfincas, sin embargo, la diferencia radica en el área donde se mantienen durante el día, el cual es mucho mayor en relación a las microfincas, esto se debe al elevado número de cabezas de ganado que estos productores poseen; así también el tipo de establo donde son conducidos los animales en la noche para su resguardo son de estructuras de metal y en algunos casos de madera.

Las fincas familiares cuentan con grandes extensiones de tierras exclusivamente para la concentración del ganado bovino; en ellas se tiene personal asignado para verificar que los animales cuenten con las condiciones ideales para la crianza adecuada, ya que estos son de raza pura y requieren de mayor cuidado. En las noches se resguardan en establos de acuerdo a la edad, esto con el fin de proveerles las condiciones ideales para el desarrollo de los mismos.

➤ Equilibrio

La producción de ganado en el Municipio de San José La Máquina es de nivel moderado para las microfincas, ya que éstas poseen limitantes en cuanto al tamaño de la tierra para el pastoreo del ganado, a diferencia de las fincas subfamiliares y familiares que cuentan con mayores extensiones, lo cual les permite criar y engordar una mayor cantidad de bovinos. La totalidad de la crianza y engorde de ganado de los diferentes estratos cubre la demanda local y de otros municipios, existe equilibrio, ya que la oferta y la demanda es constante.

➤ **Dispersión**

La venta del producto la realiza cada productor en la finca donde se lleva a cabo la crianza y engorde del ganado bovino, con base a las necesidades del mercado, ya que el fin puede ser el consumo o la crianza. La venta se realiza de manera directa hacia el minorista, el cual su procedencia es del Municipio y de otros lugares.

Para el proceso de comercialización, los productores del engorde y crianza de ganado bovino son los que deciden el momento ideal para vender el ganado, con base a características tales como el tamaño, peso y edad de la res. Cuando el destino final del ganado es fuera del Municipio, el traslado se realiza a través de camiones.

2.4.2 Análisis estructural de la comercialización

Hace referencia a los distintos entes que participan en la comercialización del ganado bovino, los cuales intervienen desde que el productor decide poner en venta el ganado y culmina hasta la llegada del producto al consumidor final. Las entidades o canales que participan de la comercialización dependen directamente de la crianza y engorde de ganado bovino.

➤ **Análisis institucional**

Consiste en conocer los diferentes entes que intervienen en la actividad productiva de la crianza y engorde de ganado bovino, así como la comercialización del mismo, los cuales son el productor, el intermediario y el consumidor final, los que a continuación se detallan.

○ **Productor.**

Es el punto de partida para la crianza y engorde de ganado bovino, generalmente se ubican en el área rural, en campos abiertos y él decide el

proceso más eficiente para la producción con base a sus condiciones económicas y necesidades, así también tiene un papel determinante en la decisión en cuanto a la condiciones de comercialización del ganado.

- Minorista

Éste se encarga de la compra del ganado aún en pie, la adquisición tiene dos destinos, éste será para la reproducción del ganado o para el destace y venta en las diferentes carnicerías. Éstos provienen del centro de San José La Máquina y otros de municipios aledaños y de la ciudad de Guatemala.

- Consumidor final

En esta etapa se concluye el proceso de comercialización del ganado bovino, el consumidor absorbe los costos de producción y comercialización a través de la adquisición de la res en las carnicerías de los diferentes mercados al cual son llevados como producto final.

- Análisis funcional

Se refiere a las funciones de traslado del ganado bovino desde el productor hacia el consumidor final, el cual es de suma importancia ya que se debe tomar en cuenta condiciones de infraestructura del Municipio. En el análisis funcional se estudian las condiciones físicas, de intercambio y auxiliares. A continuación se detalla cada una de estas.

- Físicas

Es la transferencia física y el resguardo del ganado bovino en el cual se analiza la forma del traslado de un lugar a otro. En cuanto a los pequeños ganaderos, éstos llegan a acuerdos con el comprador para que este asuma los gastos incurridos para trasladar la res, regularmente utilizan picops o pequeños camiones, se usa este medio de transporte debido a que la cantidad de reses

comercializadas son reducidas. En cuanto al resguardo, lo realiza el productor en pequeñas extensiones de terrenos cerca de su residencia.

En las fincas subfamiliares el resguardo se realiza en establos que dependen directamente del número de ganado. Para encaminar a las reses hacia los establos, se utiliza el servicio de vaqueros, los cuales tienen a su cargo contabilizar diariamente las reses. Por otro lado, para el transporte de los animales para la comercialización, se utilizan camiones de gran tamaño, esto se debe a que las unidades a comercializar es mucho mayor con relación a las microfincas, el riesgo que se asume al transportar el ganado en este tipo de vehículos lo asume directamente el comprador.

El resguardo del ganado producido en las fincas familiares cuenta con áreas específicas en las cuales se toman en cuenta la edad de la res, ya que constantemente monitorean el crecimiento que tiene cada una de ellas, esto con el fin de comercializarlos en la edad y peso adecuado. El transporte de este tipo de ganado al igual que en los otros estratos, lo absorbe el comprador, por otro lado también asume el riesgo de robo o daños que puedan sufrir los animales al momento de ser transportados.

Con relación a los productores de las fincas subfamiliares y familiares el valor de venta se basa directamente en precios nacionales e internacionales, ya que la producción es a gran escala y se comercializa en Guatemala y México, por lo tanto, la demanda y la oferta determina el precio del producto, lo cual indica que si la demanda incrementa, el precio lo hace de la misma forma, mientras que si la oferta se incrementa, el costo de venta se reduce.

- De intercambio

Este paso se lleva a cabo de manera directa y de mutuo acuerdo entre el productor y el minorista; la inspección visual, la edad, el peso, la raza y el tamaño son factores fundamentales para concretar la compra-venta.

En cuanto a la determinación del valor de venta, en las microfincas, se efectúa de forma directa en el momento de la negociación, el método utilizado en este tipo de producción entre el productor y el comprador es el regateo, en el cual ambos realizan pequeños estudios sobre el valor de mercado en otros municipios y con base a ello determinan el precio final, en el cual el comprador busca siempre obtener la mayor ventaja sobre el productor.

Con relación a los productores de las fincas subfamiliares y familiares el valor de venta se basa directamente en precios nacionales e internacionales, ya que la producción es a gran escala y se comercializa en Guatemala y México, por lo tanto, la demanda y la oferta determina el precio del producto, lo cual indica que si el consumo de carne se incrementa entonces el costo subirá también. Por lo tanto, existe una relación directa entre ambas partes

- Auxiliares

Son aquellos elementos que contribuyen en la ejecución de las funciones físicas y de intercambio, las cuales son la información de precios y la aceptación de riesgos.

El productor y el minorista deben estar informados del precio de mercado nacional e internacional (México) vigente que tiene el ganado, esto para establecer el precio que corresponde a la compra y venta. Por otro lado, el minorista debe estar consciente del riesgo que corre al momento del traslado del

ganado de la finca hacia el lugar de destino ya que las condiciones en cuanto a vías de acceso hacia las diferentes unidades productivas no son las adecuadas. Con relación a los que demandan las cabezas de las reses producidas en las microfincas el riesgo que asumen al momento de la adquisición es mucho menor, esto se debe a que la compra realizada se comercializa regularmente en la localidad y municipios aledaños, por lo tanto el transporte del ganado del lugar de origen al destino es relativamente corto.

En cuanto a la producción realizada en las fincas subfamiliares y familiares el riesgo en cuanto al daño físico del ganado es mayor, esto se debe a que los tramos recorridos son extensos, ya que éste tipo de producción está destinado a lugares donde la demanda es mucho más, así también el comprador corre el riesgo de que el ganado adquirido sea objeto de robo, ya que estos animales son de raza pura y el costo es mayor con relación a las reses de raza criolla.

➤ Análisis estructural

Se refiere a las distintas etapas o procesos por los cuales el producto pasa antes de llegar al consumidor final, tales como: la conducta, la estructura y la eficiencia del mercado de ganado bovino. A continuación se analizará cada uno de ellos.

○ Conducta

La compra se realiza en las fincas dedicadas a la actividad ganadera, hacia donde acuden los minoristas, quienes utilizan su transporte, en caso contrario el productor se los proporciona con un costo adicional; por otro lado, las fincas familiares y subfamiliares el precio de venta se determina de acuerdo a las condiciones del mercado nacional e internacional con base a la oferta y la demanda, cuando este último incrementa tiene una relación directa con el valor monetario, no obstante, cuando la oferta se incrementa, el precio desciende. En cuanto a las microfincas el método para la negociación es el regateo con base a

los precios de los municipios aledaños. Para el 2015 el valor de venta se ha mantenido, sin embargo, por las condiciones de pobreza que vive la población, no solamente del Municipio sino a nivel nacional, limita el acceso a este tipo de alimentación.

- Estructura

Éste se refiere a todos los sectores que intervienen en la producción y comercialización del ganado bovino, los cuales están integrados por el productor, el minorista y el consumidor final.

- Eficiencia

La demanda del ganado bovino en el municipio de San José La Máquina es cubierto en su totalidad por la producción local, por tal razón existe eficiencia en cuanto a la oferta y la demanda.

2.4.3 Operaciones de comercialización

Es el proceso que se encuentra integrado por los canales y los márgenes que se utilizan para la comercialización de la crianza y engorde de ganado bovino. Estos procesos son fundamentales para determinar la rentabilidad que representa la comercialización. Por lo anterior se analiza cada uno de estos factores.

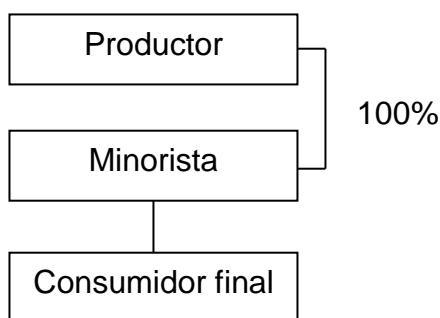
2.4.3.1 Canales de comercialización

Conjunto de organizaciones o individuos que intervienen en el traslado de los productos de un lugar a otro, en diferentes etapas o procesos, el cual inicia desde la negociación entre el productor y el minorista, hasta que las reses llegan al consumidor final, éste absorbe los costos que generan los canales al momento de trasladar el ganado. Se debe entender que el valor de venta de la res hacia el consumidor se incrementará de acuerdo a la distancia recorrida,

debido a que el costo del canal de comercialización y el riesgo de transportar a los animales aumentará proporcionalmente.

Gráfica 1
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Canales de Comercialización
Año: 2015

Microfinca/Subfamiliar/Familiar Ganado bovino/ vacas y toros



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

La comercialización del ganado bovino en el municipio de San José La Máquina se realiza únicamente a través de dos canales antes de llegar al consumidor final, sin embargo, posee dos clasificaciones; la primera se refiere a las vacas y toros en edad adulta, estos son comercializados para su destace y posterior venta para el consumo; la segunda clasificación o canal de comercialización está enfocado en la venta de ganado bovino en edad de crecimiento, estos son adquiridos por productores que desean realizar el engorde, para su posterior venta para el consumo directo.

2.4.3.2 Márgenes de comercialización

Es la diferencia entre el precio que paga el consumidor y el costo de venta que recibe el productor por una res. El objetivo de este análisis es la determinación de los costos que conllevan el traslado del ganado bovino hasta el consumidor

final. Así mismo se debe tener en cuenta la retribución que debe recibir cada una de las personas que intervienen en este proceso. A continuación se presenta el cuadro en el cual se detalla el margen de comercialización para la crianza y engorde de ganado bovino.

Cuadro 7
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Márgenes de Comercialización Año: 2015

Microfinca/ Subfamiliar/ Familiar						
Ganado bovino/ vacas						
Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Productor	8,500					28
Minorista	30,000	21,500	250	21,250	250	72
Transporte			150			
Alquiler			90			
Destace			10			
Consumidor Final						
Total		21,500	250	21,250		100
Microfinca/ Finca Subfamiliar/ Familiar						
Ganado bovino/ toros						
Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Productor	10,250					34
Minorista	30,000	19,750	250	19,500	190	66
Transporte			150			
Alquiler			90			
Destace			10			
Consumidor Final						
Total		19,750	250	19,500		100

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015

De los datos obtenidos en el cuadro anterior, se visualiza los porcentajes de rentabilidad en relación al costo que establece el productor y el precio que paga el consumidor final. En la comercialización del ganado bovino, específicamente

las vacas, el porcentaje de participación del productor es de 28%, por el contrario, la rentabilidad del minorista equivale a 250% por cada quetzal invertido, esto refleja poca equidad entre el productor y el minorista, quien es el más beneficiado con esta actividad.

Los márgenes de comercialización del ganado bovino, específicamente los toros, la tendencia es la misma. En el precio de venta final del toro, el productor tiene más participación en el proceso de comercialización, ya que la misma equivale a 34%, sin embargo la participación del mismo sigue siendo mínima con relación al minorista que representa una rentabilidad de 190% por cada quetzal invertido. Los datos indican poca equidad entre las entidades que participan en el proceso de comercialización del ganado bovino.

2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Hace referencia de cómo se encuentran organizadas las distintas unidades económicas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino ubicadas en los tres estratos de fincas.

La importancia del análisis en cuanto a la debida estructuración de las unidades económicas radica en la eficiencia, eficacia y el aprovechamiento de los recursos disponibles para ejecutar cada una de las actividades.

2.5.1 Estructura organizacional

Se refiere a la forma en la cual una empresa u organización se encuentra estructurada o formalizada; en ella se definen las funciones, actividades y responsabilidades, de cada uno de sus integrantes, así también el sistema de comunicación y la jerarquía de autoridad que ésta tiene. En toda organización productiva se hace necesario tener una estructura bien definida, esto con el objetivo de priorizar las actividades en los diferentes procesos. Sin embargo

existen muchas entidades que no cuentan con una estructura delimitada. El objetivo se logra alcanzar, pero se invierten mayores recursos para la consecución de la misma, ya que no se pueden prever los inconvenientes que se enfrentan a lo largo del proceso. A continuación se describe y analiza la forma en la cual se encuentran estructuradas las distintas unidades económicas en los tres estratos de fincas enfocadas a la crianza y engorde de ganado bovino en el municipio de San José La Máquina.

2.5.2 Tipo de organización

Las organizaciones productivas pueden clasificarse como formales e informales, y se refiere a cómo se llevan a cabo las actividades y tareas, así como la línea de mando y responsabilidad que cada integrante debe asumir. Cuando las entidades están organizadas en cuanto a su sistema de producción, éstas son formales; por otro lado, cuando no están definidas, utilizan el tipo de organización informal, y éstas responden de acuerdo a las necesidades que surgen en el proceso productivo.

Las microfincas que se dedican a la actividad de la crianza y engorde de ganado bovino, se encuentran organizadas, de manera informal. Esto, debido a que no existe la definición de puestos a causa de la inexistencia de división del trabajo, ya que los miembros de la familia deben realizar todo el proceso de producción de la actividad pecuaria.

En cuanto a las fincas familiares y subfamiliares, estas se encuentran organizadas de manera formal, ya que existe delegación de funciones del propietario de la finca, hacia el administrador y éste hacia los jornaleros, quienes son los responsables de ejecutar las actividades productivas de crianza y engorde de ganado bovino. La comunicación en los tres estratos de fincas es informal, ya que las instrucciones se trasladan de forma verbal, a cada

responsable de realizar las diferentes actividades, esto se debe a que no cuentan con una base organizacional estructurada en la cual esté plasmada la información de importancia que se traslada del administrador hacia los colaboradores.

2.5.3 Sistema de organización

Se refiere a la coordinación de responsabilidades y deberes funcionales de las personas que ocupan un cargo dentro de la entidad. Existen tres definiciones de sistemas, los cuales son: lineal, staff y matricial. Cada una de ellas es utilizada por las organizaciones de acuerdo a sus necesidades en cuanto a la coordinación y ejecución de las actividades.

En el estrato de microfincas, las unidades económicas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino cuentan con un sistema organizacional lineal, en el cual la máxima autoridad es el padre de familia o jefe de hogar, quien tiene a su cargo tomar las decisiones en cuanto a la planificación de las actividades pecuarias.

Las fincas familiares y subfamiliares cuentan con un sistema de organización mejor estructurado, sin embargo, el método es similar al utilizado en las microfincas, esto debido a que se realizan las mismas actividades productivas; la diferencia consiste en que las fincas de mayor tamaño tienen un dueño, quien cumple la función de elaborar los planes estratégicos de producción. Así mismo, cuenta con un administrador quien se encarga de organizar, controlar y dirigir las diferentes actividades que se deben realizar para la crianza y engorde de ganado bovino.

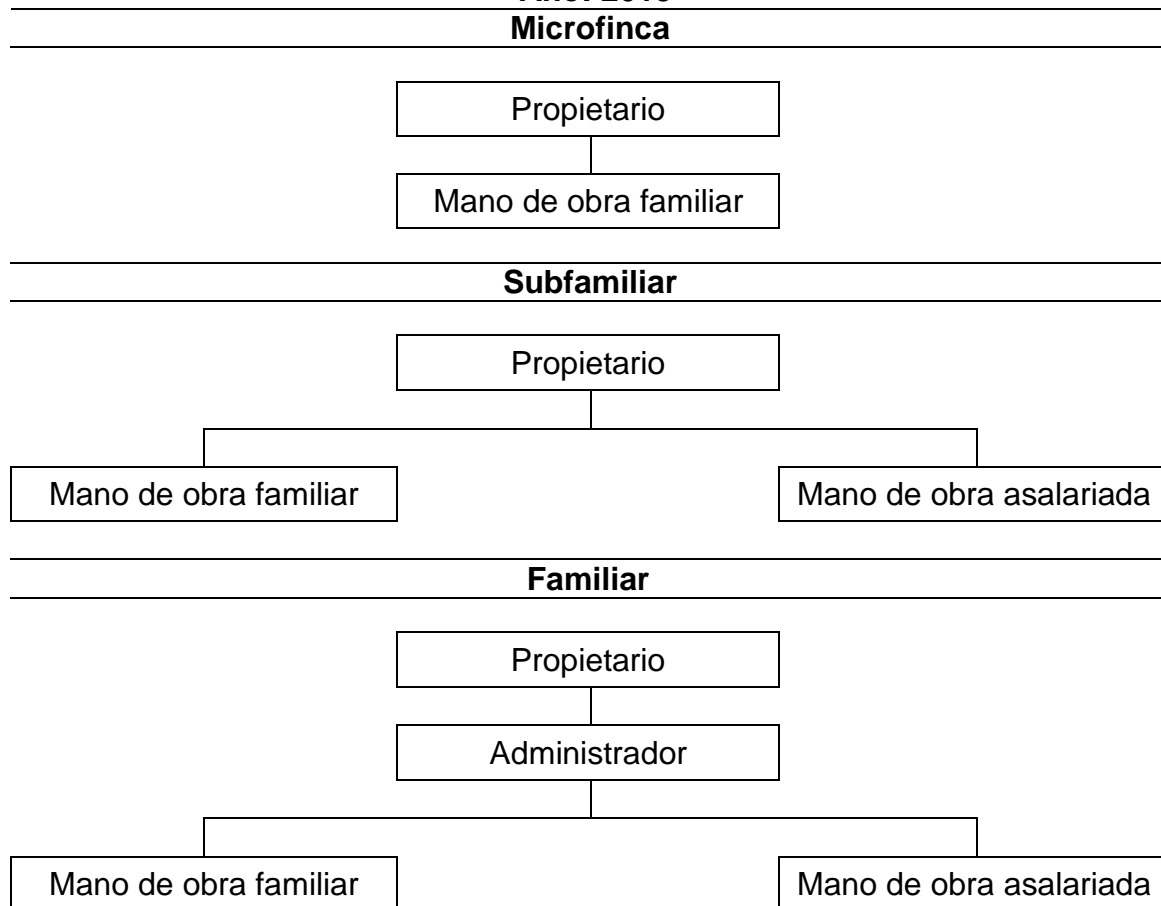
A diferencia de las microfincas, en las fincas subfamiliares a causa del volumen de producción y de las mayores extensiones de tierra utilizada para la actividad,

se usa mano de obra familiar y asalariada, pero de la misma forma que las microfincas, no cuentan con planificación en la cual se encuentren establecidos los objetivos que se pretenden alcanzar, la comunicación es informal, las decisiones son centralizadas y está a cargo del dueño de la finca así mismo, no existe división del trabajo, esto indica que no hay puestos definidos para cada uno de los empleados y por lo tanto, no existe responsabilidad establecida para ellos.

Las fincas familiares se encuentran mejor organizadas, sin embargo al igual que las otros estratos que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino, no cuentan con planificación y las actividades se realizan de forma empírica, la comunicación es informal, el tipo de mando es lineal, en el cual el jefe de familia, administrador o dueño de la finca gira las instrucciones sin el cual exista una retroalimentación por parte de los subordinados o empleados hacia la persona que delega las responsabilidades; las decisiones estratégicas están a cargo del dueño de la finca y las disposiciones operativas bajo la responsabilidad del administrador.

Con base a la información proporcionada por los encuestados se presenta la siguiente gráfica en la cual se detalla el organigrama de los tres estratos:

Gráfica 2
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Estructura Organizacional
Año: 2015



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

La estructura organizacional de los diferentes estratos de fincas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino es generalmente la misma, las pocas diferencias entre uno y otro, radica en el tamaño de la finca. La línea de mando es de tipo militar o lineal, en la cual el padre o el dueño giran las instrucciones de manera verbal hacia los miembros de la familia y los empleados. En los estratos más grandes, los asalariados realizan todos los procesos, es decir, no existe una clasificación o delegación de funciones.

2.5.4 Generación de empleo

Hace referencia a la cantidad de personas entrevistadas que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino, la cual les genera ingresos económicos para su subsistencia. Según datos de la muestra seleccionada, la que equivale a 601 hogares, se logró establecer que 29 unidades económicas se dedican a la actividad productiva de la crianza y engorde de ganado bovino, con la que se genera la cantidad de 21,360 jornales de trabajo, de los cuales 10,800 corresponden a las microfincas, 8,160 a las subfamiliares y 2,400 a las familiares, de lo anterior se logra deducir que el mayor número de jornales u ocupaciones es generado por las fincas subfamiliares, sin embargo, los ingresos dependen directamente de la producción, ya que en este estrato las personas que laboran son familiares y asalariados. Por tal razón los ingresos no son continuos. Por otro lado, las fincas familiares son los mayores generadores de entradas económicas directas, esto, debido a que la gran mayoría de jornaleros que laboran en este tipo de fincas son asalariados.

2.6 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

De la investigación realizada sobre la crianza y engorde de ganado bovino en el municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez, se detallan los hallazgos más importantes con relación al tema de la organización empresarial de las diferentes unidades económicas dedicadas a la actividad antes mencionada.

2.6.1 Problemática encontrada.

En la investigación realizada del 8 de septiembre al 23 de octubre del año 2015 en el Municipio se encontraron los siguientes problemas relacionados con la organización empresarial:

- ✓ Centralización en la toma de decisiones, lo cual ocasiona que la responsabilidad esté concentrada en una sola persona
- ✓ Las ordenes que se giran no tiene un soporte escrito, es decir, la comunicación es de forma verbal, lo cual provoca inconsistencias en la ejecución de las tareas.
- ✓ No hay una estructura organizacional bien definida
- ✓ Carencia de descripción de funciones y obligaciones para los diferentes puestos. Esto, destinado específicamente para las fincas familiares y subfamiliares que cuentan con mayor número de jornaleros.
- ✓ Falta de planes estratégicos, tácticos y operativos para todas las unidades productivas dedicadas a la actividad de la crianza y engorde de ganado bovino
- ✓ Carencia de conocimientos en el uso de la tecnología para el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles

2.6.2 Propuesta de solución

A continuación se describen las soluciones viables para mejorar el proceso administrativo de las unidades económicas dedicadas a la crianza y engorde de ganado bovino dentro del Municipio.

- ✓ Delegar funciones específicas, para que de la misma forma se puedan facultar responsabilidades.
- ✓ Definir los medios de comunicación formal para transmitir las instrucciones en la cual exista un registro que funcione como soporte de las indicaciones giradas
- ✓ Definición de la estructura organizacional en la que debe incluirse cada uno de los departamentos de producción y administración con el fin de ejecutar las actividades de manera eficiente.

- ✓ Implementar procesos administrativos para la planificación, ejecución, control y dirección de las unidades económicas.
- ✓ Definir puestos asignados para las diferentes áreas de producción, para luego, elaborar el manual de descripción de puestos, en el cual se detalla cada una de las responsabilidades y obligaciones de las personas que laboran en las fincas.
- ✓ Creación de planes estratégicos, tácticos y operativos, con la finalidad de aprovechar las oportunidades y disminuir las debilidades que se presentan en el municipio de San José La Máquina.
- ✓ Entre los planes operativos, contemplar la capacitación en el aprovechamiento del uso de los diferentes recursos disponibles para ser más eficientes y con ello lograr el mejoramiento constante de la producción.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE POLVO DE MANÍA PARA BEBIDA

La finalidad del presente proyecto es presentar una alternativa a la población del Municipio de San José La Máquina para el mejor aprovechamiento de los recursos con los que cuentan y con ello generar mayores ingresos para su desarrollo. Así mismo, el proyecto está enfocado en brindarle valor agregado a la manía, cultivo agrícola que se produce en cantidades considerables en el Municipio.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El Proyecto: “Producción de Polvo de Manía Para Bebida” se realizará en el municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez, específicamente en el Centro Uno, se llevará a cabo en este sector porque reúne las condiciones de comercio y disponibilidad de materia prima para la elaboración del producto. Para la determinación de la viabilidad del proyecto, se cumplió con una serie de estudios de carácter científico, en los cuales se analizaron las condiciones de mercado de los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango, Mazatenango de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu, así también como el análisis técnico, la disponibilidad de mano de obra y el interés mostrado por la población en el proyecto, para ello se demostró la rentabilidad que tendrá durante el tiempo de vida. Aunado a lo anterior, se investigaron los requisitos de carácter legal con el fin de que la organización obtenga la personalidad jurídica para que pueda ejercer las actividades correspondientes relacionadas al proyecto, así también, en el presente se describen los lineamientos y normas internas basados en principios científicos para la ejecución de cada una de las actividades con el fin de que se logren alcanzar los objetivos.

El proyecto tendrá una vida útil de cinco años y la producción anual neta será de 512,125 sobres de 25 gramos, esta proyección se realizó con base a la demanda del producto reflejado en el estudio de mercado que se realizó en los municipios que se pretende cubrir. Para llevar a cabo el proyecto se formará un comité de doce miembros, los cuales deben cumplir con los lineamientos legales establecidos para su funcionamiento.

3.2 JUSTIFICACIÓN

De la investigación realizada, se evaluaron las opciones para proponer proyectos enfocados en brindar valor agregado a los productos agrícolas, pecuarios y artesanales que se producen en la comunidad, con la finalidad de generar mayores empleos e ingresos para beneficiar a la población del municipio de San José La Máquina. Dentro de las opciones para la implementación de proyectos, se eligió la elaboración del polvo de manía para bebida. Para proponer esta opción se evaluaron factores indispensables para determinar la viabilidad de la misma, entre ellos se analizó la disponibilidad de materia prima, mano de obra y fundamentalmente la existencia de demanda del producto.

La factibilidad de la elaboración del polvo de manía para bebida, fue más significativa en cuanto a la demanda, disponibilidad de materia prima y el interés por parte de los productores en formar parte del proyecto, por tal razón se optó por proponer la creación del Comité, el cual busca beneficiar de manera directa a 12 familias productoras de manía y generar 7 empleos directos.

Por otro lado, la manía es de producción agrícola y su costo de obtención es relativamente bajo y no requiere de tecnificación e inversión alta, ya que no necesita de cuidados especiales en el proceso de obtención; dichos factores fueron determinantes al evaluar los costos que tiene la elaboración del polvo de manía para bebida.

3.3 OBJETIVOS

Hace referencia de lo que se pretende alcanzar a corto, mediano y largo plazo con relación al proyecto de producción y comercialización del polvo de manía para bebida.

3.3.1 General

Producir en forma artesanal y comercializar el polvo de manía para bebida, con la finalidad de aprovechar de mejor manera los recursos disponibles y con ello generar oportunidades de empleo para las personas que lleven a cabo la elaboración del producto.

3.3.2 Específicos

- ✓ Determinar la demanda de la bebida en los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango, departamento de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca, Retalhuleu
- ✓ Cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha en los cuatro Municipios.
- ✓ Crear nuevas fuentes de ingresos para mejorar las condiciones de vida de los habitantes del Municipio que sean partícipes del proyecto.
- ✓ Establecer en el estudio técnico el lugar donde será localizado el proyecto, cantidad a producir y el proceso para su realización.
- ✓ Fijar y establecer la estructura organizacional y la base legal que corresponda.
- ✓ Determinar la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Éste se enfoca en el análisis del mercado objetivo en el cual se realizará la comercialización del polvo de manía para bebida, así mismo, determinar la oferta y la existencia de la demanda en los municipios en los cuales se realizará

la comercialización del producto. A continuación se desarrollan y analizan los siguientes temas relacionados a la comercialización de la bebida

3.4.1 Mercado meta

Con base al estudio realizado y la factibilidad del proyecto, se determinó como mercado meta el 10% de los habitantes de ambos sexos de los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango del departamento de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca del departamento de Retalhuleu; en ello también se tomaron en cuenta las siguientes variables: existencia de variedad de productos sustitutos y poder adquisitivo. La comercialización se hará en los lugares descritos anteriormente, debido a que existe demanda del producto y son municipios aledaños a la ubicación del proyecto, lo cual implica costos de traslados relativamente bajos.

3.4.2 Identificación del producto

Para la elaboración del polvo de manía para bebida, la materia prima elemental será la manía, así mismo, se utilizará la canela para darle un sabor diferente al producto, de la misma forma, se añadirá hierro. El producto contiene elementos nutricionales y proteínicos que ayudan al desarrollo del ser humano, con lo anterior se pretende brindar beneficios, en el cual coadyuven a la salud de los consumidores.

3.4.2.1 Uso del producto

La principal función del producto consiste en brindar una bebida de fácil preparación, con sabor agradable y accesible para la población, con ingredientes nutricionales que busca beneficiar de manera directa la salud de los habitantes de los diferentes municipios donde se llevará la comercialización de la bebida. Otra de forma de utilizar el producto es la elaboración de helados, debido a que

los lugares donde se realizará la venta del producto es clima cálido, lo cual favorece la comercialización de este tipo de productos.

3.4.2.2 Valor nutricional

La amplia gama de beneficios que brinda la manía para la salud, especialmente para la nutrición del ser humano, hace que ésta sea una excelente opción para los habitantes, a continuación se presenta la tabla en la cual se describe los diferentes elementos nutricionales contenidos en el polvo manía para bebida:

Tabla 2
Municipio de San José La Máquina
Valor nutricional, Bebida en Polvo de Manía para Bebida
(Sobre de 25 gramos)

Componentes	Unidad de medida	Cantidad
Energía	Kilocaloría	113
Proteína	Gramos	5.2
Grasa	Gramos	10
Carbohidratos	Gramos	3.26
Fibra dietética	Gramos	1.7
Vitamina E	Miligramos	3.7
Vitamina A	Miligramos	7.1
Calcio	Miligramos	1
Zinc	Miligramos	0.65
Energía	Kilocaloría	10
Carbohidratos	Gramos	2.4
Vitamina A	Microgramo	25
Hierro	Miligramos	1
Canela	Gramos	1.25
Edulcorante	Gramos	1.18

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por nutricionista y tabla de composición de alimentos de Centro América elaborada por el Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá -INCAP- en conjunto con la Organización Panamericana de la Salud -OPS-

El polvo de manía, aparte de ser una opción para que el consumidor obtenga una bebida, es un producto con altos elementos que contribuyen a la nutrición de los consumidores. La manía, producto principal, contiene vitaminas E y D, antioxidantes, grasas monosaturadas que ayuda a prevenir enfermedades como

la diabetes y el Alzheimer, reduce el colesterol. De la misma forma, el azúcar brinda grandes beneficios para la nutrición del consumidor, ya que proporciona energía y carbohidratos esenciales para el ser humano.

3.4.3 Oferta

Se refiere a la cantidad de productos sustitutos que se ofrecen en los Municipios en los cuales se realizó el estudio en un período de tiempo establecido con anterioridad.

3.4.3.1 Oferta total histórica y proyectada

Se encuentra integrada por la producción local de los productos sustitutos más las importaciones de los mismos, en el presente estudio se tomaron de base desde el año 2010 al año 2019. A continuación se detallan la serie de pasos que se realizaron para obtener los datos descritos.

1. Antes de poder determinar la oferta total histórica de los productos sustitutos de la bebida en polvo de manía, se realizó la investigación de los procesos productivos agrícolas, artesanales y pecuarios, con el fin de determinar los productos derivados de las actividades mencionadas.
2. Establecido lo anterior, se analizaron los productos que mayor representatividad tenía en cuanto a volumen de producción y la factibilidad de transformarlo o proporcionarle un valor agregado.
3. Luego de ello, se determinan los municipios en los cuales se realizará el estudio de mercado.
4. Cumplido lo anterior, se elabora el instrumento estadístico para llevar a cabo el estudio de mercado, con la finalidad de obtener información primaria del historial de la disponibilidad de productos sustitutos de la bebida de manía en polvo con canela.
5. Después de realizado el estudio de mercado en los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango de Suchitepéquez y San

Andrés Villa Seca, de Retalhuleu, se procede a la clasificación, tabulación y análisis de los datos obtenidos.

A continuación se presenta el cuadro que representa la oferta total histórica y proyectada, en el cual se reflejan los datos obtenidos en el estudio de mercado realizado en los municipios en los que se pretende cubrir con el polvo de manía para bebida.

Cuadro 8
Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango de
Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca, de Retalhuleu
Oferta histórica y proyectada de frescos en polvo de varios sabores
Período: 2010 - 2019

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2010	0	118,785	118,785
2011	0	121,371	121,371
2012	0	124,032	124,032
2013	0	126,774	126,774
2014	0	129,551	129,551
2015	0	132,183	132,183
2016	0	134,876	134,876
2017	0	137,570	137,570
2018	0	140,263	140,263
2019	0	142,957	142,957

**Para el cuadro de oferta se utilizaron como productos sustitutos los frescos en polvo de varios sabores de Yus de Toki y Tang.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015 y a través del método de mínimos cuadrados con la fórmula: $Y_c = a + b(x)$ donde $a = 124,102$ $b = 2,693$ importaciones, año base 2012.

De los datos obtenidos se logró establecer que para el año 2015 no existe producción de polvo de manía para bebida, de igual manera, la oferta disponible está integrada por productos importados tales como el Yus de Toki y Tang, los cuales provienen de diferentes sectores del país, lo anterior repercute directamente en el costo de los mismos, lo cual representa una ventaja

significativa para el proyecto propuesto, ya que la bebida será elaborada en el Municipio.

3.4.4 Demanda

Son las necesidades insatisfechas, ya sea en productos o servicios que un determinado sector está dispuesto a adquirir a un precio establecido previamente. La demanda se verificó de forma histórica y proyectada, para el presente estudio se analizaron los datos obtenidos de los diferentes minoristas ubicados en los municipios.

3.4.4.1 Demanda histórica y proyectada

Está conformado por la totalidad de los habitantes de los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango departamento de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca, departamento de Retalhuleu. Para la determinación de la demanda histórica se realizaron una serie de pasos, los cuales se detallan a continuación.

- Para la determinación de la demanda histórica, se sumaron la cantidad total de los habitantes de los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango del departamento de Suchitepéquez; así como el municipio de San Andrés Villa Seca, departamento de Retalhuleu.
- En la determinación de la cantidad de habitantes por cada municipio para el año 2010, se utilizó de base las proyecciones en cuanto a crecimiento poblacional proyectados por el Instituto Nacional de Estadística -INE-
- Posteriormente a la determinación de la cantidad total de la población, se delimitó la misma a un 10%, para establecer el porcentaje de la población que se pretende cubrir, se tomaron en cuenta factores tales como: la existencia de variedad de productos sustitutos, poder adquisitivo y que será un producto nuevo para la población.

- Para poder determinar la demanda potencial histórica y proyectada es necesario conocer el consumo per cápita del producto, para lograr establecer lo anterior, se contó con la asesoría de una persona experta en temas nutricionales (ver anexo 2). De ello se logró establecer el consumo por persona de la bebida en polvo de manía.

Cuadro 9
Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango, de
Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu.
Demanda histórica y proyectada polvo de manía
Período: 2010 - 2019

Año	Población total	Población delimitada del 10%	Consumo per cápita en sobres de 25 gramos	Demanda potencial
2010	176,652	17,665	108	1,907,820
2011	181,168	18,117	108	1,956,636
2012	185,842	18,584	108	2,007,072
2013	190,637	19,064	108	2,058,912
2014	195,520	19,552	108	2,111,616
2015	200,457	20,046	108	2,164,968
2016	205,470	20,547	108	2,219,076
2017	210,583	21,058	108	2,274,264
2018	215,761	21,576	108	2,330,208
2019	220,967	22,097	108	2,386,476

Fuente: elaboración propia con base en datos de las Estimaciones de la Población total por municipio. Período 2008-2020 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e información de consumo promedio anual ideal por persona de bebidas en polvo en sobres de 25 gramos, proporcionado por la nutricionista profesional anexo 2.

La demanda potencial tiene un incremento de entre 2 y 2.6%, esto se debe a que se utilizó de base las proyecciones del crecimiento poblacional elaborado por el Instituto Nacional de Estadística -INE-. De la misma forma se delimitó la población en 10% esto debido a la existencia de productos sustitutos, así mismo, no se tomó en cuenta la población de habitantes menores de 5 y personas

mayores de 75 años, esto a causa del régimen alimenticio que posee esta población.

3.4.5 Consumo aparente

Está integrado por el consumo de un bien o servicio de los individuos de un determinado lugar, se puede establecer en función de la capacidad de compra del mismo.

3.4.5.1 Consumo aparente histórico y proyectado

Se refiere a la cantidad de frescos en polvo de diferentes sabores y marcas que cumplen con la función de producto sustituto del polvo de manía para bebida. Esta se basa en la producción en el Municipio más las importaciones, menos las exportaciones. A continuación se presenta el cuadro en el cual se detalla lo anterior.

Cuadro 10
Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango
de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu.
Consumo aparente histórico y proyectado de frescos en polvo de manía
Período: 2010 - 2019

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	118,785	0	118,785
2011	0	121,371	0	121,371
2012	0	124,032	0	124,032
2013	0	126,774	0	126,774
2014	0	129,551	0	129,551
2015	0	132,183	0	132,183
2016	0	134,876	0	134,876
2017	0	137,570	0	137,570
2018	0	140,263	0	140,263
2019	0	142,957	0	142,957

Fuente: elaboración propia con base en datos del cuadro 8.

Para el año 2015 no existe producción de los productos sustitutos y específicos, por lo anterior tampoco existe exportación. La totalidad del consumo tiene origen en las importaciones. La tendencia año con año es creciente, debido al incremento poblacional, lo cual genera grandes expectativas para la comercialización de la bebida en polvo con canela fortificado con hierro en los municipios.

3.4.6 Demanda insatisfecha

Hace referencia a la población que no tiene a su alcance un producto o servicio aunque estas posean capacidad de compra para adquirirlo. Para la determinación de la demanda insatisfecha se utiliza la demanda potencial menos el consumo aparente en forma histórica y proyectada.

Para establecer los datos históricos y proyectados, se recabó información de distintos productos sustitutos con funciones similares al polvo de manía para bebida; la encuesta se realizó en los municipios en donde se pretende comercializar el polvo de manía para bebida, llevar a cabo esta investigación es base fundamental en la toma de decisiones en cuanto a la producción que se llevará a cabo durante los 5 años de vida del proyecto.

3.4.6.1 Demanda insatisfecha histórica y proyectada

El análisis de la demanda insatisfecha histórica y proyectada, es de suma importancia, ya que con ello se logra analizar el historial que se ha tenido con los productos sustitutos y la tendencia que la misma tendrá. Ésta es una de las variables que sirven de soporte para determinar la factibilidad del proyecto. A continuación se presenta el cuadro en el cual se detalla la demanda insatisfecha.

Cuadro 11
Municipios de San José La Máquina, Cuyotenango y Mazatenango de
Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu. Demanda
insatisfecha histórica y proyectada de frescos en polvo de manía
Período: 2010 - 2019
(cifras expresadas en sobres de 25 gramos)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2010	1,907,820	118,785	1,789,035
2011	1,956,636	121,371	1,835,265
2012	2,007,072	124,032	1,883,040
2013	2,058,912	126,774	1,932,138
2014	2,111,616	129,551	1,982,065
2015	2,164,968	132,183	2,032,785
2016	2,219,076	134,876	2,084,200
2017	2,274,264	137,570	2,136,694
2018	2,330,208	140,263	2,189,945
2019	2,386,476	142,957	2,243,519

Fuente: elaboración propia con base en datos del cuadro 9 y 10.

En el estudio efectuado se logró determinar que existe mercado para el proyecto de la bebida en polvo de manía, de la misma forma, el incremento anual de la demanda insatisfecha de entre 2.4 y 2.65%, lo cual genera grandes expectativas en cuanto a la comercialización de la bebida antes mencionada. Por otro lado, de las principales ventajas que presenta el proyecto, es que será de producción local, lo cual impacta directamente en los costos de distribución y por ende en el precio final hacia el consumidor. En cuanto a los productos sustitutos se refiere, los sabores son artificiales, y el precio de venta de éstos se encuentra 20% arriba, lo anterior representa ventajas para el polvo de manía que es elaborado con producción de la localidad lo cual impacta directamente en el precio final.

3.4.9 Comercialización

Consiste en el traslado de un producto, en el cual se sigue una secuencia de pasos o procesos con el objeto de hacer llegar el bien hacia el consumidor final.

Para la comercialización del polvo de manía para bebida se realizará en los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango del departamento de Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca departamento de Retalhuleu.

3.4.9.1 Mezcla de mercadotecnia

Está compuesta de cuatro elementos esenciales, los cuales son: producto, precio, plaza y promoción; todos estos conceptos juegan un papel determinante en la comercialización del polvo de manía para bebida, por tal razón, se analizan y se describen cada uno de estos, los cuales se aplicaran al proyecto que se llevará a cabo en el municipio de San José La Máquina.

➤ Producto

El producto será elaborado con los mejores granos de manía, la producción se realizará de forma artesanal debido a que no se utiliza mayor tecnología; adicional a lo anterior el polvo de manía para bebida contendrá hierro con la finalidad de contribuir con la nutrición de las personas que consuman el producto en los diferentes Municipios.

• Características

- ✓ Manía, principal materia prima de primera calidad
- ✓ No contiene gluten
- ✓ No contiene químicos ni preservantes
- ✓ Es una bebida natural
- ✓ Precio competitivo
- ✓ Agradable sabor
- ✓ Contiene hierro que ayuda a la nutrición
- ✓ Fácil preparación de bebidas y helados

- Presentación

La presentación del polvo de manía “LA MAQUINITA” será en un sobre de aluminio con un contenido neto de 25 gramos.

.

- Tamaño y peso

La dimensión de la bolsa de aluminio será de 10 centímetros de ancho y 10.5 centímetros de largo, con un contenido neto de 25 gramos, el cual será la presentación a comercializarse en los Municipios propuestos por la accesibilidad al costo

- Precio

Con base al análisis de mercado y la determinación de costos directos e indirectos se logró establecer que por cada sobre con un contenido de 25 gramos de polvo de manía para bebida tendrá un costo para el minorista de Q 1.90 y para el consumidor final tendrá un precio de Q. 2.00. El valor monetario de las bebidas en polvo de diferentes sabores con el mismo contenido de la bebida de manía, según estudio realizado es de Q 2.50. El dato anterior representa una ligera ventaja en cuanto al valor de venta, ya que la misma se encuentra un 20% abajo del precio de la competencia.

- Plaza

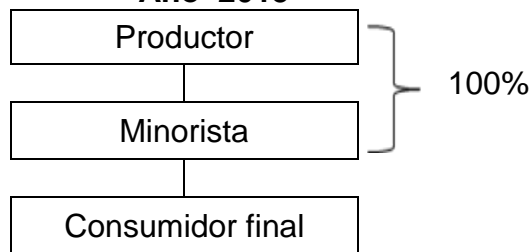
Hace referencia a los distintos medios de distribución que se utilizaran para poner al alcance del consumidor el polvo de manía para bebida, las mismas responderán a la necesidad que se tiene de cubrir el mercado meta. A continuación se describen los canales de comercialización que será utilizado en el presente proyecto.

✓ Canales de comercialización

Son las etapas que intervienen en la comercialización de los productos al pasar del productor al consumidor final en el que se busca que todos los canales obtengan una participación adecuada.

En el presente proyecto los canales serán conformados por tres entes que llevarán a cabo la comercialización de la bebida “LA MAQUINITA”, en los Municipios. El productor está constituido por el Comité COBEMA, el vendedor será el encargado de tomar el pedido de cada tienda y despacharlo para realizar la entrega. El segundo ente es el detallista que está conformado por las tiendas populares o de barrio de los Municipios quienes venderán directamente al último participante que es el consumidor final. La gráfica siguiente indica los canales que se proponen para la comercialización

Gráfica 3
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de manía para bebida
Canales de comercialización
Año 2015



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

Lo anterior responde a las necesidades de comercialización del polvo de manía para bebida, para ello se analizó a los consumidores, la competencia, la publicidad y otros elementos que intervienen en este proceso. Se debe tener

clara la función y el papel determinante que tiene cada uno de ellos al momento de que se expone el producto hacia el consumidor final.

➤ Promoción

En la promoción únicamente se desarrollará la publicidad para dar a conocer el polvo de manía para bebida “LA MAQUINITA” continuación se detalla el plan de medios que se propone utilizar:

- ✓ Objetivos de medios: Alcanzar 85% del mercado potencial dentro de los primeros tres meses de publicidad del grupo objetivo con una frecuencia promedio de tres impactos al día, el tiempo que dura la campaña publicitaria.
- ✓ Se hará uso de los medios de comunicación que a continuación se describen:
 - Radioemisora: es un canal de comunicación que posee gran efectividad para dar a conocer los beneficios del producto en forma masiva. Se propone contratar la publicidad en horarios de máxima audiencia según indicador.
 - Vehículo de Comunicación: Emisoras Unidas 88.3 FM tiene cobertura para los departamentos de Suchitepéquez y Retalhuleu.
 - Afiches: También se propone la colocación de carteles publicitarios en las tiendas para promocionar la bebida “LA MAQUINITA”, para que los posibles consumidores tengan el conocimiento que el producto se distribuye en estos puntos, esto ayudará a que la publicidad sea efectiva.

3.4.9.2 Margen de comercialización

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final por un bien y el valor monetario que recibe el fabricante el cual contempla cada uno de los elementos que intervinieron en el proceso productivo. Es el ingreso bruto que tiene el comerciante por llevar el producto al consumidor final. A continuación se presentan los márgenes de comercialización para el polvo de manía para bebida:

Cuadro 12
Municipio de San José La Máquina Cuyotenango y Mazatenango de
Suchitepéquez y San Andrés Villa Seca de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Polvo de manía para bebida
Márgenes de comercialización
Año: 2015

Municipio de San José La Máquina						
Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
Productor	1.90					95
Detallista	2.00	0.10	<u>0.01</u>	0.09	4.5	5
Alquiler de local			0.01			
Consumidor final						
Total		0.10	0.01	0.09		
Municipio de Cuyotenango						
Productor	1.90					95
Detallista	2.00	0.10	<u>0.02</u>	0.08	4.0	5
Alquiler de local			0.01			
Consumidor final						
Total		0.10	0.02	0.08		
Municipio de Mazatenango						
Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	% Rendimiento sobre inversión	% de participación

Continúa en página siguiente...

...viene de la página siguiente

Productor	1.90					95
Detallista	2.00	0.10	<u>0.02</u>	0.08	4	5
Alquiler de local			0.01			
Consumidor final						
Total		0.10	0.02	0.08		
Municipio de San Andrés Villa Seca						
Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
Productor	1.90					95
Detallista	2.00	0.10	<u>0.015</u>	0.085	4.25	5
Alquiler de local			0.01			
Consumidor final						
Total		0.10	0.015	0.085		

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

Con relación al porcentaje de participación será del 95% por parte del productor y el 5% corresponderá al detallista; por otro lado, el margen neto de rentabilidad sobre la inversión realizada por el minorista será del 4.5, 4, 4 y 4.25% para los municipios de San José La Máquina, Cuyotenango; Mazatenango y San Andrés Villa Seca respectivamente. La diferencia en cuanto a la rentabilidad que obtienen los distribuidores en los municipios, radica en el costo de transporte de trasladar el producto del lugar de elaboración hacia las distintas comunidades.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Son todos los elementos necesarios para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio que se pretende realizar en el proyecto. En el estudio se contempla cada una de los elementos que demuestran la factibilidad y viabilidad del proyecto, entre los cuales se tienen; la localización, disponibilidad de materia

prima, mano de obra, superficie, volumen y valor de la producción, etc. a continuación se detalla cada uno de estos elementos.

3.5.1 Localización del proyecto

Para establecer la ubicación del proyecto se evaluó la ubicación geográfica, la disponibilidad de recursos humanos, así como la existencia suficiente de materia prima para la elaboración del producto, factores fundamentales para la determinación de la viabilidad del proyecto; analizado todo lo anterior, se llegó a la conclusión, que el lugar ideal para ejecutar el proyecto es el centro urbano del municipio de San José La Máquina, ya que reúne las condiciones descritas anteriormente.

3.5.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se encuentra en función de la producción proyectada, que se llevará a cabo durante la vida útil del mismo, la cual consta de cinco años. Con base a las proyecciones realizadas en función de la demanda, se pretende elaborar la cantidad neta de 2,586,490 unidades.

3.5.3 Volumen y valor de la producción

La vida útil del proyecto será de cinco años, en el cual se pretende producir la cantidad de 2,560,625 sobres con un contenido de 25 gramos cada uno, con lo cual se generará un ingreso de Q 4,865,190.00. A continuación se detalla la producción proyectada para los diferentes años.

Cuadro 13
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida
Valor y volumen de la producción anual
Años: 2015- 2019

Año	Volumen de producción en unidades	Merma 1% en unidades	Producción neta en unidades	Precio de venta Q.	Total Q.
1	517,298	5,173	512,125	1.90	973,038
2	517,298	5,173	512,125	1.90	973,038
3	517,298	5,173	512,125	1.90	973,038
4	517,298	5,173	512,125	1.90	973,038
5	517,298	5,173	512,125	1.90	973,038
Total	2,586,490	25,865	2,560,625		4,865,190

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

Se tiene contemplado una merma del 1% del total de la producción, esto debido a empaques o productos defectuosos, sin embargo, constantemente se verificará este porcentaje con el fin de disminuir al máximo éste rubro. Por otro lado, la producción anual será de 517,298 sobres de 25 gramos, así mismo, la elaboración por período se mantendrá constante durante los cinco años que durará el proyecto.

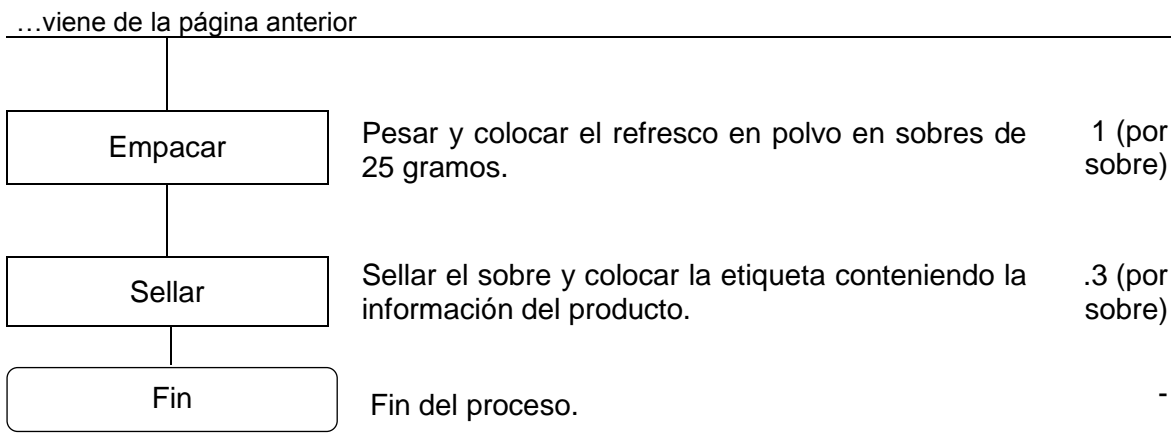
3.5.4 Proceso productivo

Son los pasos secuenciales que conllevan la realización de un producto o servicio para lo cual es importante estandarizar tiempos o pasos para lograr el bien con las características que se desea. A continuación se detalla cada uno de los pasos para la elaboración del polvo de manía para bebida.

Gráfica 4
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida
Flujograma del Proceso Productivo
Año: 2015

Proceso	Descripción	Proceso en minutos
Inicio	Inicio de la actividad productiva	1
Precalentar	Consiste en poner a calentar el horno a 180 grados centígrados para luego ingresar la manía.	8
Remover	Remover la cáscara de la manía antes de ingresar al horno.	10
Colocar	En este proceso se coloca la manía en un recipiente resistente al calor.	2
Ingresar y tostar	Ingresar la bandeja de manía en el horno y se deja tostar por 10 minutos, no sobrepasar ese lapso de tiempo.	5
Enfriar	Se debe dejar enfriar a temperatura ambiente la manía para que la misma no pierda sus propiedades.	10
Poner	Poner la manía en la procesadora de alimentos, para obtener directamente la harina de manía.	12
Añadir	En esta etapa se añadirá azúcar, canela, hierro y edulcorante a la manía para darle el sabor que se desea.	2
Procesar	Dejar trabajar la procesadora hasta obtener la harina de manía en polvo, se debe de obtener una mezcla bastante uniforme.	16
Colar	Pasar la mezcla por un colador, para retener cualquier partícula, que no fue procesada debidamente.	7

Continúa en la página siguiente...



Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015

Para la determinación del proceso descrito anteriormente, se tomó en cuenta el tiempo máximo y mínimo para la realización de cada actividad. Por cada ciclo completo producirá un total de 45 sobres de 25 gramos de bebida en polvo de manía con canela fortificada con hierro. Lo anterior se determinó con base a las horas hombre y maquinaria disponible. Esta serie de pasos se debe repetir inmediatamente después de cumplido cada ciclo, esto con el fin de no retrasar la planificación de producción diaria.

3.5.5 Requerimientos

Se refiere a los distintos elementos necesarios para llevar a cabo la producción del polvo de manía para bebida, se contempla el recurso humano, materia prima, elementos auxiliares, instalaciones, recursos financieros, etc.

3.5.5.1 Humanos

Para poder ejecutar el proyecto, se contratarán a siete personas, de las cuales se encargaran del proceso productivo, administrativo y ventas, cada una de las unidades tendrá definido sus objetivos y metas establecidas para el alcance de los objetivos del Comité, con lo cual se amplía el tema en el Estudio Administrativo.

3.5.5.2 Físicos

Para las instalaciones, en las cuales estarán ubicadas las tres áreas (producción, ventas, administración). La extensión de la planta será de 50 m², el cual será arrendado por los socios; así también se tienen como parte de los recursos físicos, las herramientas, equipos de oficina y de producción.

3.5.5.3 Financieros

Para poder ejecutar el proyecto es necesario contar con el recurso económico, éste será aportaciones de los socios y así mismo, se solicitará financiamiento hacia las entidades bancarias (mayor referencia en el Estudio Financiero).

3.5.5.4 Materiales

Son los diferentes elementos, tales como materia prima, insumos, maquinaria y herramientas que harán posible la elaboración del producto final. Se encontrará de forma detallada en el estudio financiero, específicamente en el cuadro de Inversión Fija y Capital de Trabajo.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Se refiere a la estructura organizacional del proyecto y tiene la finalidad de establecerlo de forma detallada. Así también se enfoca en las distintas restricciones que se deberá tomar en cuenta para la creación y funcionamiento de la organización propuesta, todo lo anterior se desarrollará en el capítulo IV del presente informe.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Es el análisis que demuestra la viabilidad del proyecto, ayuda a evaluar específicamente los aspectos financieros para la toma de decisiones en función de los resultados que se esperan obtener. Se integra por la inversión total, fija

y capital de trabajo, así también por las fuentes de financiamiento y la evaluación financiera.

3.7.1 Inversión fija

Ésta se conforma por las distintas herramientas, utensilios, mobiliario y equipo de producción los cuales son utilizados para la producción de un determinado producto, los cuales se deprecian regularmente en períodos de 5 años. Para la elaboración del polvo de manía para bebida se utilizarán los elementos que se describen en el siguiente cuadro:

Cuadro 14
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Mania para Bebida
Inversión Fija
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Total Q.
Equipo de producción				14,426
Horno eléctrico	Unidad	1	3,100	3,100
Procesadora de alimentos	Unidad	2	1,100	2,200
Recipientes plásticos 10 libras	Unidad	8	90	720
Guantes transparentes	Unidad	8	8	64
Redecillas	Unidad	8	5	40
Gabachas plásticas	Unidad	8	10	80
Mascarillas	Unidad	8	7	56
Balanza	Unidad	3	250	750
Selladora	Unidad	2	2000	4,000
Cucharones medidores	Unidad	8	12	96
Colador grande	Unidad	8	40	320
Bandejas de aluminio	Unidad	15	200	3,000
Mobiliario y equipo				3,800
Mesas	Unidad	3	400	1,200
Silla secretarial	Unidad	1	350	350
Escritorio	Unidad	1	1,200	1,200
Sumadora	Unidad	1	250	250
Archivo de metal	Unidad	1	800	800
Equipo de computación				3,250
Computadora de escritorio	Unidad	1	3,000	3,000
Impresora	Unidad	1	250	250
Gastos de organización (registro y licencia sanitaria)				2,500
Total inversión fija				23,976

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

La inversión fija para el proyecto que tiene una duración de 5 años es de Q 23,976.00, la cual será depreciada con base a la vida útil de cada elemento establecido previamente. Es importante resaltar que esta inversión se realizará en el primer año, sin embargo, con base a las necesidades que se presenten en el transcurso de la vida útil del proyecto, se podrán realizar adquisiciones para lograr realizar las actividades correspondientes.

3.7.2. Inversión en capital de trabajo y total

Se refiere a los diferentes elementos que se utilizan de manera directa e indirecta para dar origen a un determinado producto; entre los principales rubros se encuentran la mano de obra, materia prima, costos fijos y directos de producción así como los gastos administrativos, A continuación se presenta el cuadro donde se detalla cada uno de los elementos.

Cuadro 15
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida
Inversión en Capital de Trabajo e inversión total
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Insumos				17,282
Manía	Quintal	19	200.00	3,800
Azúcar	Quintal	3	385.00	1,155
Canela	Libras	118	44.00	5,192
Edulcorante	Libras	118	60.00	7,080
Hierro	Libras	1	55.00	55
Mano de obra				17,773
Precalear el horno	Día	15	78.72	1,181
Remover la cascara de la manía	Día	15	78.72	1,181
Colocar la manía en bandeja	Día	15	78.72	1,181
Ingresar la bandeja al horno	Día	15	78.72	1,181
Enfriar la manía	Día	15	78.72	1,181
Poner la manía en la procesadora	Día	20	78.72	1,574
Agregar azúcar, hierro y edulcorante	Día	10	78.72	787
Procesar manía	Día	20	78.72	1,574

Continúa en siguiente página...

...viene de la página anterior

Colar la mezcla	Día	15	78.72	1,181
Pesar y empacar	Día	15	78.72	1,181
Sellado y etiquetado	Día	20	78.72	1,574
Bonificación incentivo		175	8.33	1,458
Séptimo día				2,539
Costos indirectos variables				21,988
Cuota patronal		16,315	0.1267	2,067
Prestaciones laborales		16,315	0.3055	4,984
Bolsas de aluminio (polietileno)	Unidad	42,677	0.35	14,937
Costos fijos de producción				5,187
Sueldo encargado de producción		1	2,400.00	2,400
Bonificación incentivo		1	250.00	250
Cuota patronal		2,400	0.1267	304
Prestaciones laborales		2,400	0.3055	733
Alquiler de local	Mensual	1	1,200.00	1,200
Agua y luz	Mensual	1	300.00	300
Gastos de administración				4,796
Encargado administrativo	Mensual	1	2,650.00	2,650
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250
Cuota patronal		2,650	0.1267	336
Prestaciones laborales		2,650	0.3055	810
Honorarios contador	Mensual	1	400.00	400
Telecomunicaciones	Mensual	1	150.00	150
Papelería y útiles	Mensual	1	200.00	200
Total inversión en capital de trabajo				67,026
Total Inversión fija				23,976
Inversión total				91,002

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

La mayor inversión en cuanto al capital de trabajo radica principalmente en los costos indirectos variables, materia prima y la mano de obra en su orden respectivo. Sin embargo, el empaque que se utilizará para el polvo de manía para bebida tiene un costo representativo debido a que éste es elaborado con material de primera calidad y debe cumplir con las condiciones necesarias para el almacenamiento de alimentos. Con relación a la erogación en activos fijos, esto representa el 26.35%, de la inversión total y es un costo relativamente bajo, esto se debe al valor de la maquinaria y el equipo, es relativamente bajo, el cual impacta directamente en la erogación económica inicial.

3.7.4 Financiamiento

Para poder ejecutar el proyecto se debe de disponer de recursos económicos. Los mismos pueden ser propios o ajenos. En el presente cuadro se detalla la procedencia de los recursos para poder llevar a cabo el proyecto.

Cuadro 16
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida
Fuentes de Financiamiento
Año: 2015

Descripción	Recursos propios	Recursos ajenos	Inversión total
Inversión fija	23,976		23,976
Equipo de producción	14,426		
Mobiliario y equipo	3,800		
Equipo de computación	3,250		
Gastos de organización	2,500		
Inversión en capital de trabajo	35,055	32,122	67,177
Insumos	17,282		17,282
Mano de obra	17,773		17,773
Costos indirectos variables		22,139	22,139
Costo fijo de producción		5,187	5,187
Gastos de administración		4,796	4,796
Total	59,031	32,122	91,153

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

El origen de recursos económicos es 64.76% de los socios, y el restante 35.24 será financiado por la entidad bancaria denominada Banco del desarrollo Rural, S.A. -BANRURAL- el cual, realiza el préstamo a una tasa del 16% sobre capital. Cabe resaltar que la erogación que de los socios, será de manera mensual y con base a la producción, eso significa que conforme a los ingresos podrán seguir con la sostenibilidad del proyecto.

3.7.5 Estados financieros

Estos se refieren a los movimientos de ingresos y egresos que se obtendrán en el proyecto, lo cual tiene una duración de 5 años. Los estados financieros están integrados por el balance de pérdidas y ganancias y costos de producción, datos de suma importancia para la determinación de los movimientos económicos y financieros del Comité. A continuación se detalla cada uno de estos.

- Estado de resultados proyectados

Éste refleja los ingresos que se espera obtener a lo largo de la vida útil del proyecto, en él se toma en cuenta las erogaciones relacionadas a los costos fijos de producción, gastos administrativos, de comercialización y las dietas de los miembros de la junta directiva, así como los gastos financieros relacionados a préstamos incurridos. A continuación se detalla el cuadro de proyección para los cinco años de vida del proyecto.

Cuadro 17
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida
Estado de Resultados Proyectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2015-2019

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	973,038	973,038	973,038	973,038	973,038
(-) Costo directo de producción	686,328	686,328	686,328	686,328	686,328
Ganancia marginal	286,710	286,710	286,710	286,710	286,710
(-) Costos fijos de producción	65,129	65,129	65,129	65,129	65,129
Alquiler del local	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
Agua y luz	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Depreciación equipo de producción	2,885	2,885	2,885	2,885	2,885
Sueldo encargado de producción	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Prestaciones laborales	8,796	8,796	8,796	8,796	8,796
Cuota patronal	3,648	3,648	3,648	3,648	3,648
(-) Gastos de administración	71,895	71,895	71,895	70,812	70,812
Sueldo administrador	31,800	31,800	31,800	31,800	31,800
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

Continúa en la siguiente página...

...viene de la página anterior

Cuota patronal	4,032	4,032	4,032	4,032	4,032
Prestaciones laborales	9,720	9,720	9,720	9,720	9,720
Dietas asamblea general	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Honorarios contables	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
Telecomunicaciones	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Papelería y útiles	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Depreciación mobiliario y equipo	760	760	760	760	760
Depreciación equipo de computación	1,083	1,083	1,083	0	0
Amortización gastos de organización	500	500	500	500	500
(-) Gastos de ventas	51,746	51,746	51,746	51,746	51,746
Publicidad y propaganda	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100
Sueldo vendedor	28,380	28,380	28,380	28,380	28,380
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	3,596	3,596	3,596	3,596	3,596
Prestaciones laborales	8,670	8,670	8,670	8,670	8,670
Ganancia en operación	97,940	97,940	97,940	99,023	99,023
(-) Gastos financieros	5,140		-	-	-
Intereses sobre préstamo	5,140		-	-	-
Ganancia antes del ISR	92,800	97,940	97,940	99,023	99,023
(-) ISR 25%	23,200	24,485	24,485	24,756	24,756
GANANCIA NETA	69,600	73,455	73,455	74,267	74,267

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

Los ingresos para cada socio del comité en el primer año del proyecto serán de Q 5,800.00, se debe considerar que para este período radica la mayor parte de los costos y gastos. Cabe resaltar que aparte de los ingresos que cada asociado obtiene, se verán también beneficiadas las personas que laboran en el área de producción y comercialización, ya que obtendrán ingresos de forma mensual por lo menos durante los 5 años de vida que tiene el proyecto.

3.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

La finalidad de este estudio, es brindar la información necesaria para la toma de decisiones en cuanto al riesgo y la rentabilidad que ofrece el proyecto, y de esa forma los asociados posean la menor incertidumbre sobre la evolución del proyecto a lo largo de los cinco años.

La evaluación financiera se realiza con las siguientes herramientas complejas, las cuales están integradas por: Valor Actual Neto -VAN-, Tasa Interna de Retorno -TIR-, Período de Recuperación de la Inversión -PRI-, Punto de Equilibrio en Unidades -PEU-. A continuación se presenta el cuadro el cual contiene la información relacionada para el análisis.

Cuadro 18
Municipio de San José La Máquina, Departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida
Evaluación financiera

Concepto	VAN					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	91,253	973,038	973,038	973,038	973,038	973,038
Egresos		898,210	894,355	894,355	894,626	894,626
Flujo de efectivo		74,828	78,683	78,683	78,412	78,412
Factor de actualización	1.0000	0.8333	0.6944	0.5787	0.4822	0.4018
Valor actual neto en Q	-91,153	62,356	54,641	45,534	35,814	31,512
Tasa interna de retorno -TIR-	79.815%					
Período de recuperación de la inversión -PRI-	1 año, 6 meses con 9 días					
Punto de equilibrio en unidades -PEU-	346,365 Unidades					
Punto de equilibrio en valores -PEV-	Q 658,094					
Tasa de rendimiento mínima aceptada -TREMA-	20%					

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

Para la determinación de las distintas herramientas complejas se tomaron en cuenta todos los movimientos económicos y financieros que se realizarían durante la vida útil del proyecto, ya evaluado lo anterior, se inicia con el cálculo del Valor Actual Neto, esta herramienta toma en cuenta el “desgaste” que tiene el dinero a lo largo del tiempo, es decir, la pérdida del valor adquisitivo del mismo. La aplicación del VAN tiene la finalidad de verificar si los flujos de efectivos proyectados son suficientes para cubrir la inversión total, el presente informe refleja que los ingresos son suficientes para cubrir el costo de la inversión inicial, el cual es de Q 91,153.00 según los cálculos. Con relación al período de recuperación de la inversión, será de 1 año con 6 meses y 9 días.

Esto indica que los ingresos que se obtendrán a partir del séptimo mes del segundo año, será la rentabilidad que tendrá el proyecto.

La tasa interna de retorno -TIR- no es más que el porcentaje de ingresos ya descontados que se obtiene sobre la inversión realizada, en el proyecto Polvo de Manía Para Bebida se tiene una TIR de 79.815% sobre el costo inicial, esto indica que el proyecto es rentable.

Por otro lado, la -TIR- también sirve para determinar si es mayor que la tasa de retorno mínima esperada -TREMA-, si esto sucediera, entonces se aprueba el proyecto; caso contrario, se rechaza, ya que no cumpliría con el retorno mínimo esperado por los inversionistas. En el presente caso, la Tasa Interna de Retorno está 59.815% arriba de la -TREMA-, por lo tanto, el proyecto es viable.

Por último, se determina el punto de equilibrio -PE- del proyecto, es decir, las unidades mínimas necesarias para lograr sufragar los costos y gastos que se tendrán durante la ejecución del proyecto. En la evaluación del PE se determinó que las unidades mínimas que se necesitan comercializar es de 346,365 que refleja un valor monetario de Q 658,094.00 que equivale a los costos y gastos en los cuales incurrirá el proyecto.

3.9 IMPACTO SOCIAL

Debido a la necesidad existente de impulsar el desarrollo para los habitantes del municipio de San José La Máquina surge la búsqueda de opciones que ayuden a generar empleos y mayores ingresos a la población. Con relación a lo anterior, se propone el proyecto el cual consiste en la elaboración del polvo de manía para bebida, el cual consiste en brindarle valor agregado a este producto agrícola; la manía posee elementos nutricionales y proteínicos, con el cual se pretende ofrecer una opción de bebida natural y saludable al mercado objetivo.

El proyecto busca beneficiar a 12 familias, los cuales conformaran el comité; así también generar 8 empleos directos, con lo que se busca mayor estabilidad económica para cada una de estas personas, derivado de lo anterior tendrán mayor solvencia económica para adquirir bienes y servicios que impactarán de manera social en la comunidad.

CAPÍTULO IV ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Para la creación de la organización es necesario describir y analizar cada uno de los temas los cuales están relacionados con el funcionamiento adecuado de una entidad pública o privada. Los conceptos relacionados con el presente capítulo son: tipo y denominación de la organización, estructura organizacional, marco jurídico, funciones básicas administrativas y la aplicación del proceso administrativo.

4.1 JUSTIFICACIÓN

Debido a la necesidad de desarrollo de los habitantes del municipio de San José La Máquina, surge la propuesta de organizar a las personas interesadas en integrar un comité, el cual estaría conformado por doce socios, se optó por este tipo de organización debido a la cantidad de personas que mostró interés en formar parte de la misma; por otro lado, la poca complejidad que representa la conformación de este tipo de entidad hace que sea la opción más viable. Así mismo, con la creación del comité, se busca impactar en la comunidad a través de la generación de empleos, acceso a capacitaciones, créditos, reducir costos administrativos y de esa forma promover el progreso de los socios y las personas que ejecutarán el proyecto.

De las principales ventajas que ofrece la formación del comité, es que los miembros pueden dedicarse a otras actividades, las cuales les brinden beneficios adicionales y con ello lograr mejores condiciones de vida para sus familias, que de igual forma impacte a la sociedad de manera indirecta.

4.2 OBJETIVOS

Son los fines que se pretenden alcanzar con la creación del comité, los cuales son a corto, mediano y largo plazo.

4.2.1 General

Producir en forma artesanal el polvo de manía para bebida y de esta forma generar oportunidad de empleo a los pobladores de San José La Máquina que participen en el proyecto, a través de la comercialización en los cuatro municipios determinados para contribuir a mejorar el nivel de vida.

4.2.2 Específicos

A continuación se describen los principales objetivos específicos que se pretenden alcanzar con la creación del comité en el municipio de San José La Máquina.

- ✓ Generar desarrollo y velar por el interés común de la organización
- ✓ Crear nuevas fuentes de empleos en el municipio de San José La Máquina
- ✓ Lograr el acceso a créditos para el financiamiento del proyecto ante las diferentes entidades financieras.
- ✓ Obtener capacitaciones para los productores de manía en el Municipio para el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles y el uso de la tecnología.
- ✓ Garantizar a los socios productores de manía obtener precio justo y un mercado asegurado para la venta de la producción.

4.3 DENOMINACIÓN

La organización que se propone, será un comité, esta entidad será regulada por las normas legales establecidas en las leyes del país, así mismo, los miembros de dicha organización serán todas las personas que se encuentren interesadas en formar parte del proyecto el cual inicialmente tendrá una duración de 5 años. La entidad responderá al nombre de “Comité de Bebida en Polvo de Manía”, la cual se abreviará de la siguiente forma -COBEMA-. Esta organización buscará

velar por el bien común de sus integrantes, estableciendo normas para regular las actividades, los derechos y las obligaciones de cada miembro del comité. Lo anterior se detallará a profundidad en el siguiente inciso.

4.4 MARCO JURÍDICO

Son las normas y leyes que se establecen para el cumplimiento sin excepción alguna por parte de un grupo de individuos que forman parte de una sociedad o una comunidad, la cual tiene carácter obligatorio.

Toda organización establecida en el país de forma legal posee leyes y normas que las rige, por lo tanto, el comité adquirirá personalidad jurídica desde el momento en el cual se realice la inscripción como tal, el proceso lo llevarán a cabo los asociados de forma voluntaria, así mismo deberán estar conscientes de la responsabilidad y los beneficios que conlleva la conformación de dicha organización.

4.4.1 Normas externas

Se refiere a las leyes y normas bajo los cuales debe regirse para el funcionamiento del comité, los mismos se describen a continuación

- ✓ Constitución Política de la República de Guatemala. Artículos: 28,34, 43, 101, 18, 119 y sus incisos, a, d, i, k, l y n. del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Código civil, decreto ley número 106, artículo 15 inciso 3, Creación de Asociaciones sin fines de lucro.
- ✓ Código de trabajo. Decreto 1441; Artículos 18, 22, 61, 63, 88, 90, 103, 116 y 118.
- ✓ Decreto 2082, ley de Comités
- ✓ Ministerio de salud pública. Regulación y control de alimentos

- ✓ Ley de Bonificación Incentivo, Decreto Número 37-2001 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Código de comercio. Artículos 337, 368, 372 y 378.
- ✓ Ley del impuesto al valor agregado -I.V.A.- Decreto número 27-92
- ✓ Ley del Impuesto Sobre la Renta -I.S.R.- Decreto 26-92
- ✓ Código Tributario. Decreto número 6-91 del Congreso de la República de Guatemala y sus reformas Decreto Número 13-2013
- ✓ Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Decreto Número 295 Reformado por el Decreto Número 15-89 del Congreso de la República de Guatemala y sus artículos: 27,28, 29, 31, 32,39, 50, 51, 52, 53, 54, 55 y 57.

4.4.2 Normas internas

Esto será elaborado, revisado y posteriormente aprobado por la junta directiva del comité. Las mismas tienen la finalidad de regular el comportamiento de los individuos que pertenecen a la organización y de la misma forma ayudará al alcance de los objetivos de la entidad. A continuación se describen las mismas.

- ✓ Acta de constitución del comité
- ✓ Elaboración de normas y procedimientos
- ✓ Manual de organización
- ✓ Políticas y reglamento interno
- ✓ Manual de higiene y seguridad industrial
- ✓ Manual de normas

4.4.3 Proceso para inscripción

A continuación se describen los diferentes pasos para llevar a cabo la inscripción del Comité para que adquiera personalidad jurídica.

- ✓ Convocatoria general para personas interesadas en formar parte del proyecto, con el objeto de informarles sobre el costo, ubicación, vida útil y rentabilidad del proyecto.
- ✓ Solicitar la autorización para la creación del Comité en la oficina de Asuntos Municipales
- ✓ Primera reunión formal: se establecerá e integrará la asamblea general y la junta directiva.
- ✓ Segunda reunión formal: Se informará de los objetivos a corto, mediano y largo plazo y se comunicará el número de trabajadores que formarán parte del proyecto, así como se definirá la empresa que brindará el servicio de contabilidad (outsourcing).

La asamblea general y la junta directiva trabajarán en conjunto para seguir con el proceso que a continuación se detallan:

- ✓ Efectuar una búsqueda retrospectiva gratuita en la página web de Registro de la Propiedad Intelectual: www.rpi.gob.gt. lo anterior con la finalidad de registrar o verificar el uso del nombre del Comité.
- ✓ Adquirir formulario de ingreso ya sea de marca, nombre comercial o señal de publicidad; todo documento que se ingresa tiene que ir con el aval de un abogado y timbre forense de un Q.1.00 ya que todo trámite es legal.
- ✓ Con base al tipo de personalidad con que se actúe (presidente, gerente general o representante legal) tiene que estar debidamente autenticado el nombramiento, en caso de solicitud extranjera el mandato debe venir con los pases de ley y si se presenta la solicitud en nombre propio, solamente debe adjuntar fotocopia de DPI simple.
- ✓ Llenar respectivamente el formulario y presentarlo con folder y gancho, pasar a revisión previa. Luego cancelar en caja (Q.110.00), ingresar el formulario, se le entregará la copia rosada con el número de expediente

que se le asigne, esta hoja debe conservarla ya que le servirá para darle continuidad al ingreso del expediente.

- ✓ Esperar 20 días hábiles para preguntar por la primera resolución (edicto, previo u objeción).
- ✓ Recoger en ventanilla de notificación para que sea entregada la resolución respectiva, si es un edicto pagar (Q.50.00 c/u). El edicto tiene vigencia de 6 meses para presentarlo en el Diario Oficial. Arto: 12 de la Ley de Propiedad Industrial.
- ✓ Llevar el edicto a tipografía Nacional para sus respectivas publicaciones (verificar si la marca es mixta presentar con los edictos los diseños), se realizarán tres publicaciones en el Diario Oficial en el transcurso de 15 días.
- ✓ Se tiene un mes calendario a partir de la última publicación para presentar las publicaciones originales al registro, con un memorial señalando su marca publicada, número de expediente, y días en que salieron las publicaciones, también tiene que adjuntar dos juegos de copias del memorial y de las publicaciones. Si en el caso anterior no fuera presentada en el tiempo estipulado, se tendrá por abandonada la solicitud Arto. 26 de la Ley de Propiedad Industrial
- ✓ Después de realizado el paso anterior, se debe esperar un lapso de tiempo de 2 meses y 1 semana, contando a partir de la primera publicación, que es el período de oposición para después esperar la orden de pago.
- ✓ Después de recibida la orden de pago, tiene un lapso de tiempo de un mes para hacer efectivo el pago (Q.90.00 c/u) (previa la emisión de título).
- ✓ Después de haberse efectuado el pago de la tasa, esperar 2 semanas aproximadamente para entrega del título correspondiente.
- ✓ Al momento de retirar el título se tiene que cancelar (Q.50.00 c/u).

Verificado la razón social del Comité se procede a realizar con la inscripción del representante legal ante la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-

- ✓ Solicitar escritura de constitución, en el presente caso, Comité.
- ✓ Comprar timbre fiscal, el cual se adquiere en la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-
- ✓ Realizar el pago de inscripción del Comité en Banco del Desarrollo Rural -BANRURAL-
- ✓ Solicitar documento de inscripción de sociedad civil o Comité ante la Dirección General del Registro de Personas Jurídicas ubicado en 5ta. Avenida 10-53 zona 1, ciudad de Guatemala.
- ✓ Realizar el nombramiento del representante legal del Comité ante el notario público.
- ✓ Solicitar boleta de pago con un valor de Q 75.00 en la Dirección General del Registro de Personas Jurídicas para la inscripción del representante legal del comité.
- ✓ Para poder gestionar la inscripción del representante legal, se debe adjuntar los siguientes documentos: Boleta de pago REPEJU (copia simple), timbre fiscal con un valor de Q. 0.75 (original), solicitud de inscripción de representante legal del Comité (original)

Efectuada la inscripción del representante legal, es necesario realizar la inscripción del Comité ante la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, para lo anterior se deberá seguir los siguientes pasos:

- ✓ Se deberán adquirir los siguientes documentos en la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-
 - Solicitud para autorización de impresión y uso de documentos y formularios SAT No. 0042.
 - Solicitud de habilitación de libros formulario SAT No. 0052.

- Autorización para gestiones para terceras personas SAT No. 0362
- ✓ Inscripción y obtención de extensión de SAT
 - Escritura de constitución de Comité
 - Nombramiento del representante legal del Comité
 - Documento personal de identificación -DPI- original
 - Inscripción y actualización del representante legal en RTU SAT No. 0014
- ✓ Posteriormente habilitar los libros contables, estas deben ser específicamente de denominación No Lucrativas
- ✓ Solicitud de libro de Actas, esto debe solicitarlo el representante legal del Comité a la Dirección General Del Registro de Personas Jurídicas.
- ✓ Posteriormente al paso anterior, se recoge libro de Actas, con lo anterior el Comité ya adquirió personalidad jurídica

Cumplido el proceso anterior, el comité ya adquiere personalidad, por tal razón ya puede iniciar el proceso de solicitud de la Licencia Sanitaria, documento esencial para iniciar labores. A continuación se detalla el proceso a seguir:

- ✓ Ingresar a la siguiente página <http://www.mspas.gob.gt/> para descargar archivo denominado Solicitud DRCA-004-versión 4
- ✓ Descargar boleta para pago en la siguiente dirección electrónica: <http://www.mspas.gob.gt/>
- ✓ Realizar el pago de la boleta en ventanilla de servicios del ministerio de salud pública y asistencia social.
- ✓ Posteriormente llevar documentación a la ventanilla de servicios del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social ubicado en 5ta. Avenida, 13-27 zona 9, ciudad de Guatemala.
- ✓ Realizado lo anterior, se obtiene el recibo de pago denominado 63ª

- ✓ Luego dirigirse al departamento de Regulación y Control de Alimentos, ubicado en 3 calle final 2-10 zona 15, Valles de Vista Hermosa, Guatemala, lo anterior para solicitar inspección de planta de producción
- ✓ Posteriormente se obtiene la licencia sanitaria para proceder a la producción.

4.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para que una organización sea eficiente debe contar con bases diseñadas de acuerdo a las necesidades que ésta presenta, ya que con lo anterior se logra mejores resultados y se incrementa la eficiencia. Con base al tamaño de la organización y al número de personas que llevarán a cabo las diferentes labores, se ha determinado crear una estructura organizacional lineal, se optó por este sistema porque el producto a elaborar es único y los procesos no requieren de mayor especialización.

4.6.1 Diseño estructural

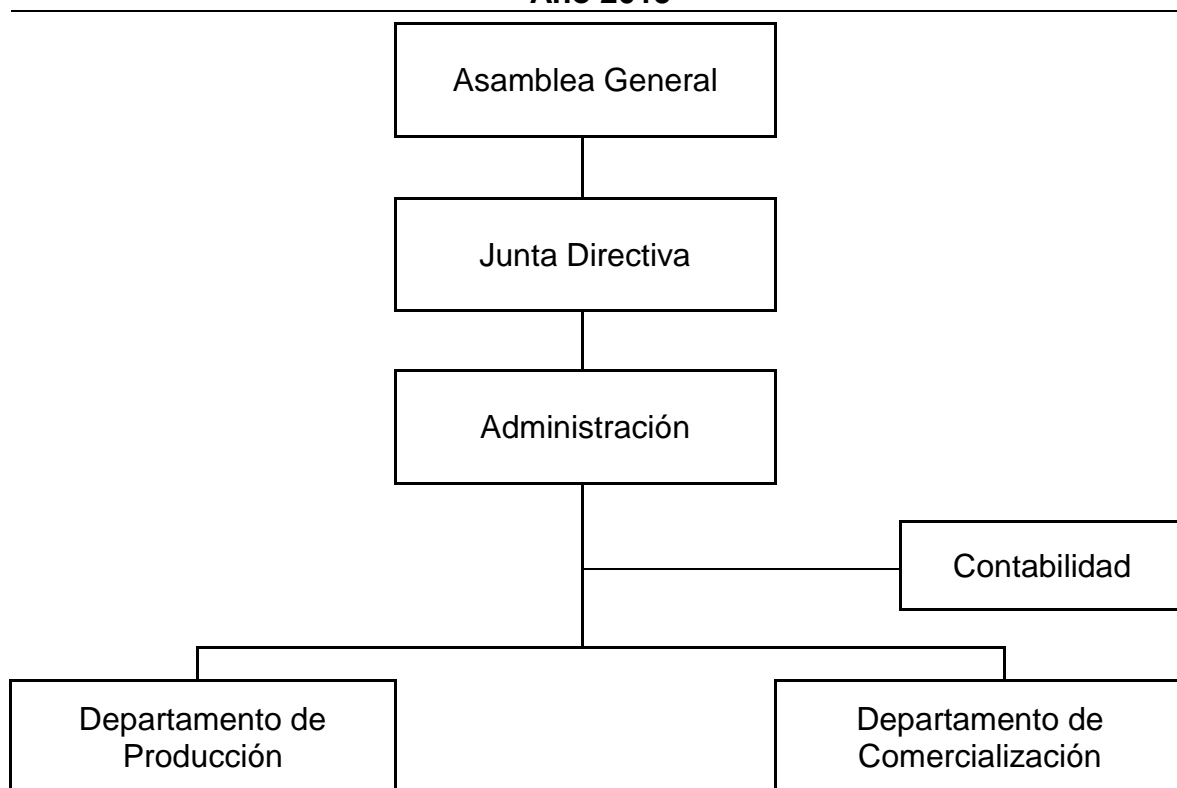
El comité estará integrado por dos departamentos directos, los cuales son de producción y comercialización, así mismo contará con un departamento de contabilidad que será delegado a una entidad externa. El diseño de la organización será del tipo funcional, ya que cada uno de estos departamentos cumplirá con una labor específica, lo cual, colectivamente contribuirán al alcance de los objetivos de la organización.

4.6.2 Sistemas de organización

La estructura administrativa y operacional del comité será lineal, en el cual la máxima autoridad será la asamblea general, posteriormente se encontrará a la junta directiva, seguido por el administrador, quien será el encargado de planificar, controlar, organizar y dirigir las actividades de los diferentes departamentos que conforman la organización.

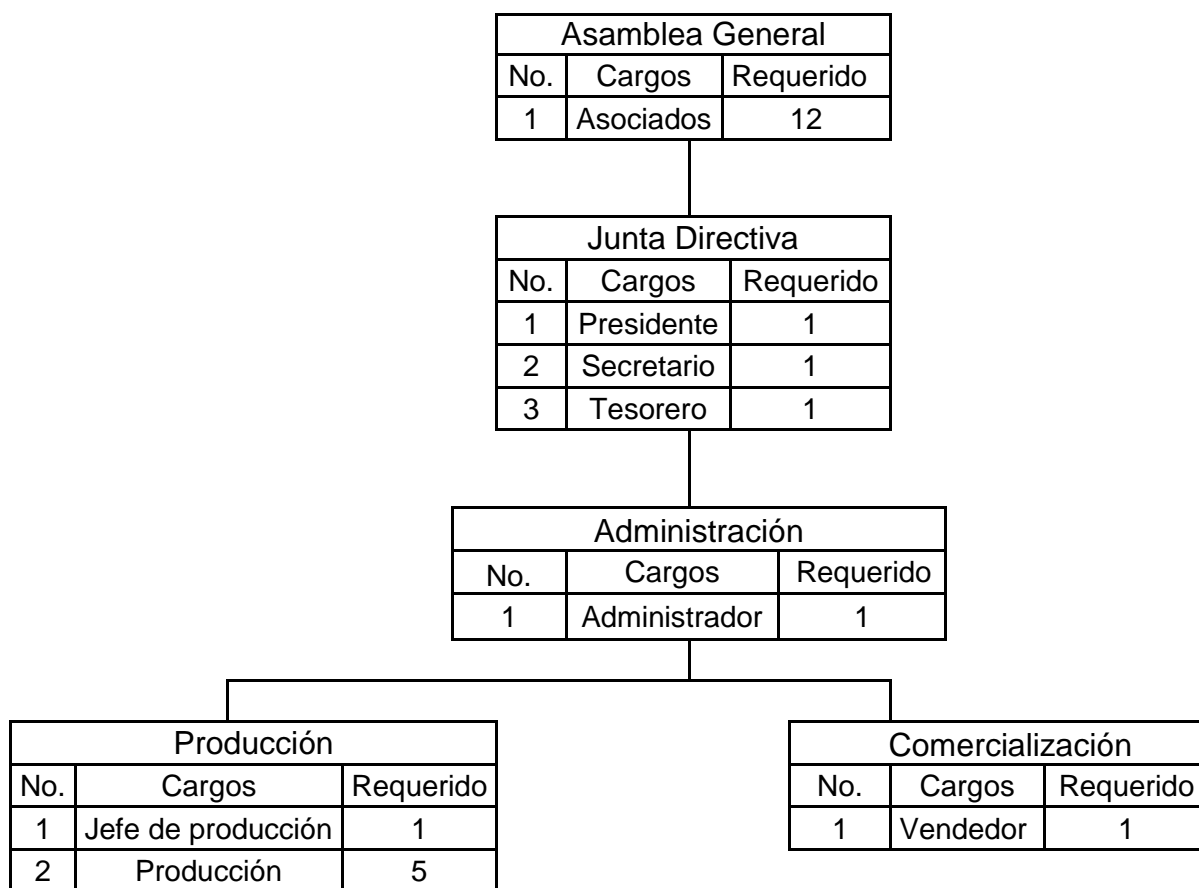
Por el tipo de sistema organizacional, las responsabilidades son de tipo ascendente, en la que la mayor responsabilidad recae en el administrador, quien tiene a su cargo la entrega de resultados que se pretende alcanzar por la organización, posteriormente se encuentran los jefes de producción y comercialización, los cuales deben velar por el cumplimiento de metas en cuanto a la elaboración y venta de la bebida en polvo de manía. A continuación se presentan los organigramas general y nominal en el cual se detallan cada uno de los departamentos y sus respectivas dependencias.

Gráfica 5
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida
Organigrama General COBEMA
Año 2015



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

Gráfica 6
Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida
Organigrama Nominal COBEMA
Año2015



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

La estructura organizacional del comité es de orden lineal, en la cual las instrucciones vienen de forma vertical hacia los diferentes departamentos que conforman la organización propuesta. De la misma forma se presenta el organigrama nominal, en el cual se detalla el personal para las diferentes plazas requeridas, cabe resaltar que en este organigrama sólo se detalla en número de colaboradores necesarios para los diferentes puestos.

4.6.3 Funciones generales del comité

Es la interrelación existente entre cada departamento o unidad administrativa, con el propósito de la búsqueda constante del alcance de los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

- ✓ Generar desarrollo constante para los socios y empleados de la organización.
- ✓ Velar por el uso eficiente de los recursos disponibles para las diferentes unidades operativas.
- ✓ Distribuir de manera equitativa los ingresos o pérdidas al final de cada período.
- ✓ A través de la entidad gestionar préstamos ante las entidades financieras para desarrollar el proyecto.
- ✓ Sostener reuniones constantes para informar a cada uno de los participantes del comité de la evolución del proyecto.
- ✓ Desarrollar planes de capacitación para los productores de la materia prima (manía) y al personal de producción y ventas.
- ✓ Evaluar resultados con el fin de establecer si se encuentra en concordancia con la planificación realizada al inicio del proyecto.
- ✓ Tener representación legal ante cualquier entidad estatal o privado para obtener beneficios en pro de los miembros

4.7 FUNCIONES BÁSICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS

Se describe cada una de las unidades administrativas u operativas en la cual se detallan las responsabilidades de cada elemento que formará parte del Comité, con el objeto de realizar de manera eficiente cada una de las actividades de los diferentes departamentos correspondientes.

- Asamblea General

Es la máxima autoridad dentro del comité, está integrado por los socios, cada uno tiene voz y voto en la toma de decisiones, de igual forma poseen igualdad de derechos y obligaciones. Entre sus principales funciones están: aprobar o denegar los ingresos y egresos proyectados de la organización, distribución de los ingresos o pérdidas al final de cada período a los integrantes de la misma, discusión y posterior sanción o negación de las diferentes normas propuestas, conocer y aprobar o denegar el plan de trabajo de las diferentes unidades, realizar nombramientos, acordar la liquidación del comité, si este fuera necesario.

- Junta Directiva

Será la encargada de velar por el cumplimiento de cada uno de los acuerdos realizados y aprobados por la asamblea general; entre sus principales funciones está: la verificación de la gestión del administrador de la organización, realizar reuniones bimestrales con el área administrativa y verificar los avances sobre los resultados obtenidos durante dicho período, así también conocer el plan de trabajo de forma mensual, trimestral y bimestral de dicha unidad.

- Administración

Se encuentra a cargo de una persona, éste se encarga de coordinar, planificar, organizar, controlar, y dirigir las áreas de comercialización y producción. Entre sus principales funciones están: la elaboración de reporte de ingresos y egresos, planificación de producción y ventas de forma mensual, autorizar órdenes de compra de insumos y materia prima, interpretar estados financieros para elaboración de informe para la junta directiva, proponer soluciones para el mejoramiento continuo de la producción, apoyar en la creación de estrategias de ventas para el área de comercialización, verificar que se cumplan las normas establecidas por el comité

- Producción

Tiene a su cargo la organización y planificación de la elaboración del polvo de manía para bebida, este departamento debe contemplar la cantidad ideal de producción, con base a las proyecciones y la demanda, así mismo, debe velar por el abastecimiento correcto en relación a materia prima e insumos, controlar que el producto reúna las condiciones ideales en cuanto a calidad y cantidad en cada unidad, disminuir al máximo la merma en la producción.

- Comercialización

Su función principal es la relación directa con el minorista, debe establecer estrategias para la expansión del mercado en el cual el producto es distribuido, para el logro de lo anterior, es necesario la utilización de herramientas mercadológicas eficientes y eficaces, esto, con la finalidad de alcanzar el volumen de venta requerido para que el proyecto sea rentable, así mismo tiene a su cargo las políticas de comercialización en cuanto a la venta del producto.

4.8 APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

Son las diferentes etapas por la cual se lleva a cabo el uso de los recursos tangibles e intangibles con la finalidad de transformar un bien u obtener un servicio. Estas etapas son la planeación, organización, el control y la dirección.

4.8.1 Planeación

Para iniciar el proyecto se hace necesario prever y establecer los objetivos que se pretenden alcanzar a corto, mediano y largo plazo. Es la parte administrativa inicial del proyecto, en el cual se toman en cuenta los factores externos e internos, los cuales ayudarán al alcance de las metas establecidas, esto es posible a través de planes estratégicos, operativos y tácticos, la elaboración y ejecución de los mismos estará a cargo de los diferentes departamentos con los cuales contará el comité.

La planeación está integrada por varios principios los cuales se detallarán a continuación.

- Factibilidad

Antes de iniciar el proyecto, el comité debe analizar la factibilidad en el alcance de los objetivos, y esto será posible a través de la realización de análisis de factores tales como: el estudio de mercado, técnico, financiero y de comercialización, realizado lo anterior, el grado de incertidumbre será menor, ya que antes de iniciar el proyecto se tomaron en cuenta los factores esenciales que determinan la factibilidad.

- Flexibilidad

Esto se refiere a la adaptación en la medida de lo posible a ciertos cambios que puedan surgir en el transcurso del proyecto, ya que los mismos son impredecibles y que afectarán de manera directa o indirecta a la organización, por tal razón se hace necesario contemplar este principio. Se debe tener claro que estos son cambios que pueden realizarse, pero sin perder de vista los objetivos establecidos en un principio por el comité, si existen modificaciones significativas, éstas deberán ser aprobadas por la Asamblea General

- Unidad de dirección

Cada uno de los departamentos deberá tener un plan individual, el cual los dirige a una determinada meta, pero que en conjunto deben estar bien coordinados e integrados para que de forma general, se pueda decir que estas metas se dirigen en una sola dirección, con el cual se logren alcanzar los objetivos generales establecidos por el comité.

- De participación

Hace énfasis en la participación de cada uno de los doce miembros del comité, y los puestos de jefatura tanto administrativos como técnicos esto, con el objeto que todos tengan el conocimiento de las diferentes acciones o decisiones a tomar, en el corto, mediano y largo plazo.

El grado de importancia para una buena gestión administrativa que tiene cada elemento de la planeación es sumamente importante, por tal razón, que a continuación se describe cada uno de ellos:

- Misión

Razón de ser del comité. “Ser una organización con vocación de servicio, que busca la integración y el desarrollo de los asociados así como también el bienestar de los colaboradores que integran el Comité”

- Visión

Se refiere a la visualización a largo plazo del comité. “Ser una organización que genere desarrollo social y económico para los colaboradores y asociados que conforman la entidad”.

- Objetivos

- ✓ Elaborar un producto con altos estándares de calidad para el beneficio de la salud de los consumidores
- ✓ Generar desarrollo y empleos para los miembros del comité, así como a los colaboradores que llevaran a cabo la producción y la comercialización del polvo de manía para bebida.
- ✓ Capacitar y organizar a los miembros del comité para lograr producir de manera eficiente y eficaz.

- ✓ Cumplir con las metas de producción y ventas establecidas mensualmente.
- ✓ Expandir el mercado del Polvo de Manía para Bebida

- Políticas

Son lineamientos que guían y regulan la toma de decisiones en cuanto a la relación existente entre los miembros del comité, personal que labora para la misma y las entidades o personas que se encuentran relacionadas con la organización. A continuación se describen las políticas a aplicar.

- ✓ Queda terminantemente prohibido que los miembros del comité busquen beneficio personal en nombre de la organización
- ✓ Se firmará documento con validez para el siguiente período dónde se establece el precio de costo de producción de la manía, tomando en cuenta el valor de producción y de mercado.
- ✓ El pago a proveedores serán los dos primeros días hábiles del mes en horario de 8 A.M. a 12 P.M.
- ✓ Se cambiará producto por defecto después de establecida si la causa es efectivamente responsabilidad de producción.
- ✓ Los colaboradores deberán respetar los horarios y lineamientos establecidos para cada área.
- ✓ Se elaborarán los presupuestos de producción y ventas de forma mensual y éstos se deberán presentar quince días antes de inicio del período al cual corresponden.

- Estrategias

Son líneas de acción establecidas para cada uno de los departamentos con la finalidad del logro de los objetivos constituidos por la junta directiva del comité.

- ✓ Analizar constantemente los cambios del mercado objetivo con la finalidad de crear estrategias mercadológicas que ayuden al incremento de las ventas.
- ✓ Evaluar constantemente la producción para determinar mejoras que ayuden al aprovechamiento al máximo de los recursos disponibles
- ✓ Capacitar al departamento de comercialización en cuanto a estrategia de ventas y análisis de mercados.
- ✓ Crear alianzas con proveedores para obtener beneficios mutuos (ganar-ganar).

4.8.2 Organización

Es la integración de las unidades o departamentos que conforman el comité, en la cual se detallan las responsabilidades y obligaciones de cada individuo, quienes toman las principales decisiones y la realización de las actividades de manera sistemática, con el fin de lograr el objetivo general. El diseño organizacional del comité será funcional debido a que cuenta con dos departamentos en los cuales tendrán definidas cada una de las actividades a realizar.

En el organigrama se especifica la estructura organizacional, en el cual la línea de mando es de tipo militar, debido a que las instrucciones se giran de arriba para abajo y tiene sólo un responsable. Por otra parte, en la integración de una organización, se deben de tomar en cuenta los siguientes principios para el funcionamiento ideal del mismo.

- Jerarquía

Se refiere a la necesidad de determinar la autoridad, responsabilidad y atribuciones específicas, las cuales se deben de cumplir con base a lo

establecido por el comité para cada una de las jefaturas de las unidades o departamentos.

- Especialización

Las funciones específicas de los puestos están basadas en dividir y agrupar cada una de las actividades, esto, con el objetivo de obtener mayor eficiencia y productividad.

- Sistematización

Cada uno de los departamentos deben de estar entrelazados esto, para lograr el mayor aprovechamiento de los recursos y formar un solo sistema de organización para que conjuntamente se logren los resultados esperados.

- Simplificación de puestos

Se debe de analizar las responsabilidades de cada puesto, para optar a la simplicidad que conlleva la realización de cada una de las actividades, y con ello lograr mayor eficiencia y productividad en los procesos.

- Definición de puestos

Éste se puede interpretar como una guía para los empleados y por lo tanto, debe precisar con claridad las obligaciones y responsabilidades de cada uno de los puestos, con base al objetivo del mismo.

Para el comité es de suma importancia tomar en cuenta los siguientes elementos de organización para la creación del mismo.

- Departamentalización

Para el funcionamiento del comité es necesario agrupar las diferentes actividades, de ello deviene la necesidad de crear tres departamentos, los

cuales son: administración, producción y ventas, el cual cada uno de ellos tienen objetivos bien definidos

- Jerarquización

La máxima autoridad dentro del comité será la asamblea general, seguido por la junta directiva, luego, el departamento administrativo, que a su vez tiene a cargo los departamentos de producción y comercialización. Los movimientos contables son responsabilidad de una empresa externa. Con base a lo anterior, el tipo de jerarquización adquiere una forma ascendente.

4.8.3 Integración.

Con el fin de alcanzar los objetivos del comité, se adquirirán equipos materiales, herramientas, mobiliario y equipo para llevar a cabo cada una de las actividades asignadas a los departamentos existentes en la organización, así mismo, se elaborarán los perfiles de cada elemento que integrarán el comité, con base a las necesidades existentes de cada uno de los puestos necesarios para cada departamento. Cabe resaltar que constantemente se debe evaluar la necesidad de capacitación a cada área, ya que con la adquisición de mayores conocimientos se logrará más eficiencia y eficacia. Por otro lado, con el fin de profundizar la integración de la organización, se describen a continuación, los principios a tomar en cuenta por el comité.

- Adecuación del recurso humano a las funciones

Para la contratación del recurso humano que laborará en el Comité, el criterio que debe prevalecer es que los aspirantes deben, como mínimo poseer los requisitos establecidos en la descripción técnica del cargo o puesto, esto, con la finalidad de que el desempeño de cada uno de ellos sea el adecuado y logren cumplir con cada una de las funciones asignadas.

- Provisión de elementos administrativos

A cada uno de los colaboradores se le debe brindar las herramientas administrativas de manera clara y concisa en la que se detalle las funciones y obligaciones que cada uno tendrá dentro de la organización, para que con lo anterior se logre desarrollar de forma adecuada las actividades designadas.

- Inducción del personal

Es la actividad donde a la persona contratada se le hace ver todo lo relacionado a la organización, tales como; misión, visión, objetivos, razón de ser de la misma, el ambiente laboral, etc. la sensibilización de cada uno de los colaboradores estará a cargo del administrador.

De la misma forma, la integración cuenta con elementos esenciales, los cuales se detallan a continuación.

- Reclutamiento de personal.

Es el primer paso para localizar, identificar y captar a las personas con características y conocimientos específicos con la posibilidad de formar parte del recurso humano para laborar en el Comité. La contratación del administrador estará a cargo de la Junta Directiva, sin embargo, el reclutamiento y selección de los elementos que están designados al área de producción y comercialización, estará a cargo del área administrativa.

El reclutamiento en el inicio del proyecto se realizará de forma externa, sin embargo, con base a las necesidades por el crecimiento que tendrá el Comité, se realizarán reclutamientos internos, esto para promover a las personas que han desarrollado de buena manera las funciones asignadas.

- Selección de personal.

Proceso en el cual se depura la totalidad de personas seleccionadas para un puesto específico. Este es el paso previo a la contratación del recurso humano de la organización y la cual estará a cargo por la Junta Directiva, quienes deben seleccionar al administrador, quien posteriormente evaluará y seleccionará a los elementos que integrarán el área de producción y comercialización del Comité.

- Contratación de personal

Es el proceso donde los involucrados firman un contrato, en el cual ambas partes están dispuestos a cumplir con las obligaciones y derechos que cada uno adquiere con la firma del documento.

- Capacitación

Está relacionado directamente con los conocimientos, aptitudes, actitudes y habilidades que la persona debe poseer para el buen desarrollo de las actividades asignadas al cargo o puesto. Estará bajo responsabilidad de la junta directiva y el administrador. Sin embargo, cuando se trate de temas específicos, se deberá contactar a entidades especializadas en el tema donde se desea adquirir o fortalecer los conocimientos.

4.8.4 Dirección

Se refiere a la incursión o rumbo que debe tomar el comité, ésta se ejecuta desde la asamblea general, en la cual se realiza la planeación y organización, sin embargo, también debe ser ejecutada por cada una de las personas que tienen un departamento a su cargo, esto, debido a que cada unidad debe saber el rumbo o la dirección que deben de seguir para la consecución del objetivo. De la misma forma que la organización y la integración, la dirección también cuenta con principios, los cuales se detallaran a continuación:

- Coordinación de intereses.

Para el alcance de los resultados esperados, los intereses particulares de cada departamento que conforman el Comité, deben estar enfocados en cumplir con las metas y los objetivos establecidos. Esta coordinación debe estar a cargo del administrador, el cual tendrá a cargo los departamentos que forman parte del Comité.

- Impersonalidad de mando

Éste principio se refiere a que cada uno de los colaboradores debe estar consciente de la necesidad de la existencia de un mando o liderazgo para que la misma ayude a la consecución de los resultados esperados.

- Supervisión directa

La finalidad de la supervisión es que se realicen las actividades conforme a lo establecido, para lo cual se debe tener la comunicación en ambas vías para detectar posibles inconsistencias, con el fin de plantear las soluciones más viables y que vayan acorde con el cumplimiento de las metas de las diferentes unidades, este tipo de actividades se realizará desde las esferas altas del Comité, hacia el administrador y éste hacia los departamentos de producción y comercialización. Esto, con el fin de verificar el avance de los objetivos

- De la vía jerárquica

Es de suma importancia establecer los canales de comunicación y el orden jerárquico, ya que el Comité contará con una estructura organizacional formal. El objetivo de respetar el nivel de los puestos y cargos es evitar conflictos, fugas de responsabilidades y debilitamiento de los mandos establecidos en cada área.

La dirección cuenta con elementos que definen conceptos elementales para la buena gestión del Comité.

- Autoridad

Se debe detallar claramente la autoridad dentro del comité; la máxima autoridad es la asamblea general y la junta directiva, los cuales deben verificar el alcance de los objetivos correspondientes a cada una de las unidades dentro de la organización. De la misma forma, cada líder o encargado de las subdivisiones debe ejercer su autoridad en la búsqueda de soluciones que favorezcan al alcance de las metas establecidas.

- Liderazgo

Se refiere al alcance de los objetivos a través del esfuerzo de los colaboradores, por tal razón, el administrador para ejercer un buen liderazgo debe poseer la capacidad de integrar, motivar y proveer de las herramientas, así como las estrategias para que los departamentos de producción y ventas logren alcanzar los objetivos.

- Motivación

Es el tema relacionado directamente al recurso humano, éste consiste en esa fuerza interna que el individuo le impulsa a la realización de una determinada acción.

Esta responsabilidad recae directamente en el administrador, ya que él tiene bajo su cargo los departamentos que generarán directamente los ingresos para el Comité, por tal razón debe implementar planes de compensación por metas alcanzadas para los departamentos, realizar actividades en las cuales logren motivar al equipo de personas que se encuentran a su cargo, compensar de manera laboral al departamento de producción por la disminución de mermas, al implementar este tipo de acciones, el administrador logrará generar esa fuerza interna que impulsa al colaborador a trabajar de mejor manera para la

organización, así mismo, logrará establecer mejores relaciones laborales y un ambiente más estable en las diferentes áreas.

- Comunicación

Este debe darse de forma jerárquica, ascendente y descendente, la comunicación en ambas vías es sumamente importante, ya que crea una apertura entre jefes y subordinados, para que de esa forma exista una retroalimentación y con ello lograr mejoras en los procesos, no sólo en producción sino en el departamento de ventas.

La comunicación debe ser formal e informal, la primera es donde de manera escrita se establecen lineamientos o instrucciones específicas; la segunda se dará para debatir ideas entre las diferentes áreas para la mejora continua en procesos.

- Supervisión

Se debe dar de forma jerárquica en cada una de las unidades, esto, con el objeto de verificar que los procesos y los resultados estén encaminados hacia el objetivo que se estableció.

4.8.5 Control

Generalmente será aplicado por cada uno de los departamentos, desde la asamblea general, hasta las áreas operativas, la finalidad de la misma, es verificar si la planeación lleva el rumbo correcto, o se han logrado los objetivos establecidos. Es sumamente importante realizar este tipo de verificaciones, porque si los resultados no son los esperados, entonces se impulsarán medidas que ayuden a retomar el rumbo del proyecto. De la misma forma que los otros procesos administrativos, el control cuenta también con principios, los cuales se describirán a continuación.

- De equilibrio

El control, al igual que la delegación de autoridad debe ser proporcional con base a la responsabilidad de cada unidad, esto, para que exista una estrecha relación, entre lo que se hace y lo que se espera realizar. El administrador es quien posee el más alto nivel de responsabilidad en cuanto a los resultados, por tal razón debe llevar un mayor control, ya que constantemente verificará el avance de los resultados esperados.

- De los objetivos

El control es un medio y no un fin para el alcance de las metas, por tal razón, este debe estar enfocado principalmente en la consecución de los objetivos. En el caso del Comité, el control debe ser implementado por la junta directiva y el administrador, a través de la verificación de los ingresos, producción y ventas de la bebida en polvo de manía.

- De la oportunidad

Para que el control sea eficaz y cumpla con su razón de ser, es necesario su aplicación antes de que aparezca el problema, esto, porque la función fundamental del mismo, es evitar errores en el proceso, si esto no sucediera, el control sería ineficaz e inoperante. Las unidades de administración, producción y comercialización deben verificar los procesos para detectar posibles desviaciones y con ello plantear soluciones que se puedan implementar en el proyecto.

Para que el control sea efectivo debe de cumplir con ciertos elementos, los cuales son de vital importancia para la buena administración del Comité; en los siguientes párrafos se describen de manera general estos conceptos que son la base una buena gestión administrativa:

- Medición de resultados

Debe realizarse con base a parámetros establecidos previamente en cada uno de los departamentos y debe ser evaluado constantemente por la junta directiva y el administrador. Esto, con el fin de que la medición sea objetiva, y con base a los resultados crear estrategias de mejora para cumplir con las proyecciones establecidas. Este proceso tiene la finalidad de crear planes estratégicos y operativos para contrarrestar posibles desviaciones en cuanto a los objetivos establecidos por el Comité.

- Definición de estándares.

Es un indicador de la evolución de las metas establecidas en las áreas de producción y ventas, de la misma forma, también hace referencia al estándar de calidad del bien que se está produciendo. Estos controles son de suma importancia para detectar las deficiencias en cada una de las áreas o en el mismo producto. La evaluación de los estándares se llevará a cabo por el administrador y los operarios, este proceso se realizará en cada inicio de producción y se verificará a través de muestras, las cuales se elegirán de manera aleatoria en cada ciclo.

- Correcciones

Se refiere a las distintas medidas que se deben implementar para corregir los inconvenientes que se presenten, esto, con la finalidad de cumplir con el estándar establecido y evitar atrasos en cuanto a la producción o comercialización del producto.

- Retroalimentación.

Es el análisis que se debe realizar desde el inicio del problema o inconveniente ya sea en la producción o en la comercialización, en la cual se busca detectar las causas y corregirlas de tal forma que no se vuelva a presentar a lo largo del

proceso. La retroalimentación se realizará cada vez que se detecten inconsistencias en el producto o en el proceso de comercialización, y lo realizarán el departamento de producción, comercialización y el administrador.

CONCLUSIONES

Después de realizada la investigación de campo y el posterior análisis de cada una de las variables socioeconómicas llevadas a cabo en septiembre y octubre del año 2015 en el municipio de San José La Máquina, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- I. El 12 de enero del año 2014 el parcelamiento La Máquina deja de pertenecer al municipio de Cuyotenango, para lo cual los habitantes realizaron las gestiones correspondientes con el fin de obtener el mejoramiento en las condiciones de infraestructura, educación salud y generación de empleo, sin embargo, para el año de investigación se logró establecer la deficiencia en cada uno de estos temas.
- II. Con el estudio socioeconómico realizado en la comunidad se determinó la estrecha relación que existe entre la pobreza y la educación. En el Municipio la escasez de los medios de producción específicamente la tierra, impacta de manera directa en las familias, por tal razón los jóvenes y niños en edad escolar se ven forzados a abandonar los estudios y dedicarse a actividades productivas a causa de la falta de recursos económicos. Por otro lado, las condiciones inadecuadas en cuanto a infraestructura productiva tales como las vías de acceso, energía eléctrica de uso industrial, transportes y rastros, impactan de manera negativa en las actividades de producción; así como también en los inversionistas que desean ejecutar alguna actividad productiva en el Municipio.
- III. De las actividades productivas que se llevan a cabo en el Municipio, la pecuaria, específicamente la crianza y engorde de ganado bovino es la que más ingresos genera, el destino de este tipo de producción son dos, los cuales son: el consumo o para reproducir. Por otro lado, según investigación realizada, se encontraron varias deficiencias en cuanto al

tema administrativo, los cuales son: centralización en la toma de decisiones, carencia de descripción de funciones, falta de una estructura organizacional, no existe planificación estratégica, táctica y operativa, así también la poca o nula capacitación.

- IV. El uso e inversión de los recursos económicos que poseen los productores, no lo realizan con base a una planificación anual o por períodos de producción, por tal razón no tienen una visión clara de los costos e ingresos que generará la actividad llevada a cabo por ellos, ya que utilizan el conocimiento empírico..
- V. En el municipio de San José La Máquina no existen proyectos en los cuales ayuden a la población a generar ingresos de forma conjunta y con ello aprovechar de mejor forma los recursos que tienen a su alcance.
- VI. Para que un proyecto se pueda llevar a cabo de manera adecuada, es necesario realizar estudios de carácter científico con el fin de obtener el mayor grado de certeza en cuanto a la factibilidad y rentabilidad de la misma.
- VII. Para el año 2015 en el municipio de San José La Máquina no existen organizaciones que ayuden a la creación de comités o cooperativas enfocadas en la búsqueda del desarrollo de sus integrantes, por tal razón existe la necesidad de investigar sobre los requisitos de carácter legal que dan origen a una organización de éste tipo.
- VIII. Para dar origen a la creación de la organización, es necesario contar con documentos en los cuales se establece los lineamientos internos y externos, la estructura organizacional, las funciones básicas de la misma,

así como la aplicación del proceso administrativo, con la finalidad de aprovechar los recursos humanos, materiales y económicos

RECOMENDACIONES

Con base a la investigación realizada y las conclusiones a las que se llegaron, se describen las siguientes recomendaciones, las cuales busca de manera objetiva brindar opciones factibles para contrarrestar o disminuir los diferentes problemas socioeconómicos que enfrentan los habitantes del municipio de san José La Máquina.

- I. Que los presidentes de los COCODES, la Secretaría de Planificación y programación de la Presidencia -SEGEPLAN- y las autoridades municipales juntamente con los Ministerios de Salud y Educación a través de la Dirección Departamental trabajen de forma conjunta para crear planes de acción con tiempos definidos con el fin de darle solución a los problemas de infraestructura productiva, servicios básicos, salud y educación y generación de empleos.

- II. Que los integrantes del Concejo Municipal provean de las condiciones ideales de infraestructura y carreteras, esto con el fin de atraer inversionistas hacia el Municipio que inviertan y generen empleos para los habitantes y con ello combatir la extrema pobreza; así también trabajar en conjunto con los representantes de las comunidades (COCODES) con la finalidad de crear planes en los cuales resalten las ventajas que representa a los empresarios invertir en el Municipio; Para lograr lo anterior, tanto las organizaciones que representan a las distintas comunidades como el gobierno municipal deberán crear una comisión en la cual esté integrada por representantes de todos los sectores con el fin de analizar las ventajas, tal como la ubicación estratégica, clima, suelos, ríos, mano de obra y actividades productivas. Determinado todo lo anterior, se debe acudir a las distintas organizaciones empresariales para

presentarles los beneficios que representa invertir en el municipio de San José La Máquina.

- III. Que los ganaderos que se dedican a la crianza y engorde bovino, deben organizarse en asociaciones o comités con la finalidad de obtener conocimientos en el área administrativa y el mejoramiento de procesos productivos; lo anterior deben solicitarlo de forma conjunta, ya que realizar la solicitud de forma individual tendría un costo alto.
- IV. Que los habitantes que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino se les recomienda registrar cada una de las erogaciones incurridas durante la producción, con ello lograrán determinar los costos reales que representa la actividad que llevan a cabo, para tomar mejores decisiones al momento de la negociación del ganado con el minorista.
- V. Que los productores de manía, con base al estudio realizado en el municipio de San José La Máquina, se recomienda llevar a cabo la ejecución el proyecto de elaboración del polvo de manía para bebida; se hace dicha sugerencia debido a que representa grandes ventajas cuanto a su producción; por otro lado, la manía solamente se comercial sin brindarle un valor agregado o transformación alguna.
- VI. Que los socios que participarán en el proyecto de elaboración del polvo de manía para bebida, tomar en cuenta los datos contenidos en el presente informe, ya que en la misma se detallan temas sumamente importantes para la creación, ejecución y rentabilidad del proyecto.
- VII. Qué la población interesada en llevar a cabo la producción de polvo de manía para bebida, se les recomienda formar un comité, esto con el fin de adquirir personalidad jurídica; en el presente documento se describe cada

uno de los requisitos legales y normativos internos para que la organización cuente con todos los requisitos establecidos por la ley.

- VIII. Qué los integrantes del Comité tome en consideración los documentos de carácter administrativo que contiene el presente informe, ya que con ello se establece de forma clara y concisa cada uno de los procesos que se deben cumplir para lograr alcanzar los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar Catalán, J. A. 2012. Método Para La Investigación Del Diagnóstico Socioeconómico (Pautas para el desarrollo de las regiones, en países que han sido mal administrados). Cuarta edición. Guatemala. Ediciones Renacer. 125 p.
2. Congreso de la República de Guatemala. 2009. Decreto No. 12-2002, Código Municipal y su reforma. Decreto No. 56-2002. Guatemala, Librería Jurídica. 59 p.
3. _____ 2014. Decreto No.7-2014 del Congreso de la República para la creación del Municipio. Guatemala, C.D 664 p.
4. _____ 2014. Decreto No.7-2014 del Congreso de la República. 3 p.
5. Instituto Nacional de Estadística -INE-. 1994. Censos Nacionales X de población y V de habitación, población y vivienda a nivel de hogar poblado. Guatemala. C.D.
6. _____. 2002. Censos Nacionales XI de población y VI de habitación, características de la población y de los locales de habitación censados. Guatemala. C.D.
7. _____. 1979. III Censo Nacional Agropecuario. Guatemala. C.D.
8. Jiménez de Chang, D. 2001. Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de investigación. Segunda edición. Guatemala, USAC, Facultad de Ciencias Económicas Centro de documentación "Vitalino Girón Corado". 24 p

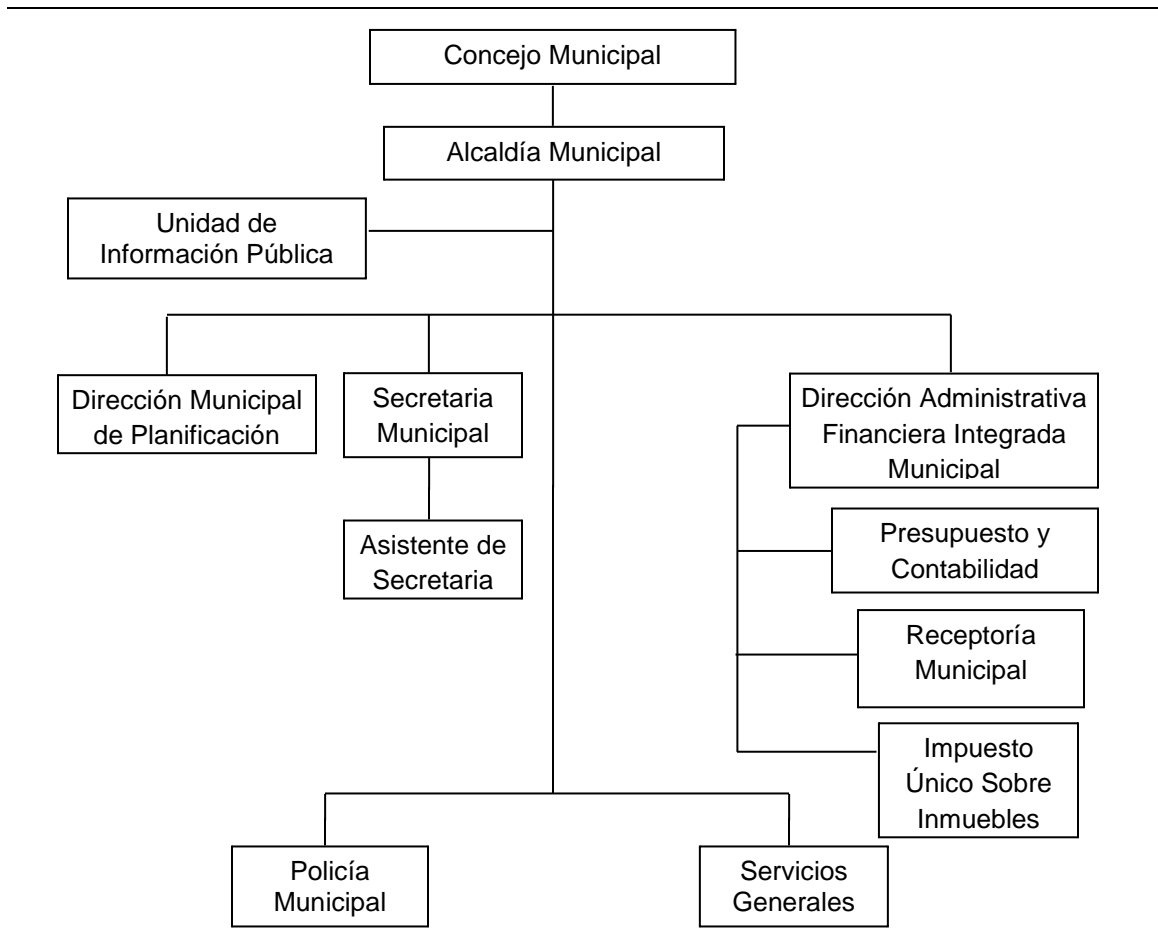
9. Ministerio De Trabajo y Previsión Social, GT. 2015. Acuerdo Gubernativo número 470-2014. Salarios Mínimos 2015 para Actividades Agrícolas, No Agrícolas y de la Actividad Exportadora y de Maquila. Guatemala. 2 p.

10. Obtención de Licencia Sanitaria de Alimentos Procesados y Bebidas. (en línea). Guatemala. Consultado 14 de oct 2015. Disponible en: Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM- <http://guatemala.eregulations.org/procedure/395/412?l=es>.

11. Teos Morales, E. 1979. Monografía del Parcelamiento Agrario “San José La Máquina”, Ejercicio Profesional Supervisado. Guatemala, USAC, Facultad de Agronomía. 41 p.

ANEXOS

Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Estructura Organizacional Municipal
Año: 2015



Fuente: elaboración propia, con base en la estructura organización municipal proporcionada por la Municipalidad de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez.

Guatemala, 18 de mayo de 2016

A QUIEN INTERESE:

Por medio de la presenta hago constar que por consulta del **grupo de EPS** del segundo semestre de 2015 a quienes les corresponde el **estudio en el municipio de San José La Máquina**, departamento de Suchitepéquez sobre el producto propuesto de producción **bebida en polvo de manía con canela fortificada con hierro**, sugiero que el consumo por persona al año puede ser de 108 sobres de 25 gramos debido a que es un producto que se consumiría aproximadamente 2 veces por semana, siendo una cantidad aceptada.

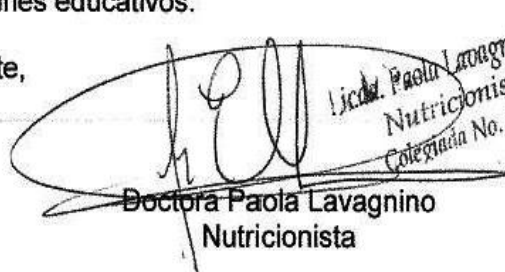
También adjunto la tabla nutricional elaborada por mi persona sobre el producto indicado:

Descripción	Contenido
Energía	123.00 Kcal
Proteína	5.20 g
Grasa Total	10.00 g
Carbohidratos	3.26 g
Fibra dietética	1.70 g
Calcio	18.40 mg.
Hierro	5.00 mg.
Vitamina A	25.00 mcg.
Zinc	0.65 mg.

Fuente: Tabla de composición de alimentos de Centro América elaborada por el Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá -INCAP- y Organización Panamericana de la Salud -OPS-.

Espero que esta información sea de mucha utilidad para el proyecto universitario con fines educativos.

Atentamente,


 Licda. Paola Lavagnino P.
 Nutricionista
 Colegiada No. 3654
 Doctora Paola Lavagnino
 Nutricionista

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

“Comité de Bebida en Polvo de Manía -COBEMA-“

**Municipio de San José La Máquina, departamento
de Suchitepéquez.**

ÍNDICE

No.	Descripción	Pág.
	INTRODUCCIÓN	
1	JUSTIFICACIÓN	1
2	OBJETIVOS	1
2.1	GENERAL	2
2.2	ESPECÍFICOS	2
3	CAMPOS DE APLICACIÓN	2
4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	2
5	DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE CARGOS Y PUESTOS	5
	PRESIDENTE	6
	SECRETARIO	8
	TESORERO	10
	ADMINISTRADOR	12
	ENCARGADO DE PRODUCCIÓN	14
	ENCARGADO DE COMERCIALIZACIÓN	16

INTRODUCCIÓN

En toda organización es necesario definir y delimitar las funciones operativas y administrativas de los colaboradores, con la finalidad de que se cumpla con los objetivos del puesto o cargo, lo cual repercute de manera directa en el alcance de las metas del Comité. El presente documento contiene la descripción de cargos y funciones de cada uno de los elementos que integrarán las diferentes unidades administrativas y operativas del Comité de Bebida en polvo de Manía, -COBEMA-, organización que estará ubicada en el casco urbano del municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez.

El presente manual es de suma importancia para el Comité, ya que es una guía que les ayudará a elegir a las personas con las cualidades, preparación académica y experiencia necesaria para que puedan ejecutar de manera exitosa cada una de las actividades que se describen en el presente documento. Por otro lado, las modificaciones en las áreas de comercialización y producción se realizarán con base a las necesidades y estarán a cargo del administrador, lo cual deberá ser aprobado por la Junta Directiva. La revisión de los manuales se realizará anualmente por el área administrativa, que posteriormente deberá proponer las modificaciones correspondientes.

La aprobación de los documentos contenidos en el presente, será autorizado por la Asamblea General, por otro lado, los descriptores de funciones están sujetos a cambios con base a las necesidades que pudieran surgir en el transcurso del proyecto.

1. JUSTIFICACIÓN

En toda organización sea ésta lucrativa o no, es necesario contar con un manual en el cual se detallen las actividades y las características que cada integrante debe ejecutar y poseer; ya que cada uno debe tener claro cuáles son las funciones que debe realizar para contribuir con el alcance de los objetivos que tiene la organización. La carencia de los manuales conlleva al desorden y la falta de coordinación en la ejecución de cada una de las tareas, ya que no existe un responsable y mucho menos la persona idónea para la ejecución de las actividades

Por lo expuesto anteriormente surge la necesidad de crear el presente manual el cual se elaboró con base a las necesidades de los diferentes departamentos que integran el Comité. Para la redacción de los documentos se analizaron cada una de las actividades que se deberán realizar en los departamentos de comercialización, producción y administración, ya que cada uno de ellos posee diferentes necesidades en cuanto a los procesos que se llevan a cabo.

El presente documento contiene la descripción de los principales cargos y puestos que deberán ser cubiertos. De la misma forma, se detallan las principales funciones, obligaciones, atribuciones y responsabilidades que tendrán las personas que cumplirán con una función específica dentro del Comité. Así también se describen las líneas de autoridad que cada uno de ellos debe ejercer y respetar.

2. OBJETIVOS

Es la finalidad que se persigue con la elaboración del documento, el cual se elaboró con base a las necesidades de los distintos departamentos que conforman el Comité.

2.1 GENERAL

Establecer de manera escrita, las herramientas administrativas en cuanto a las funciones de cada uno de los colaboradores con la finalidad de orientarlos en la ejecución de las diferentes actividades que conlleva el cargo o puesto asumido.

2.2 ESPECÍFICOS

- ✓ Brindar un documento en el cual se describe las principales funciones, responsabilidades y campo de aplicación.
- ✓ Definir las posiciones jerárquicas de cada uno de los cargos y puestos dentro de la organización.
- ✓ Cumplir con la función de guía para las diferentes posiciones de los elementos que ocuparán los diferentes cargos y puestos.

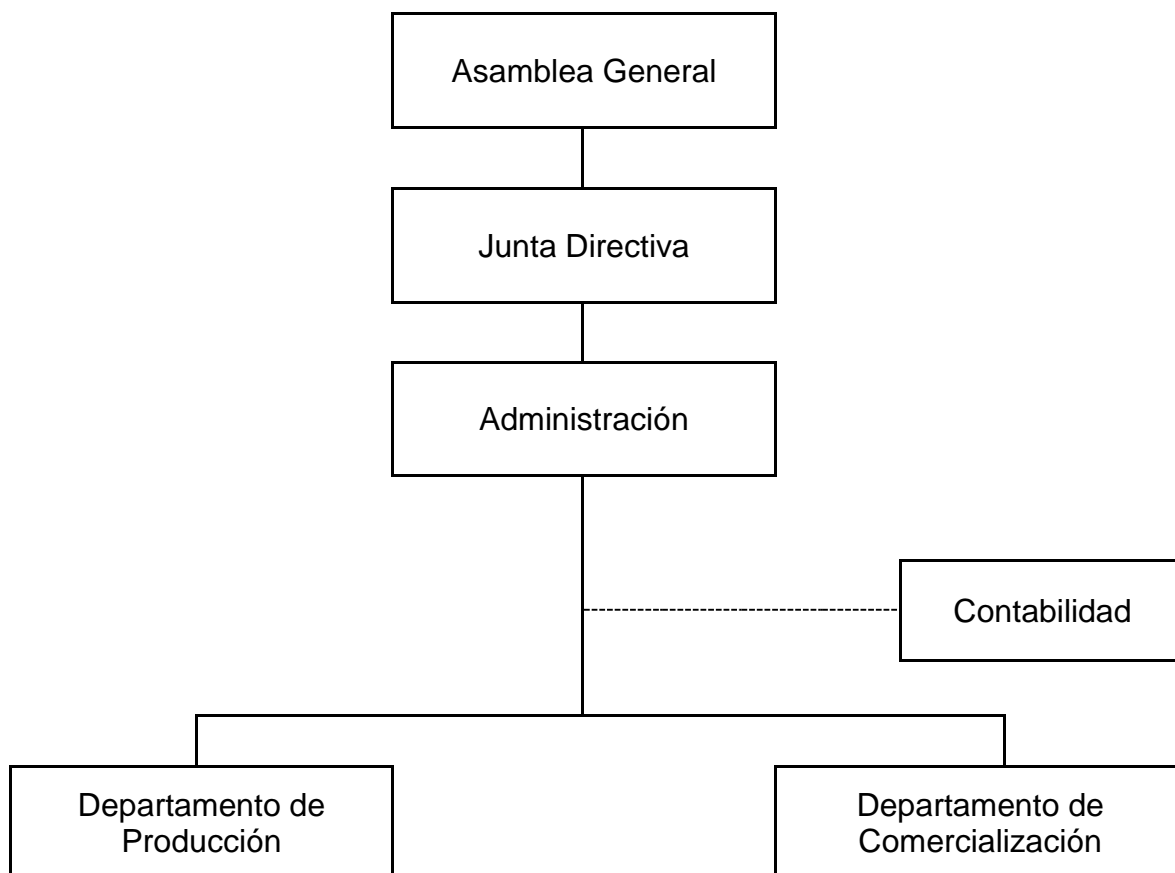
3. CAMPOS DE APLICACIÓN

El presente documento será utilizado en la organización denominada: Comité de Bebida en Polvo de Manía -COBEMA-, el cual estará ubicado en el casco urbano del municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez.

4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

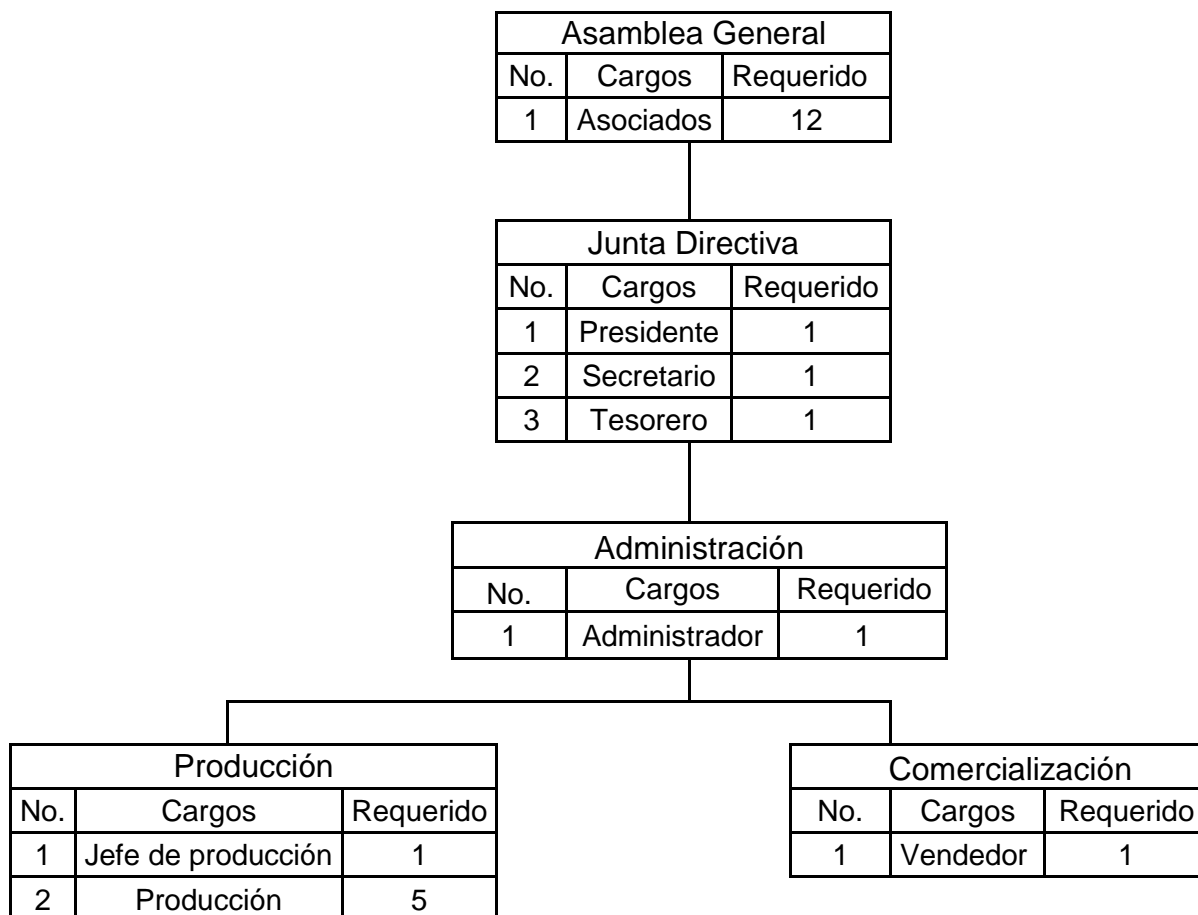
A continuación se presentan el organigrama funcional y nominal propuesto para el Comité.

Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía Para Bebida
Organigrama General COBEMA
Año 2015



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

Municipio de San José La Máquina, departamento de Suchitepéquez
Proyecto: Producción de Polvo de Manía para Bebida
Organigrama Nominal COBEMA
Año 2015



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

La estructura organizacional del comité es de orden lineal, en la cual las instrucciones vienen de forma vertical hacia los diferentes departamentos que conforman la organización propuesta. De la misma forma se presenta el organigrama nominal, en el cual se detalla el personal para las diferentes plazas requeridas, cabe resaltar que en este organigrama sólo se detalla en número de colaboradores necesarios para los diferentes puestos.

5 DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE CARGOS Y PUESTOS

A continuación se describen las principales características, atribuciones, responsabilidades, campos de aplicación y habilidades de los colaboradores que integrarán el Comité.

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
Cargo:	Presidente de Junta Directiva	
Unidad administrativa:	Junta Directiva	
Inmediato superior:		
Personal a cargo:	Administrador del Comité	
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<p>Naturaleza: Trabajo de dirección administrativa en el que debe coordinar cada una de las actividades en cuanto al análisis de resultados juntamente con los demás miembros de la Junta Directiva, verificar el cumplimiento de los acuerdos establecidos por la Asamblea General, sostener reuniones con la administración del Comité con el objetivo de analizar el avance de los resultados con base a las proyecciones realizadas al inicio de cada período. Realizar la gestión ante las entidades correspondientes para solicitar capacitaciones que beneficien a los miembros del Comité.</p> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Representación legal del Comité - Enlace principal entre la Asamblea General y la administración del Comité - Hacer cumplir los acuerdos adoptados que reciba de la Asamblea General y la Junta directiva - Promover nombramientos y separación de cargos del personal, previa ratificación de Junta Directiva <p>Relaciones en función a la naturaleza del cargo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Con el secretario y tesorero - Con el administrador - Con la Asamblea General <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dirigir y asignar las tareas correspondientes al tesorero y secretario de la Junta Directiva. 		

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

- Facultado para solicitar información al administrador de la gestión del Comité
- Responsabilidad:
- Responsable de trasladar de manera directa las instrucciones de la Asamblea General al administrador del Comité
 - Elaborar informes sobre su gestión como presidente de la junta directiva.
 - Entablar reuniones con los demás miembros de la junta directiva para evaluar los resultados obtenidos de forma mensual.

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

De educación.

- Graduado a nivel diversificado en la carrera de perito contador o en administración de empresas.

De experiencia.

- Un año de experiencia como representante de organización comunitaria o similar.
- Deseable conocimientos en procesos administrativos

De las habilidades.

- Excelentes relaciones interpersonales
- Don de mando
- Trabajo en equipo
- Analítico

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- Ser miembro activo del Comité
- No poseer antecedentes penales o policíacos

Salario

- No posee salario, solamente dieta Q 1,000.00

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
Cargo:	Secretario de Junta Directiva	
Unidad administrativa:	Junta Directiva	
Inmediato Superior:	Presidente de junta directiva	
Personal a cargo:	Ninguno	
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<p>Naturaleza: Trabajo de Dirección Administrativa en el que debe coordinar y programar cada una de las reuniones y juntas que sostienen con el área administrativa, Asamblea General y con las entidades con la cual se relaciona el Comité. Elaborar las minutas en las que debe quedar escrita las decisiones o acuerdos que emanan de cada reunión sostenida.</p> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organizar y conservar los archivos tales como las minutas o actas elaboradas en cada reunión sostenida - Certificar los acuerdos y demás disposiciones - Redactar las actas de las sesiones sostenidas con los miembros del Comité, así como con la administración y registrar la asistencia de todos los convocados a la misma. - Planifica reuniones y Asambleas <p>Relaciones en función a la naturaleza del cargo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Con el presidente y el tesorero de la Junta Directiva - Con la Asamblea General - Con los socios del Comité - Con instituciones privadas, educativas y de gobierno. <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dirigir y asignar las tareas, cuando el Presidente del Comité no se encuentra en funciones. 		

Continúa en la página anterior...

...viene de la página anterior

- Facultado para convocar a reuniones ordinarias y extraordinarias a los socios, así como también al área administrativa.
- Solicitar informes de producción y comercialización, así como el estado de resultados al administrador.

Responsabilidad:

- Todas las responsabilidades del presidente, cuando éste no esté en disponibilidad de ejercer el cargo.
- Preparar y presentar informes de los períodos establecidos ante la Asamblea General.
- Planifica actividades de capacitación enfocados hacia los procesos productivos y en beneficio de los integrantes del Comité

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

De educación.

- Graduado a nivel diversificado en la carrera de perito contador o en administración de empresas.

De experiencia.

- Deseable, conocimiento en lineamientos para elaboración de documentos de carácter legal
- Un año de experiencia como representante de organizaciones comunitarias

De las habilidades.

- Excelentes relaciones interpersonales
- Don de mando
- Trabajo en equipo
- Ordenado
- Analítico

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- Ser miembro activo del Comité
- No poseer antecedentes penales y/o policíacos

Salario

- No posee salario, solamente dieta Q 1,000.00

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
Cargo:	Tesorero	
Unidad administrativa:	Junta Directiva	
Inmediato Superior:	Presidente de Junta Directiva	
Personal a cargo:	Ninguno	
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<p>Naturaleza: Trabajo de gabinete en el cual debe conocer de principios contables, con la finalidad de analizar y validar junto con los miembros de la Junta Directiva, cada documento en el que se reflejan los movimientos económicos del Comité</p> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificar las erogaciones y entradas económicas del Comité. - Revisión de asignaciones económicas para las distintas unidades - Intervenir y proponer normas en cuanto al manejo de los recursos económicos <p>Responsabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificar el cumplimiento de las normas establecidas con relación a lo económico y financiero. - Integrar y asignar los recursos económicos solicitados por las diferentes áreas. - Elaboración de informes financieros para presentarlos ante Asamblea General - Asumir bajo su estricta responsabilidad las erogaciones realizadas cuando éste no se encuentra establecido previamente por la Junta Directiva 		
III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
<p>De educación. Graduado a nivel diversificado en la carrera de perito contador o en administración de empresas.</p> <p>De experiencia.</p>		

Continúa en la página anterior...

...viene de la página anterior

- Manejo de recursos económicos y financieros de entidades privadas o públicas
- Conocimientos en leyes fiscales y tributarias

De las habilidades.

- Habilidades matemáticas
- Manejo de Excel
- Trabajo en equipo
- Ordenado
- Analítico

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- Ser miembro activo del Comité
- No poseer antecedentes penales y/o policíacos

Salario

- No posee salario, solamente dieta Q 1,000.00

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO		
Puesto:	Administrador	
Unidad administrativa:	Administración	
Inmediato superior:	Presidente de Junta Directiva	
Personal a cargo:	Encargados de los departamentos de producción y comercialización.	
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Naturaleza:</p> <p>Trabajo de Dirección Administrativa y operativa en el que debe planificar, coordinar, dirigir y controlar, cada una de las actividades en cuanto a los encargados de las áreas de producción y ventas para el alcance final de los objetivos previstos por el Comité. Crear condiciones laborales adecuadas para el personal con la finalidad de aprovechar al máximo los recursos disponibles para la producción y comercialización del producto.</p> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Administrar de manera eficiente y eficaz los recursos asignados por el Comité - Ejecutar la planeación estratégica, táctica y operativa del Comité - Proponer estrategias para el incremento en el volumen de ventas - Autorizar la compra de insumos y materia prima - Verificar que se realicen los procesos tal cual se establecieron <p>Relaciones en función a la naturaleza del puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Con el presidente de la junta directiva - Con el encargado del departamento de ventas - Con el encargado del departamento de comercialización <p>Autoridad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solicitar informes sobre resultados del departamento de ventas y producción con la finalidad de tomar decisiones en cuanto a las áreas mencionadas. - Facultad de tomar decisiones con relación a los departamentos de comercialización y producción, con el fin de mejorar los resultados obtenidos 		

Continúa en página siguiente...

...viene de la página anterior

Responsabilidad:

- Verificar el cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos por el Comité
- Elaboración de informes de los resultados obtenidos
- Verificar estatus crediticio de minoristas
- Responsable de los resultados obtenidos en relación a comercialización y producción

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

De experiencia.

- Jefe operativo o de comercialización de productos de consumo masivo
- Conocimientos básicos en marketing
- Poseer experiencia en cuanto al manejo de personal.

De las habilidades.

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Ordenado
- Analítico

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- No poseer antecedentes penales y/o policiaicos
- De preferencia ser socio del Comité

Salario mensual

- Q 2,650.00

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre de 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO		
Puesto:	Encargado de producción	
Unidad administrativa:	Producción	
Inmediato Superior:	Administrador	
Personal a cargo:	4	
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Naturaleza: Trabajo de dirección operativa en el que debe elaborar, planificar, y controlar, cada una de las actividades en cuanto a producción, en el cual debe velar por el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles. Así también proponer mejoras en cuanto al proceso productivo enfocado en disminuir al máximo la merma de la materia prima utilizada.</p> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar de manera eficiente y eficaz los recursos materiales para la producción - Ejecutar la planeación en cuanto a producción - Inspección y control de calidad de la bebida en polvo de manía - Proponer mejoras en los procesos de producción. <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Autoridad directa sobre el personal a cargo de la producción, así mismo, está facultado para realizar la solicitud de materia prima e insumos para la elaboración del polvo de manía para bebida. <p>Responsabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificar el cumplimiento de las normas y estándares establecidos en cuanto a producción - Elaboración de informes de producción (producto disponible y mermas) - Verificar el cumplimiento de las normas y procedimientos para la producción - Mantener el inventario ideal en relación a materia prima y producto terminado 		

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

De educación.

- Mínimo, tercero básico.

De experiencia.

- Conocimientos sobre procesos productivos
- Personal a cargo

De las habilidades.

- Analítico
- Trabajo en equipo
- Ordenado

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- No poseer antecedentes penales y/o policíacos

Salario mensual

- Q 2,400.00

COMITÉ DE BEBIDA EN POLVO DE MANÍA -COBEMA-		
MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Elaborado por:	Mariano M. Mateo
	Fecha:	Octubre 2015
I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO		
Puesto:	Encargado de comercialización	
Unidad administrativa	Comercialización	
Inmediato Superior:	Administrador	
Personal a cargo:	Ninguno	
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Naturaleza del puesto: Trabajo administrativo y de campo con atención directa hacia los minoristas, tanto dentro de la organización como en los diferentes sectores donde se encuentren estos, crear plan de trabajo para el incremento de las ventas del polvo de manía para bebida.</p> <p>Atribuciones del puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar nuevos mercados para el producto - Análisis de la competencia y las amenazas que representan para el polvo de manía para bebida. - Creación de base de datos de los minoristas que adquieren el producto - Elaborar reporte de ventas semanales y mensuales para entrega al administrador - Atención directa para los minoristas que comercializan el producto - Crear estrategias de ventas - Cerrar negociaciones en el cual debe velar siempre por la rentabilidad de la organización <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facultado para solicitar información al departamento de producción con relación a tiempo de despacho y producción. - Toma de decisiones en relación a volumen de venta hacia los minoristas <p>Responsabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsable del seguimiento en cuanto a pedidos pendientes de despacho - Será responsable del equipo administrativo y de oficina asignado 		

Continúa en siguiente página...

...viene de la página anterior

- Responder por los resultados semanales y mensuales en relación a la venta del producto

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

De experiencia.

- Un año de experiencia, como mínimo en puesto similar.
- Conocimiento de los mercados objetivos en el cual se distribuirá el producto
- Deseable conocimientos en comercialización de productos de consumo masivo

De las habilidades.

- Excelentes relaciones interpersonales
- Dinámico
- Trabajo en equipo
- Ordenado
- Don de convencimiento

Otros requisitos

- Mayor de 20 años
- No poseer antecedentes penales y/o policíacos

Salario

- Q 2,365.00