

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

“COMERCIALIZACIÓN (PESCA) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN MEDALLONES DE PESCADO”

BYRON HAROLDO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

TEMA GENERAL

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

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN (PESCA) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN MEDALLONES DE PESCADO”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
2018

2018

(c)

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

LA BLANCA – VOLUMEN 8

2-80-12-AE-2015

Impreso en Guatemala, C.A.

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“COMERCIALIZACIÓN (PESCA) Y PROYECTO:
PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO”

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de
la Facultad de Ciencias Económicas

por

BYRON HAROLDO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala, marzo 2018

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

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo:	MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Cuarto:	P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla
Vocal Quinto:	P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

**COMITÉ DIRECTOR DEL
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

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



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS**

EDIFICIO S-8
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión celebrada el día 06 de marzo de 2018, según Acta No. 10-2018 Punto QUINTO inciso 5.3 subinciso 5.3.50 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "COMERCIALIZACIÓN (PESCA) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO", municipio de La Blanca, departamento San Marcos.

Presentó

BYRON HAROLDO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

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 veinte días del mes de marzo de dos mil dieciocho.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ACTO QUE DEDICO

A DIOS

Por darme la vida y por estar siempre conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haberme permitido alcanzar este logro en mi vida.

A MIS PADRES

Miguel Hernández y Catalina Hernández, por su apoyo en todo momento, gracias por ser el pilar fundamental en mi camino, tanto académica, como de la vida, gracias por enseñarme que con trabajo, dedicación y humildad se pueden alcanzar muchos sueños, este logro también es de ustedes, los quiero mucho.

A MIS HERMANOS

Juan, Isabel y Julio, gracias por sus consejos y por estar conmigo, los aprecio mucho.

A MIS SOBRINOS

Nestor, Ana, Angel, Juan Miguel, Jaqui, Brenda, Javier, Mafer, los aprecio mucho, espero que sea de ejemplo para ustedes que con esfuerzo, dedicación y confianza en Dios se puede alcanzar cualquier meta.

A MIS CUÑADOS

Por formar parte de mi familia y apoyar en todo momento a mis padres, gracias.

A MIS AMIGOS DE UNIVERSIDAD

En especial a: Jorge Flores, Bayron Natareno, Sandra de León, Heidy Castillo, Ingrid Aguilar, Sergio Sesam, Juan Herrera, gracias por todos esos momentos que pasamos juntos, apoyándonos en cada semestre de nuestra formación profesional.

**A MIS COMPAÑEROS
DE EPS**

Gracias por todo el esfuerzo, dedicación, paciencia y colaboración durante todo el proceso de EPS, los aprecio mucho y les deseo muchos éxitos en todo lo que se propongan.

A MIS DOCENTES

Quienes marcaron cada etapa de mi camino universitario y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de este documento.

**AGRADECIMIENTO
ESPECIAL**

A la población del Municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, por todo el apoyo y colaboración proporcionada en el trabajo de campo.

**A LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE
GUATEMALA**

Por haberme permitido culminar mi carrera y en especial a la Facultad de Ciencias Económicas por los conocimientos adquiridos y formarme como un profesional de éxito.

A mis compañeros de trabajo y a todas las personas que han confiado en mí.
Gracias, Dios les bendiga.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO	
1.1 MARCO GENERAL	1
1.1.1 Antecedentes históricos	1
1.1.2 Localización y extensión	2
1.1.3 Clima	3
1.1.4 Orografía	4
1.1.5 Aspectos culturales y deportivos	4
1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	5
1.2.1 División política	5
1.2.2 División administrativa	6
1.3 RECURSOS NATURALES	8
1.3.1 Agua	8
1.3.2 Bosques	9
1.3.3 Suelo	9
1.3.3.1 Tipos o series de suelo	9
1.3.3.2 Clases agrológicas	10
1.3.3.3 Usos del suelo	10
1.4 POBLACIÓN	11
1.4.1 Población económicamente activa -PEA-	11
1.4.2 Pobreza extrema	13
1.4.3 Desnutrición	13
1.4.4 Desempleo	13
1.5 ESTRUCTURA AGRARIA	13
1.5.1 Tenencia de la tierra	14
1.5.2 Uso de la tierra	14
1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	15
1.7 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	23
1.8 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	25
1.8.1 Organizaciones sociales	25
1.9 ENTIDADES DE APOYO	26
1.10 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO	27

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA ACTIVIDAD DE PESCA

2.1	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS	29
2.2	VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	29
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	30
2.3.1	Costo directo de la producción	30
2.3.2	Estado de resultados	33
2.3.3	Rentabilidad	34
2.3.4	Financiamiento	34
2.4	COMERCIALIZACIÓN	35
2.4.1	Mezcla de mercadotecnia	35
2.4.2	Canales de comercialización	38
2.4.3	Márgenes de comercialización	39
2.5	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	41
2.6	GENERACIÓN DE EMPLEO	43
2.7	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	43

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	46
3.2	JUSTIFICACIÓN	47
3.3	OBJETIVOS	48
3.3.1	General	48
3.3.2	Específicos	48
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	49
3.4.1	Identificación del producto	49
3.4.2	Oferta	51
3.4.3	Demanda	52
3.4.4	Precio	57
3.5	COMERCIALIZACIÓN	57
3.6	ESTUDIO TÉCNICO	57
3.6.1	Localización	58
3.6.2	Tamaño del proyecto	58
3.6.3	Volumen y valor de la producción	58
3.6.4	Proceso productivo	59
3.6.5	Requerimientos técnicos	62

3.7	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	62
3.7.1	Justificación	62
3.7.2	Objetivos	63
3.7.3	Denominación	64
3.7.4	Marco jurídico	64
3.7.5	Diseño estructural	66
3.8	ESTUDIO FINANCIERO	68
3.8.1	Inversión fija	68
3.8.2	Inversión en capital de trabajo	70
3.8.3	Financiamiento	72
3.8.4	Estados financieros	73
3.9	EVALUACIÓN FINANCIERA	77
3.10	IMPACTO SOCIAL	79

CAPÍTULO IV
COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO

4.1	COMERCIALIZACIÓN	81
4.1.1	Mezcla de mercadotecnia	82
4.1.2	Canales de comercialización	89
4.1.3	Márgenes de comercialización	91
	CONCLUSIONES	93
	RECOMENDACIONES	95
	BIBLIOGRAFÍA	97
	ANEXOS	99

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Resumen de Centros Poblados por Categoría. Años: 1994, 2002 y 2015.	5
2	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Población Económicamente Activa -PEA-. Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva. Años: 1994, 2002 y 2015.	12
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Tenencia y Uso de la Tierra. Años: 1979, 2003 y 2015.	14
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Servicios Básicos y su Infraestructura. Años: 1994, 2002, 2014 y 2015.	15
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Resumen de Actividades Productivas y Generación de Empleo. Año: 2015.	27
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Volumen y Valor de la Producción. Año: 2015.	30
7	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Estado de Costo Directo de Producción. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.	31
8	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Estado de Resultados. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.	33
9	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Márgenes de Comercialización. Año: 2015.	39
10	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Oferta Histórica y Proyectada. Período: 2010 – 2019.	51
11	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Medallones de Pescado. Período 2010 – 2019.	54

12	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Consumo Aparente Histórico y Proyectado. Período 2010 – 2019.	55
13	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Medallones de Pescado. Período 2010 – 2019.	56
14	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Volumen y Valor de la Producción. Período 2015 – 2019.	59
15	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Inversión Fija. Año: 2015.	68
16	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Inversión en Capital de Trabajo. Año: 2015.	70
17	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Estado de Costo Directo de Producción Proyectado. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	74
18	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Estado de Resultados Proyectado. Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	75
19	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Herramientas de Evaluación Financiera. Año: 2015	78
20	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Márgenes de Comercialización. Año 2015.	91

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Organigrama Municipal. Año 2015.	7
2	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Canales de Comercialización. Año: 2015.	38
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Estructura Organizacional. Año: 2015.	42
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Flujograma del Proceso Productivo. Año: 2015.	60
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-. Organigrama Nominal Propuesto. Año: 2015	67
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Canales de Comercialización. Año 2015.	90

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Mezcla de Mercadotecnia. Año: 2015.	35
2	República de Guatemala. Composición Nutricional por cada 100 gramos. Año: 2015.	50

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Marca y Slogan. Año: 2015.	85

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Descripción
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos Producto: Producción de Medallones de Pescado. Distribución de planta. Año 2015.
2	Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Guía Alimentaria para Guatemala del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social 2012.
3	Proyecto: Producción de Medallones de Pescado. Carta de Nutricionista.
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Estado de Costo Directo de Producción. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Actividad de Pesca. Estado de Resultados. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.
6	Manual de Normas y Procedimientos. “Asociación Pro Desarrollo de La Comunidad De Tilapa”. Proyecto: Producción Medallones de Pescado. Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos.

INTRODUCCIÓN

El Ejercicio Profesional Supervisado -EPS- es un sistema de evaluación final de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, el cual efectúa actividades orientadas a conocer la realidad nacional, tanto económica como social a través de la investigación científica, así mismo, permite establecer la problemática que afecta la población objeto de estudio.

El tema del presente informe individual, se titula “COMERCIALIZACIÓN (PESCA) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO” y es resultado de la investigación realizada en el Municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, durante el período comprendido del veintitrés de septiembre al veintitrés de octubre del año 2015, en el cual se desarrolló el tema general “DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS Y RESUMEN DE PROPUESTAS DE INVERSIÓN”, donde se aplicó el método científico en sus tres fases, indagatoria; por medio de la entrevista directa, fuentes primarias, secundarias y consulta de textos, demostrativa; a través de la comprobación de las hipótesis planteadas con la realidad y la expositiva con la divulgación de los resultados obtenidos en la elaboración del presente informe.

El objetivo principal del presente informe es analizar la actividad de pesca como unidad productiva artesanal más representativa del Municipio y establecer con ello los tipos de problemas que presentan los productos derivados de la misma a nivel de comercialización con el propósito fundamental de sugerir las soluciones respectivas. Dentro del contenido, también se propone un proyecto de inversión como alternativa para aprovechar el recurso (pescado), integrado por estudios que serán de utilidad para los inversionistas interesados mediante la aplicación en la comunidad involucrada, con la finalidad de mejorar el nivel de vida de los pobladores que participen en él.

Este documento consta de cuatro capítulos, los cuales se describen a continuación.

Capítulo I, se describen las características socioeconómicas más relevantes del Municipio, como lo son: antecedentes históricos, localización y extensión, clima, orografía, aspectos culturales y deportivos, división política y administrativa, recursos naturales, población, estructura agraria, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo y resumen de actividades productivas y generación de empleo.

Capítulo II, detalla el diagnóstico de la actividad de pesca, el cual comprende: características tecnológicas, volumen y valor de la producción, costos, financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución.

Capítulo III, se desarrolla el proyecto: producción de medallones de pescado, que comprende la descripción del producto, justificación, objetivos y los estudios de: mercado, técnico, administrativo legal y financiero, además el impacto social.

Capítulo IV, está relacionado con la comercialización del proyecto: producción medallones de pescado, incluye: la mezcla de mercadotecnia, canales y márgenes de comercialización.

En la parte final del informe se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación, de igual manera, la bibliografía que sirvió como fuente de consulta para la redacción del mismo y anexos que describen: el manual de normas y procedimientos propuesto para la Asociación.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

El presente capítulo, contiene el análisis de las características generales y aspectos socioeconómicos más relevantes del municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, con el propósito de conocer su situación y los factores que inciden en el desarrollo del mismo.

1.1 MARCO GENERAL

Comprende aquellas variables fundamentales que permiten conocer información básica sobre el Municipio, tales como: los antecedentes históricos, localización y extensión, clima, orografía y aspectos culturales y deportivos.

1.1.1 Antecedentes históricos

“Después de seis años de que vecinos del parcelamiento La Blanca comenzaron gestiones en la Gobernación de San Marcos, ayer lograron su cometido, que celebraron en grande luego de haberse convertido en el municipio número 30 de ese departamento y en el 335 del país. Haroldo Cordero, uno de los impulsores de la creación del municipio, afirmó que la población de La Blanca recibió la noticia con alegría y la está celebrando. Este movimiento lo iniciamos varios vecinos y siempre contamos con el apoyo de la población. Cumplimos con todos los requisitos que la ley exige para la autorización de un nuevo municipio; tenemos la infraestructura necesaria para funcionar y el compromiso como habitantes para continuar con el desarrollo y progreso de nuestro municipio”, expresó Cordero. Luego de que el Congreso aprobó la creación del municipio, una unidad móvil de publicidad recorrió las calles de La Blanca para dar a conocer la noticia. Decenas

de pobladores salieron a las calles a quemar cohetillos como parte de la celebración”.¹

Según el X censo Nacional de Población y V de Habitación del -INE-, año 1994, La Blanca, era considerada como una aldea del municipio de Ocós, departamento de San Marcos, además, existía un parcelamiento con el mismo nombre con 1,839 habitantes. La Aldea aglomeraba a 1,830 personas de género masculino y 1,814 de femenino, para un total de 3,644. El Municipio a través de los años ha venido transformándose de parcelas a micro parcelas, debido a los diferentes desmembramientos por compra y venta de las mismas, así también, por herencia de las generaciones. A raíz de esos eventos, se han compartido en: parte de tierra para vivienda y otro para cultivo de plátano.

Según decreto 1-2014 del Congreso de la República de Guatemala, con fecha 23 de enero del año 2014, se crea el municipio denominado La Blanca en jurisdicción del departamento de San Marcos, mismo que deberá segregarse del territorio que comprende Ocós, luego de completar los requisitos necesarios, los cuales fueron avalados por las diferentes instituciones respectivas, que dieron el visto bueno para ser considerado como tal. El área que conforma es de 101.054 kilómetros cuadrados.

1.1.2 Localización y extensión

Con base al informe rendido por el Instituto Geográfico Nacional, contenido en el Oficio No. DAC-EVF-ALB-031/2007, con fecha trece de marzo de dos mil siete, el municipio de La Blanca, comprenderá el territorio definido en la forma siguiente:

Límite con el municipio de Coatepeque: Se inicia en el rumbo norponiente, en

¹ Gramajo, J., Álvarez, C., Girón, E. y Coyoy, A. 2014. La Blanca se convirtió ayer en municipio 335. Prensa Libre. (en línea). Guatemala. Consultado el 9 de jun. 2016. Disponible en: http://www.prensalibre.com/noticias/comunitario/Blanca-convirtio-ayer-municipio_0_1072092805.html.

las márgenes del río Naranjo donde se encuentra el punto trifinio que une los municipios de Coatepeque, Tecún Umán y la pretensión de La Blanca, Punto No. 00 con coordenadas latitud norte 14°36'46.3" y longitud oeste 92°08'13.4". **Con Retalhuleu:** del punto trifinio establecido en el parcelamiento Chiquirines, se inicia la colindancia rumbo sur poniente encontrándose un monumento con descripción Dirección General de Cartografía límite Retalhuleu-San Marcos No. 4-M11-1958. Punto No. 05 con coordenadas latitud norte 14°33'47.7" y longitud oeste 92°03'16.5". **Con el municipio de Ocós:** lo constituye el cauce medio del río Naranjo aguas arriba en rumbo norte y línea quebrada desde su desembocadura en el Océano Pacífico, donde se localiza el Punto No. 38 con coordenadas latitud norte 14°30'15.6" y longitud oeste 92°11'07.0". **Con Tecún Umán:** Se inicia en el trifinio municipal descrito y lo constituye el cauce medio del río Naranjo aguas arriba en rumbo norte, pasando por caserío Pueblo Nuevo del municipio de La Blanca, dejando río de por medio la finca El Álamo de Tecún Umán. Punto No. 57 con coordenadas latitud norte 14°36'18.9" y longitud oeste 92°08'41.2".

Para llegar al Municipio desde la ciudad de Guatemala, se puede acceder por la carretera CA-9 vía al Puerto de San José, a la altura del km 58 se entronca con la ruta CA-2 que conduce a Mazatenango, por el mismo trayecto se dirige hacia el oeste hasta llegar al km 176, se pasa por Coatepeque, departamento de Quetzaltenango en el km 234 donde se toma en dirección al este por la ruta que lleva hacia La Blanca, a 11 kilómetros más (anteriormente conocida como carretera a Tilapa), para un total de 245 km recorridos. La extensión territorial que comprenderá es de 101.054 km²; el caserío Tilapa se encuentra al nivel del mar y del Centro Urbano a Pueblo Nuevo a una altura de 3.71 msnm.

1.1.3 Clima

El Municipio posee un clima cálido, la temperatura oscila en 23°C y 28.5°C promedio anual y la extrema entre los 29.5°C y 34.7°C. Humedad mínima de 60%

y 76% como máxima. La precipitación pluvial es de 1,334 mm, aproximadamente de 150 días de lluvia en el año. La estación de invierno comienza en mayo y finaliza en octubre.

1.1.4 Orografía

El Municipio carece de elevaciones importantes como montañas o cerros, debido a que se encuentra en una superficie plana en su totalidad que termina en la costa del océano Pacífico, por lo tanto, es susceptible a inundaciones en temporada de invierno.

1.1.5 Aspectos culturales y deportivos

La Blanca desarrolla varias actividades culturales, religiosas, deportivas y sociales, entre las cuales se pueden mencionar: celebración del 1ro. de noviembre en donde las familias pintan y limpian los panteones para luego adornarlos, así también la Municipalidad apoya en mantener con buena iluminación las entradas principales para tener buen acceso al cementerio, procesiones para la época de semana santa, la feria titular se realiza en el mes de diciembre, el día principal es el 18, como parte de los festejos se organiza desfile equino, el 1ro de octubre día del niño donde se regalan juguetes y dan refacción a los niños, así también, cuenta con folklore: convites, el torito, baile de gala con conjuntos musicales en el salón comunal, venta de plaza, desfile de estudiantes para el 15 de septiembre.

La población habla idioma Español (97%) y Mam (3%). Existen iglesias a las cuales los pobladores asisten según su religión: católica 50%, evangélica 45% y otras creencias 5%. Los deportes que se practican son: football once, basketball, campeonatos de voleibol en las playas de Tilapa con participación de equipos internacionales, los cuales se realizan en los meses de marzo y/o abril.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

Se refiere a la estructura de centros poblados, tales como: pueblos, aldeas, caseríos, entre otros, así también, la manera de ejercer su gobierno.

1.2.1 División política

Describe el ordenamiento territorial con relación a cambios que ha presentado la estructura de los diferentes centros poblados del Municipio, se establece según vías de acceso y servicios con los que cuenta el mismo. Al momento de la investigación se identificaron las siguientes categorías que se detallan en el resumen de centros poblados y para una mejor apreciación se comparan los años 1994, 2002 y 2015.

Cuadro 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Resumen de Centros Poblados por Categoría
Años: 1994*, 2002* y 2015

Categoría	Censo 1994*	Censo 2002*	Investigación de campo 2015
Pueblo	-	-	1
Aldea	1	1	-
Caserío	11	11	14
Hacienda	2	1	-
Paraje	1	1	-
Colonia	1	1	4
Finca	4	4	-
Parcelamiento	5	5	1
Micro-parcelamiento	3	3	-
Total	28	27	20

* En estos años La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocós.

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- e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Según el censo de 1994, La Blanca contaba con 28 centros poblados, para el año 2002 con veintisiete (una hacienda dejó de existir) y en el 2015 con veinte, derivado a que hubo una reducción en el número de comunidades, otras se unificaron y unas desaparecieron.

Cabe mencionar, que a solicitud de los vecinos y debido al aumento poblacional algunos centros poblados cambiaron de categoría: los micro-parcelamientos, fincas, paraje, hacienda y aldea desaparecieron; aunado a ello, surge el pueblo llamado La Blanca que en este caso es la cabecera municipal, está integrado por el Centro Urbano y trece colonias las cuales son: San Carlos, La Bendición, Las Victorias, Nuevo Amanecer, Nueva Esperanza, Nuevos Horizontes, Dieciocho de Febrero, La Blanquita, Dos de Marzo, Cristo el Salvador, Quince de Septiembre, San Julián y Santa Isabel.

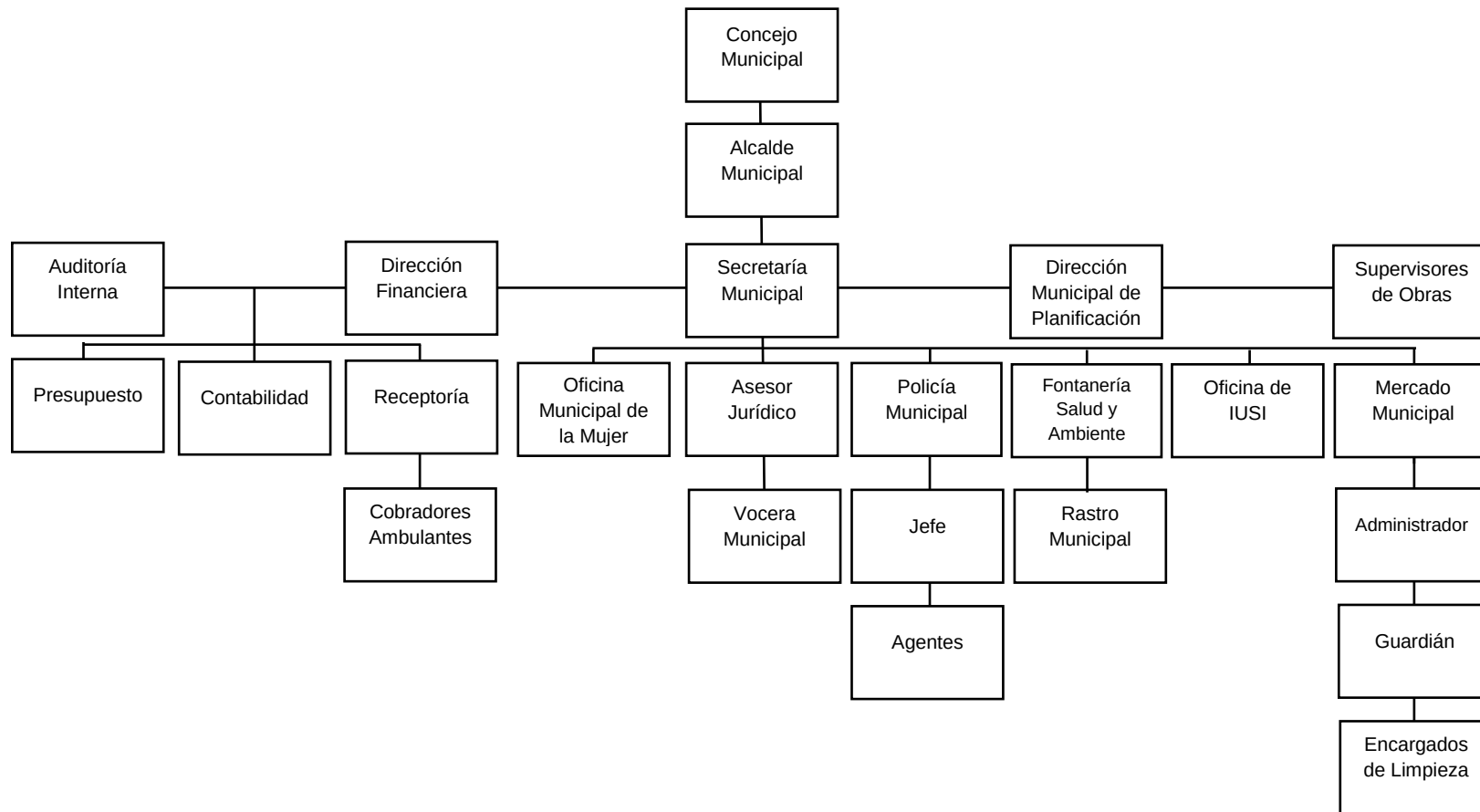
Por lo anterior, para el 2015 el Municipio se encuentra dividido políticamente en: un parcelamiento, catorce caseríos, cuatro colonias y un pueblo que en este caso es el Centro Urbano

1.2.2 División administrativa

La gestión de gobierno del Municipio, se realiza a través de la alcaldía, de acuerdo a la información recopilada en la investigación de campo, el Concejo Municipal está conformado por el Alcalde, Concejal Primero, Segundo Tercero y Suplente, Síndico Primero, Suplente y una persona que asiste solamente en las funciones secretariales, sin embargo, debe estar integrado según el Artículo 206 de la Ley Electoral y de Partidos Políticos para los municipios de veinte hasta cincuenta mil habitantes por dos síndicos (un suplente) y cinco concejales titulares, (dos suplentes)

La Municipalidad, por ser autónoma decide su propia forma organizativa según sus necesidades y capacidades financieras. A continuación, se detalla la estructura organizacional con la que cuenta la municipalidad de La Blanca.

Gráfica 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Organigrama Municipal
Año: 2015



Fuente: Municipalidad de La Blanca, departamento de San Marcos, Organigrama Municipal 2015.

En la gráfica anterior se puede observar que la estructura organizacional es lineal y el Concejo Municipal es la máxima autoridad, el cual le corresponde velar por la integridad del patrimonio y garantizar los intereses con base en los valores y necesidades planteadas por los vecinos conforme la disponibilidad de los recursos.

Cabe mencionar, que algunos títulos de unidades y direcciones no son correctos, debido a que no es apropiado mezclar puestos que no correspondan a la estructura de una organización, de acuerdo al nivel jerárquico establecido en el organigrama, es decir, las tareas deben agruparse bajo criterios lógicos (evitar duplicidad de funciones) con el objetivo de obtener mejores resultados en conjunto, por lo que la Dirección Financiera debe ser Administración Financiera Integrada Municipal según artículo 97 decreto 12-2002 del Código Municipal.

1.3 RECURSOS NATURALES

Constituyen “todos aquellos bienes que ofrece la naturaleza, los cuales pueden ser objeto de manejo, explotación y aprovechamiento por parte del ser humano”².

1.3.1 Agua

El Municipio cuenta con dos ríos que se encuentran entre los más caudalosos del país, los cuales desembocan en el océano Pacífico, tales como: **Naranjo**, es uno de los más importantes debido a que es un medio de subsistencia agrícola, de pesca y los vecinos lo utilizan para lavar ropa, tiene una longitud de 105 km, de los cuales 16.7 km pertenecen a la Blanca, el ancho oscila entre 30 a 50 metros. Durante la investigación de campo se observó que es uno de los más contaminados con aguas residuales y desechos sólidos. La basura común encontrada es el plástico, así también, está expuesto a recibir sustancias tóxicas

² Aguilar Catalán, J.A. 2015. “*Método para la investigación del Diagnóstico Socioeconómico: Pautas para el Desarrollo de las Regiones, en Países que han sido mal administrados*”. 4a. ed. Guatemala, Vásquez Industrial Litográfica. p.39.

(desinfectantes) que utilizan los pobladores en hogares que se encuentran a orillas del mismo, el caudal es permanente durante el año. **Pacayá**, Se origina al sur de la cabecera de Coatepeque, en el caserío La Aurora y finaliza en la aldea Tilapa al desembocar en el mar. Tiene una longitud de 78 kilómetros de los cuales 18.8 km pertenecen a La Blanca, el ancho es de 15 a 25 metros. Es contaminado diariamente con basura orgánica, desechos líquidos y sólidos por los pobladores de las comunidades aledañas, el caudal es permanente en el año pero en invierno tiende a incrementar.

1.3.2 Bosques

El Municipio cuenta con un bosque de tipo manglar, formado por árboles que toleran la salinidad del agua de mar y pueden vivir con una parte de las raíces bajo el agua. La cobertura forestal para el 2015 es de 750 manzanas que representa un 6.53% de clase mangle concentrada en la reserva ambiental que abarca aproximadamente 6.60 km² del total del territorio (101.054 km²), se localiza entre los límites costeros de Champerico y La Blanca. Para el 2003 disminuyó en un 73.05%, ocasionado por el crecimiento poblacional y la ampliación de la frontera agrícola y pecuaria con relación al año 1979 al extinguirse el pequeño bosque latifoliar que existía y una disminución de la categoría mangle.

1.3.3 Suelo

Es uno de los recursos naturales más importantes, debido a que en él, los pobladores realizan la mayor parte de las actividades productivas.

1.3.3.1 Tipos o series de suelo

En el Municipio existen cuatro tipos de tierra: La serie tiquisate franco-arenosa, arena playa de mar, bucul e ixtán, a continuación se describen: **Tiquisate**, óptimo para el cultivo, debido a que retiene humedad, fertilidad y no se dispersa con la lluvia, su principal característica es que contiene gran cantidad de materia

orgánica y nutrientes. Su composición es: arena 45%, limo 40% y arcilla 15%. Así también, la clase que predomina es **bucul** con 60.605 km², apta para la producción agrícola y por drenar rápidamente el agua. **Arena playa de mar**, suelo de color negro, con textura arenosa fina con un ph 4; no contiene gran cantidad de nutrientes orgánicos. **Ixtán**, son especiales para áreas de reserva natural o bosques debido a su vocación forestal.

1.3.3.2 Clases agrológicas

Permiten determinar el grado de explotación agrícola y forestal en los suelos sin dañar su capacidad productiva. La Blanca por contar con planicies en todo su territorio, tiene las siguientes clases: **I** (muy pocas limitaciones de uso, cultivos limpios), **II** (aptas para la agricultura, topografía plana, ondulada o suavemente inclinada), **III** (cultivos permanentes, plantaciones forestales y ganadería extensiva), **V** (pastoreo extensivo, producción forestal, conservación, paisajismo y recreación) y **VIII** (topografía muy quebrada, especial para reservas naturales, parques nacionales y para protección de cuencas hidrográficas).

1.3.3.3 Usos del suelo

Son de vital importancia, debido a que es posible identificar las actividades económicas que se realizan en el mismo y a la vez determinar la extensión necesaria para desarrollar las cosechas. En La Blanca se integra de la siguiente forma: **Agrícola**: abarca un 80% del territorio, los productos esenciales son el plátano con un 70% y el maíz con un 25%; así también, las hortalizas ocupan el 5%. **Pecuario**: ocupa un 11% de la extensión de tierra, la labor productiva es el ganado bovino. **No utilizable**: representa un 9%, incluye bosques y terrenos baldíos sin aprovechamiento agropecuario.

Los cultivos anuales o temporales comprenden la mayor parte del uso del suelo, debido a que es la principal actividad económica y generación de ingresos para el

Municipio. Para el año 2015 no existen cosechas permanentes o semipermanentes, la palma africana que se observa cerca del Municipio, pertenece al departamento de Retalhuleu y Coatepeque. Los pastos ocupan el segundo lugar en el uso del suelo, para la crianza y engorde bovino. Por último, se encuentran los bosques y otras tierras, debido a que abarcan un porcentaje mínimo.

1.4 POBLACIÓN

Se refiere al número y características de los habitantes de una región o área. El análisis se realiza a través de indicadores, con los cuales se busca información para explicar su crecimiento y desarrollo durante un período determinado.

1.4.1 Población económicamente activa -PEA-

Se refiere a todas las personas en edad de trabajar, se encuentran activas o bien están desempleadas y buscan empleo. A continuación se presenta la participación de la PEA, según el género, área geográfica y actividad productiva:

Cuadro 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Población Económicamente Activa -PEA-
Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva
Años: 1994*, 2002* y 2015

Descripción	Censo 1994*	Censo 2002*	Proyección 2015
Género	7,524	10,818	20,410
Masculino	3,837	5,426	10,387
Femenino	3,687	5,392	10,023
Área geográfica	7,524	10,818	20,410
Urbana	-	-	7,200
Rural	7,524	10,818	13,210
Actividad productiva	-	10,818	20,410
Agrícola	-	5,333	9,184
Pecuaria	-	1,802	901
Artesanal	-	506	1,514
Relación dependencia	-	970	3,061
Servicios	-	715	-
Comercio	-	1,492	5,750

* En estos años La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocós.

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 y Proyección al año 2015 del Instituto Nacional de Estadística -INE-.

Para el 2015, la participación con relación a género corresponde un 51% para hombres y 49% de mujeres, es decir, que la potencialidad en el desenvolvimiento de actividades agrícolas es equivalente para ambos sexos. Al referirse a la PEA por área geográfica, la mayor proporción está concentrada en la zona rural con 65%, donde reside un alto porcentaje de la población. En comparación a 1994 y 2002, La Blanca pertenecía al municipio de Ocós, por ende, representa el 100%, debido a que era considerada área rural del mismo.

En cuanto a las actividades productivas, el censo de 1994 no indica con especificidad cada una de ellas. Con relación al año 2002, representa un 49% en labores agrícolas, un 17% en pecuarias y el restante 34% lo componen trabajos de dependencia, rama artesanal, comercio y la prestación de servicios.

Para el 2015; la actividad agrícola es la más predominante con 45%, además, es la que concentra mayor personas y recursos. El comercio aporta 28%, las labores con relación de dependencia un 15% y el restante 12% abarcan trabajos artesanales y pecuarios.

1.4.2 Pobreza extrema

En esta situación se encuentran los hogares que no logran cubrir el ingreso mínimo establecido. De acuerdo a la información recopilada en la investigación de campo, para el año 2015 representa el 61% de los mismos. Por lo tanto, no se garantiza la satisfacción plena de todas las necesidades básicas.

1.4.3 Desnutrición

Para el 2008 entre la categoría de vulnerabilidad nutricional para el departamento de San Marcos, la prevalencia de retardo en talla o desnutrición crónica se clasifica en 55.5%, los rangos indican que a partir de 53.9% es considerada muy alta; así mismo, para el 2014 el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS-, reflejó 61 casos de niños menores a 5 años tratados por éste rubro, la población era de 4,083, lo cual representa un 1.49%, dato que indica que la tasa es baja.

1.4.4 Desempleo

Para el año 2015, se estableció que el 6% de la población encuestada, a pesar de tener la capacidad y la edad para trabajar, no realizan alguna actividad económica remunerada.

1.5 ESTRUCTURA AGRARIA

Es un proceso complejo que abarca múltiples aspectos de la vida rural, estudia la seguridad de la propiedad, el adecuado uso de la tierra y trabajo, así también, la forma en que se concentra respecto al número de propietarios de acuerdo al tipo de estrato de finca que posee cada uno.

1.5.1 Tenencia de la tierra

Constituye el grado de dominio sobre la tierra y define de qué manera se asignan los derechos de propiedad.

1.5.2 Uso de la tierra

Se refiere al aprovechamiento que hace el ser humano de la tierra que posee. La tenencia y uso de la tierra se detalla en el cuadro siguiente.

Cuadro 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Tenencia y Uso de la Tierra
Años: 1979*, 2003* y 2015

Régimen	Censo 1979*		Censo 2003*		Encuesta 2015	
	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%
Propia	5,470.15	83	2,709.19	78	576.48	92
Arrendada	624.48	9	208.33	6	48.00	8
Propias y arrendadas	392.51	6	549.54	16	0.00	-
Otras formas mixtas	124.43	2	10.07	-	2.00	-
Total	6,611.57	100	3,477.13	100	626.48	100
Uso						
Cultivos						
Anuales y temporales	4,524.23	70	1,305.11	38	479.18	76
Permanentes	616.31	10	1,836.03	53	134.80	22
Pastos	911.79	14	222.84	6	5.50	1
Bosques	414.26	6	111.67	3	7.00	1
Totales	6,466.59	100	3,475.65	100	626.48	100

* En estos años La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocós.

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

En la tenencia de la tierra, para el 2003 se observa un decremento en la superficie propia en un 5% comprado con el año 1979 con una proporción de 83%. Para el 2015 según información recopilada en la investigación de campo representa un 92%. El suelo es utilizado principalmente para explotación agrícola y se estableció que la potencialidad consiste en la diversificación de la agricultura en algunos centros poblados que son aptos para el desarrollo de cultivos como: plátano, maíz, frijol, chile, tomate, yuca, sandía, ajonjolí, papaya, entre otros.

Para el 2015; la superficie de la tierra es utilizada especialmente para cultivos anuales y temporales con un 76% de manzanas en estudio, el 22% se usa para cultivos temporales y en menor porcentaje por los pastos y bosques que representan 1% cada uno.

Para el 2003, la explotación del suelo disminuye en un 32% de cultivos anuales y temporales comparado con el año 1979 que representa un 70%.

1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

El estudio y análisis de las condiciones en que se encuentran las comunidades en relación a los servicios básicos es de vital importancia, debido a que dan la pauta para evaluar el nivel de desarrollo y bienestar que ha alcanzado la población. A continuación se detalla la cobertura de este indicador en el Municipio.

Cuadro 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Servicios Básicos y su Infraestructura
Años: 1994*, 2002*, 2014 y 2015

Municipales	Censo 1994*	%	Censo 2002*	%	COCODE 2015	%	Encuesta 2015	%
Agua								
Con servicio	2,243	84.00	3,889	96.00	1,258	23.00	187	47.00
Sin servicio	439	16.00	144	4.00	4,113	77.00	213	53.00
Drenajes								
Con servicio	1,395	52.00	33	1.00	147	3.00	103	26.00
Sin servicio	1,287	48.00	4,000	99.00	5,224	97.00	297	74.00
Energía eléctrica								
Con servicio	2,261	84.00	3,074	76.00	4,613	86.00	374	94.00
Sin servicio	421	16.00	959	24.00	758	14.00	26	6.00
Letrinas y otros servicios sanitarios								
			Censo 2002* (hogares)	%	COCODE 2015	%	Encuesta 2015 (hogares)	%
Conectado a red de drenaje			42	1.00	323	5.00	29	7.00
Conectado a fosa séptica			249	6.00	896	13.00	109	26.00
Excusado lavable			333	8.00	1,232	18.00	102	24.00
Letrina o pozo ciego			3,202	77.00	4,352	64.00	180	43.00
Sin servicio			333	8.00	-	-	-	-

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

... Viene de la página anterior

Municipales	Censo 2002*	%	Encuesta 2015	%		
Sistema de recolección de basura						
Servicio municipal	12	0.29	-	-		
Servicio privado	30	0.73	-	-		
La queman	3,909	93.99	375	91.91		
La tiran	109	2.61	6	1.47		
La entierran	77	1.86	17	4.17		
Reciclan	22	0.52	10	2.45		
Tratamiento de aguas servidas	-	-	-	-		
Tratamiento de desechos sólidos	-	-	-	-		
Estatales						
Educación	Año 2014		Año 2015			
		%		%		
Cobertura educativa	Alumnos en edad	Alumnos inscritos	Alumnos en edad	Alumnos inscritos		
Total municipio	10,263	6,819	66.44	11,637	6,856	58.91
Preprimaria	1,216	793	65.21	1,395	804	57.63
Primaria	4,990	4,394	88.06	5,327	4,375	82.13
Básico	1,932	1,346	69.67	2,415	1,331	55.11
Diversificado	2,125	286	13.45	2,500	346	13.84
Personal docente	Año 2014		%	Año 2015		%
Preprimaria	52		14.02	57		15.16
Primaria	178		47.98	178		47.34
Básico	82		22.10	82		21.81
Diversificado	59		15.90	59		15.69
Tasa de promoción						
Preprimaria	657		83.00	695		86.00
Primaria	3,342		76.00	3,351		77.00
Básico	809		60.00	704		54.00
Diversificado	256		88.00	267		77.00
Tasa de repitencia						
Preprimaria	-		-	-		-
Primaria	628		14.00	578		13.00
Básico	410		30.00	445		33.00
Diversificado	19		6.00	69		20.00
Salud	Casos 2014		Casos 2015			
Causas de morbilidad general	2,966		6,724			
Causas de morbilidad infantil	3,408		3,676			
Causas de mortalidad general	93		111			

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Salud	Casos 2014	Casos 2015
Causas de mortalidad infantil	16	19

* En estos años La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocós.
Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo de Población y V de Habitación 1994, XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, datos proporcionados por el Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE-, datos con base en Memorias Estadísticas proporcionadas por la Dirección Departamental de Educación de San Marcos. Años 2014 y 2015, datos con base a Memorias Estadísticas del Centro de Salud del municipio de La Blanca año 2015, e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

• **Agua**

La investigación reflejó que el 47% del total de hogares encuestados cuenta con agua y el 53% no tiene acceso a este vital líquido, de este porcentaje un 68% se abastece por medio de pozos propios tradicionales, el 22% la obtiene de ríos cercanos y un 10% la compran en camión. Para el 2002 representa un 96% comparado con el año 1994 tuvo un incremento de 12%.

Cabe mencionar, el agua que llega a las diferentes comunidades no es considerada potable, debido a que no se realiza ningún proceso de purificación previo a su distribución, el servicio de repartición se realiza por medio de bombas que funcionan con combustible o energía eléctrica, con un costo de Q.40.00 mensuales para cada hogar, sin embargo, en algunas colonias no llega en su totalidad.

• **Drenajes**

El Municipio no cuenta con los recursos económicos y la infraestructura adecuada para brindar este servicio. Según la encuesta se determinó que el 26% de hogares tienen un sistema de drenajes, mientras que el 74% no posee, derivado a esta situación, la población opta por hacer fosas en los alrededores de sus viviendas donde el agua que utilizan para uso doméstico y personal se acumula en los patios y calles, lo que provoca contaminación y posibles enfermedades.

En el 2002 la mayor proporción carecía de drenajes, el cual representa un 99% y comparado con el año 1994 disminuyó un 26%.

- **Letrinas y otros servicios sanitarios**

Para el 2015 se determinó que de la totalidad de hogares encuestados, el 43% utiliza el servicio de letrina o pozo ciego como medio para eliminación de residuos. Respecto al 2002 la proporción era de 77%, por lo tanto, entre los dos años en estudio no ha tenido un cambio de mejora, debido a que las personas de las comunidades continúan utilizándolo. En proporción menor un 26% emplean el servicio sanitario conectado a fosa séptica, el cual contribuye a no contaminar, ya que almacena todos los desechos hasta completar su proceso de absorción y el 24% usan excusado lavable.

- **Sistema de recolección de basura**

El Municipio no cuenta con un servicio de recolección de basura en el área urbana y rural. Según datos obtenidos del XI Censo de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE-, el 93.99% de los hogares queman la basura, aunque tenían una mínima participación del servicio municipal de 0.29% y del sector privado un 0.73% mismos que no son significativos. En el 2015, el 91.91% continúa con esta práctica.

- **Sistema de tratamiento de aguas servidas**

Para el año 2015 se carece de este servicio, por tal motivo las aguas servidas se acumulan en los patios y calles de las diferentes viviendas, condiciones que ponen en riesgo la salud de los habitantes y a la vez ocasiona contaminación ambiental.

- **Sistema de tratamiento de desechos sólidos**

El Municipio no cuenta con un sistema apropiado para el manejo de sustancias y desechos sólidos, esto ocasiona que la población utilice cualquier medio a su alcance para deshacerse de la misma, como por ejemplo: quemarlos, enterrarlos,

tirarlos en las cosechas, en las calles y en los ríos que atraviesan las diferentes comunidades. Toda esta situación provoca un alto grado de contaminación y la propagación de enfermedades.

- **Energía eléctrica**

Para el año 1994 la energía eléctrica era proporcionada por el Instituto Nacional de Electrificación -INDE-, por medio de la Municipalidad, un 84% de la población contaba con este beneficio, en relación al 2002 disminuyó un 8%. Cabe mencionar, que durante la investigación de campo se estableció que en el 2012, la empresa Distribuidora de Electricidad de Occidente, Sociedad Anónima –DEOCSA- administraba el servicio. En el 2015 es suministrada por ENERGUATE a través de la Municipalidad con una cobertura de 32% para el área urbana y un 62% para la rural, el 6% restante no posee. Los hogares que no cuentan con este servicio es debido a la falta de recursos económicos para cubrir este gasto.

Con referencia al alumbrado público se pudo determinar que el 78% de la población del área urbana y rural poseen infraestructura para el mismo, sin embargo, en la mayoría de comunidades el servicio no existe, debido a la falta de mantenimiento de los postes, lámparas y cables que cubren las calles del lugar.

- **Educación**

Para el año 2015 el Municipio tiene un total de 62 establecimientos educativos, conformados por el sector municipal, oficial y privado. Dentro de éste último, se encuentra el Establecimiento Educativo para el Adulto Mayor para el nivel de primaria, al cual asisten habitantes de la Colonia San Julián y del área urbana, así mismo, dos institutos de Educación Básica por Cooperativa ubicados en el Centro Urbano y en el Parcelamiento de Chiquirines.

El área urbana cuenta con centros educativos para todos los niveles de enseñanza, a diferencia del sector rural que no cuenta con establecimiento que imparta el grado de diversificado, cabe mencionar que en la misma área funcionan dos telesecundarias que atienden la demanda de educación básica.

- **Cobertura educativa**

La cobertura para el año 2015 identificó un déficit de 7.53%, comparado con el 2014; debido a que gran parte de la población de niños y jóvenes en edad escolar, no asisten a los centros educativos por diferentes factores como la falta de recursos económicos, la lejanía hacia el lugar de estudio, establecimientos hacinados y en algunos casos trabajar para ayudar al sustento familiar.

- **Personal docente**

Para atender a la población estudiantil de los establecimientos al año 2015; prestan los servicios un total de 376 maestros a nivel de Municipio, comparado con el año 2014 hubo un crecimiento de 1.35% en la cantidad de docentes, el nivel que reporta mayor incremento de docentes entre estos años es la educación preprimaria con una tasa de variación del 10% esto significa la incorporación de 5 catedráticos.

- **Tasa de promoción y repitencia**

La tasa de promoción de alumnos según nivel educativo ha estado en constantes cambios de avance. La proporción de repitencia se concentra en el básico, con 30% para el año 2014 y 33% para el 2015 entre hombres y mujeres. Cabe mencionar, el género masculino es el que más repite con 38% y 41%, respectivamente en los años de estudio comparados.

En el 2015, la deserción de alumnos se encuentra en el sector rural, con un 10% en el nivel preprimaria, primaria con 9% y en el área urbana la mayor parte

corresponde a básico con 12%. El motivo de ausentismo de los estudiantes se debe a que la mayoría de los pobladores son de escasos recursos y no pueden continuar con la sostenibilidad de la educación para sus hijos.

- **Salud**

El Municipio cuenta con un único centro de salud ubicado en el sector urbano que provee asistencia médica para los habitantes de las distintas colonias y comunidades del lugar. En el área rural existen dos puestos de convergencia situados en caserío Chiquirines, Cerritos y también una Unidad Mínima que atiende a los lugareños de Carrizales, así mismo, cuatro Centros que prestan servicios médicos en Salinas II, Madronales, Pueblo Nuevo, El Palmar I y II.

En el área rural, los dos puestos de asistencia médica no son considerados centros de salud, derivado a la falta de personal hospitalario, mobiliario e infraestructura necesaria para atender las necesidades de lugar, el servicio es prestado únicamente en días especiales y con énfasis en coberturas de vacunación, actividades de prevención de enfermedades, vigilancia nutricional en niños y curaciones simples.

La unidad mínima y los centros de convergencia no son considerados puestos de salud, derivado a que el servicio es prestado solamente en temporadas programadas para jornadas de vacunación, entre las principales vacunas que aplican en cada evento están: rotavirus uno y dos, BCG, SPR, R1, OPV y hepatitis. Así mismo, estos establecimientos funcionan como bases para llevar el registro y control de información y problemas de salud de las diferentes aldeas y caseríos aledaños al lugar. La mayor parte del tiempo estos centros se encuentran cerrados por falta de mobiliario, medicamentos y personal.

En la investigación de campo se determinó el porcentaje de cobertura según la asistencia médica, representa un total de 19,937 casos atendidos sólo en el centro de salud de La Blanca, equivalente a un 68% para el año 2015, por ende, la demanda es alta debido a que no hay centros de salud equipados en los poblados más representativos.

- **Tasas y causas de morbilidad general e infantil**

Derivado de la falta de asistencia médica en la mayor parte de comunidades del Municipio, se determinó que la tasa de morbilidad general es de 200 adultos por cada mil habitantes, es decir, que un porcentaje de la población mayor de edad sufre de algún tipo de enfermedad en un tiempo determinado. Entre las principales enfermedades que sufren las personas están: infección de vías urinarias con 21.98% causado por el alto consumo de bebidas carbonatadas, seguida por amigdalitis aguda con 15.14%, provocada por bacterias y complicaciones de un resfriado común al no asistir oportunamente al Centro de Salud y rinofaringitis aguda con 10.68%.

La tasa de morbilidad infantil por cada mil habitantes, refleja un alto grado de niñas y niños enfermos. Para el año 2015 muestra un incremento de 268 caso en relación al 2014, entre las principales causas se encuentran: rinofaringitis aguda que representa el 26.58%, seguida por amigdalitis con 20.46%, parasitosis intestinal con 17.11% y diarrea con 11.37%, éstas son prevenibles por medio de la implementación de hábitos de higiene y mayor cuidado de los niños, así mismo, asociado a mejores condiciones de servicios básicos en las viviendas.

- **Tasas y causas de mortalidad general e infantil**

Mediante la investigación de campo, se determinó que para el año 2014 la tasa de mortalidad es del 2% en comparación con el 2015 que representa 3%, con un total de 93 y 111 casos, respectivamente, por cada mil habitantes del Municipio.

La causa principal está concentrada en la neumonía y bronconeumonía con 21.62%, seguida por la diabetes mellitus con un 9.91%, para el año 2015.

En la población infantil, la mayor proporción de muerte son de nacimientos prematuros con 37.50%, debido a que, las madres no tienen atención médica durante el período de embarazo, seguida por la neumonía que representa 18.75%, cabe mencionar, la cantidad de niños fallecidos en el Municipio, la tasa no supera el 1% para los años 2014 y 2015, con un total de 16 y 19 casos respectivamente, por cada mil habitantes.

1.7 INFRAESTRUCTURA PROUDUCTIVA

Esta variable está estrechamente relacionada con el desarrollo de las actividades productivas, muestra el grado de avance y el nivel de desarrollo de las mismas y a su vez el de las comunidades.

- **Vías de acceso**

Las vías de acceso de la cabecera municipal hacia las distintas comunidades en su mayoría son de terracería consideradas en estado regular para el tránsito de vehículos y personas. Cabe mencionar, en algunos centros poblados tales como: La Unión, Sector II Las Morenas, El Izotal, El Paraíso, Las Morenas y Los Díaz, las condiciones de las carreteras son malas, en verano son transitables, sin embargo, en invierno se tornan intransitables lo cual dificulta la movilización de los pobladores.

- **Unidades de riego**

En el Municipio existe una unidad de riego desde hace 42 años, presta el servicio de agua a 180 usuarios para irrigación de las plantaciones, abarca una extensión de 57 kilómetros cuadrados, la cuota del servicio es de Q. 320.00 anual por manzana.

- **Mercados**

Cuenta con un mercado ubicado en el Centro Urbano a veinte metros del edificio municipal, con instalaciones sencillas, paredes de block, techo de lámina y piso de cemento. Comprende una extensión de 88 metros de ancho por 91 de largo, el viernes es el día principal de plaza.

- **Puentes**

El centro urbano no cuenta con puentes, en el área rural existen cinco, varios de éstos interconectan con los centros poblados del Municipio y otros para cruzar los diferentes ríos en las mismas comunidades.

- **Energía eléctrica comercial / industrial**

El servicio es prestado por la empresa ENERGUATE, según observación de campo se determinó que en el lugar solamente existe una platanera que hace uso de la misma, debido a que son escasas las fábricas que están instaladas y que demanden este tipo de potencia y voltaje.

- **Telecomunicaciones**

En el Municipio de acuerdo a la información recopilada en la investigación de campo, tiene presencia de tres compañías de telefonía móvil: Tigo, Claro y Movistar, las mismas cuentan con diez antenas receptoras distribuidas en el mismo, cabe mencionar que no existe servicio de telefonía residencial.

- **Transporte**

El servicio de transporte es proporcionado principalmente por moto-taxis conocidos popularmente como tuc-tuc, existen 119 unidades registradas en la Municipalidad, así mismo, existe una ruta de 16 microbuses con recorridos desde el Centro Urbano de La Blanca hacia el parcelamiento de Chiquirines, lugares aledaños y viceversa. Así también, por buses de la empresa Santa Lucía que

cubren la ruta del municipio de Coatepeque hacia caserío Almendrales. Otro medio con que cuenta son lanchas, que utilizan para trasladar personas y mercadería en general hacia el caserío Tilapa.

- **Rastros**

Existe un rastro registrado en la Municipalidad, se encuentra ubicado a dos cuadras del edificio municipal, presta el servicio de destace de animales bovinos, porcinos y caprinos a los ganaderos del Municipio, así mismo, se pudo observar otro rastro ubicado en el Parcelamiento de Chiquirines el cual funciona de manera informal.

1.8 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

Son organizaciones que se establecen con el fin de ayudar a la población más necesitada, se detallan a continuación.

1.8.1 Organizaciones sociales

El objetivo principal es la búsqueda de desarrollo y bienestar social de todo el Municipio, mediante la ejecución de proyectos que benefician a la población, las que tienen presencia en el mismo son: Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE-, Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-, Comité de Unidad Campesinos -CUC-, Oficina Municipal de la Mujer -OMM-, Directiva del campeonato municipal de fútbol, Iglesia Católica, Pastoral Social, Pastoral de la Primera Infancia, Mesa Institucional de Negociación del Cuidado de Ecosistema Manglar y Asociación de usuarios de la Unidad de Riego.

Cabe mencionar que de acuerdo a la investigación de campo, se determinó que no existen organizaciones productivas que ayuden al desarrollo del Municipio.

1.9 ENTIDADES DE APOYO

Se refiere a todas aquellas instituciones públicas o privadas que se encargan de brindar apoyo a las unidades productivas del Municipio, desde una perspectiva financiera, de asistencia técnica o capacitación.

Dentro de las entidades estatales se encuentran: Subcomisaría de la Policía Nacional Civil -PNC-, Centro de Salud, Supervisión de Educación Municipal, Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA-, División de Protección a la Naturaleza -DIPRONA-, Consejo Nacional de Áreas Protegidas -CONAP-, Instituto Nacional de Bosques -INAB-, Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación -MAGA-, Ministerio de Desarrollo Social, Tribunal Supremo Electoral -TSE-, Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente -SOSEP-, Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional -SESAN-, Oficina 503 del Registro Nacional de las Personas -RENAP- Coordinadora Municipal para la Reducción de Desastres -COMRED-, Centro de Aprendizaje y Desarrollo Rural -CADER-, Oficina de Control de Áreas de Reservas Territoriales -OCRET-, Consejo Departamental de Desarrollo -CODEDE-.

En el Municipio no hay otras instituciones que apoyen la gestión municipal en la prestación de servicios. Por lo tanto, la Municipalidad brinda ayuda a través de los siguientes departamentos: Oficina de despacho municipal, Unidad de Acceso a la información Pública, Oficina de IUSI, Dirección Municipal de Planificación. En lo que respecta a Instituciones no Gubernamentales -ONG's-, se pueden mencionar: Caritas de Guatemala, Asociación Nacional de Bomberos Municipales Departamentales -ASONBOMD- (estación 70).

Las instituciones privadas que operan en el Municipio se encuentran: Banco de Desarrollo Rural, S.A. -BANRURAL-, Banco Azteca, Caja Rural, Cooperativa de Ahorro y Crédito -COOSADECO R.L.-, ENERGUATE, Agente GyT Continental,

MoneyGram, Exportadora de Plátano, Agente BI, Asociación de moto taxis. Así también, entidades internacionales que trabajan a favor del mismo como: Brigada de Médicos Cubanos, Comando sur del ejército de Estados Unidos.

1.10 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO

A continuación se presenta un cuadro que muestra las principales actividades productivas del municipio de La Blanca.

Cuadro 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Resumen de Actividades Productivas y Generación de Empleo
Año: 2015

Actividad productiva	Valor de la producción Q.	Superficie en manzanas	Generación de empleo			
			Jornales	%	Personas	%
Agrícola	31,969,151.00	613.99	155,375	99		
Pecuario	1,751,870.00		615	1		
Artesanal	14,981,782.00				140	14
Comercio y servicios					882	86
Total	48,702,803.00		155,990	100	1,022	100

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

La actividad principal de ingreso para el Municipio es la agrícola, así mismo, contribuye en mayor porcentaje a la economía con 66%, seguido por el sector artesanal y pecuario con 31% y 4% respectivamente. La generación de empleo más representativa es la agricultura con un 99% en jornales.

La actividad principal es la agrícola, el estrato más representativo es la multifamiliar con una participación de un 79%, los cultivos como el plátano y el maíz se mantienen como los más importantes. Así mismo, es la que mayor empleo genera con un 83%. La pecuaria casi no se explota, debido al poco recurso de suelos que son utilizados, en generación de empleo representa un 5%.

Existen pequeños y medianos artesanos que se dedican a diferentes actividades, entre las más importantes con relación al empleo que generan están: pesca, carpintería, panadería, block, herrería y elaboración de escobas de palma. Esta actividad productiva emplea 140 personas, del total representa un 95% para la primera unidad productiva (pequeño artesano) y en generación de trabajo en ambas categorías equivale a un valor de Q.14,981,782.00 para el Municipio.

El Municipio cuenta con varios comercios y servicios prestados por la iniciativa privada para satisfacer las necesidades de los habitantes, representados en 608 unidades integrados por: 491 y 117 respectivamente, dentro de los cuales se pueden mencionar algunos: 240 tiendas, 77 venta de alimentos, 22 cantinas, 37 molinos, 12 ferreterías, 63 tortillerías, y una cantidad considerable de pick ups y microbuses para el transporte hacia las aldeas; 4 servicios de telefonía, 8 hoteles, 13 café internet, 6 peluquerías, entre otros. Esta actividad emplea 846 personas.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA ACTIVIDAD DE PESCA

La actividad artesanal más representativa en el Municipio es la pesca por su contribución al ingreso familiar y económico del mismo. Por lo tanto, en este capítulo se detallan aspectos relevantes como los siguientes: características tecnológicas, volumen y valor de la producción, costos, financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución.

2.1 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS

En el caso de la actividad de pesca se puede medir de acuerdo al grado de desarrollo o tecnificación que poseen. Para la captura de las diferentes especies, los pescadores la realizan de forma manual y empírica con conocimientos aprendidos o heredados, utilizan carnada de pequeños crustáceos y peces. La maquinaria se constituye de: pequeñas lanchas de fibra de vidrio con motor de gasolina. Usan herramienta como: la simbra, trasmallo, cuchillos, anzuelos y redes de pesca, no cuentan con asistencia técnica, existe división de trabajo y la mano de obra es familiar y asalariada, el número de trabajadores es de dos incluyendo al propietario.

2.2 VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

Para la determinación del valor de la producción, se tomó con base a datos obtenidos de fuentes primarias, los cuales indicaron que existen temporadas altas y bajas de pesca por lo que fue necesario estandarizar la misma durante todo un año. Se entrevistó a 50 unidades productivas quienes indicaron que extraen en promedio por cada salida al mar 375 libras al día de pescado y camarón, los cuales se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Volumen y Valor de la Producción
Año: 2015

Descripción	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen	Precio Q.	Valor Q.
	50				
Camarón jumbo		Libra	150,000	35	5,250,000
Pescado clase 1		Quintal	12,000	400	4,800,000
Pescado clase 2		Quintal	9,000	200	1,800,000
Totales			171,000		11,850,000

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

La pesca en el Municipio representa el 83.44% del total de la producción de las unidades artesanales concentradas en la categoría de pequeño artesano. El camarón jumbo constituye la mayor proporción con una participación del 44% seguida por el pescado clase uno y dos con 41% y 15% respectivamente. Además, son productos con altos valores nutricionales para el desarrollo del ser humano.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Son importantes ya que son la base para que los productores pesqueros puedan establecer los costos y volumen de ventas, mismos que al ser analizados permitan determinar la rentabilidad que obtienen por cada quetzal invertido en la ejecución de dicha actividad. A continuación se presentan los resultados financieros de las unidades productivas de pesca, integrados por el costo directo de producción y estado de resultados.

2.3.1 Costo directo de producción

Para la determinación de los costos de la pesca es necesario tomar en cuenta el valor total de los insumos, la mano de obra y los indirectos variables que requiere la producción, además, permitirá que los productores pesqueros puedan tomar

decisiones acertadas. Sin embargo, durante la investigación de campo, se estableció que ninguna de las unidades productivas cuenta con un método de control sobre los gastos que efectúan en esta actividad, por lo que no poseen una visión real de los mismos en los que incurren.

El cuadro siguiente muestra el costo directo de cincuenta unidades productivas de pesca.

Cuadro 7
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Estado de Costo Directo de Producción
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados
Camarón jumbo		
Insumos	1,275,840	1,275,840
Mano de obra	664,500	1,705,500
Costos indirectos variables	1,461,900	2,141,600
Costo directo de producción	3,402,240	5,122,940
Producción total	150,000	150,000
Costo unitario	22.68	34.15
Pescado primera clase		
Insumos	1,166,400	1,166,400
Mano de obra	607,595	1,559,440
Costos indirectos variables	1,255,500	1,876,991
Costo directo de producción	3,029,495	4,602,831
Producción total	12,000	12,000
Costo unitario	252.46	383.57
Pescado segunda clase		
Insumos	437,760	437,760
Mano de obra	227,848	584,790
Costos indirectos variables	501,597	734,656
Costo directo de producción	1,167,205	1,757,206
Producción total	9,000	9,000
Costo unitario	129.69	195.25

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

Los datos obtenidos mediante el trabajo de campo, muestran que las unidades productivas de pesca contribuyen con un volumen de producción de 171,000, de las cuales el camarón jumbo aporta 150,000 libras, el pescado clase uno y dos 12,000 y 9,000 quintales respectivamente.

Sin embargo, las cifras anteriores muestran una diferencia entre los datos de encuesta e imputados de Q.3,884,037.00 del total de los tres productos, variaciones que corresponden tanto en mano de obra como en costos indirectos variables. Es decir, el 44% pertenece al camarón jumbo y para el pescado clase uno y dos representa el 41% y 15% respectivamente, esto debido a que las unidades productivas de pesca no consideran el cálculo del séptimo día, la bonificación incentivo de Q 250.00 mensuales establecida en el Decreto 37-2001 del Congreso de la República de Guatemala, las cuotas patronales integradas por el 10.67% del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, el 1% para el Instituto de Recreación de los Trabajadores -IRTRA- y el 1% para el Instituto Técnico de Capacitación -INTECAP-.

Así también, no cuantifican las prestaciones laborales establecidas en el Código de Trabajo que ascienden a 30.55%, integradas por la indemnización (9.72%), bono 14 (8.33%), aguinaldo (8.33%) y vacaciones (4.17%), esto en todos los contextos de los tres productos más representativos de dicha actividad. Otro factor determinante es que no pagan lo que corresponde al salario mínimo establecido en el Acuerdo Gubernativo 470-2014 por un monto de Q. 78.72 diarios.

Cabe mencionar que en rubro de insumos no existe variación de ninguno de los productos derivados de la pesca, debido a que la cantidad de materia prima siempre es la misma. Es importante resaltar que el cuadro anterior se detalla en el anexo 4.

2.3.2 Estado de resultados

Permite cuantificar la capacidad que tienen los productores pesqueros para obtener beneficios en un año determinado, después de considerar las ventas y deducir el costo de producción y otros gastos. El estado de resultados de la actividad de pesca se analiza en el cuadro siguiente:

Cuadro 8
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Estado de Resultados
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados
Ventas	11,850,000	11,850,000
Camarón jumbo	5,250,000	5,250,000
Pescado primera clase	4,800,000	4,800,000
Pescado segunda clase	1,800,000	1,800,000
(-) Costo directo de producción	7,598,972	11,482,747
Camarón jumbo	3,402,240	5,122,940
Pescado primera clase	3,029,495	4,602,831
Pescado segunda clase	1,167,205	1,757,206
Ganancia marginal	4,251,060	367,023
(-) Costos y gastos fijos	216,000	216,000
Ganancia antes de ISR	4,035,060	151,023
(-) ISR	1,008,765	37,756
Ganancia Neta	3,026,295	113,267
Rentabilidad		
Ganancia neta/ventas netas	26%	1%
Ganancia neta/costo de producción	39%	1%

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

Las variaciones del cuadro anterior son originadas debido a que los productores pesqueros se basan en costos y gastos de forma empírica, además, no cuentan con un método de control adecuado para los mismos. Así también, por las razones indicadas en el cuadro anterior (costo directo de producción), provoca que la utilidad neta disminuya en comparación con los datos encuesta.

Para que el propietario esté obligado a inscribir en el régimen del IGSS y pagar la cuota patronal debe tener más de dos empleados, sin embargo, para esta actividad solo emplea a una persona, por lo que la contratación se realiza de manera informal. Cabe mencionar que el cuadro anterior se detalla en el anexo 5.

2.3.3 Rentabilidad

Para evaluar la rentabilidad de la producción de las unidades productivas de pesca, se recurrió a dos índices financieros: la relación ganancia neta / ventas netas y ganancia neta / costos de producción.

- **Rentabilidad en ventas**

La rentabilidad de los principales productos de las unidades artesanales de pesca representan el 26% del total de ventas, es decir que por cada quetzal invertido se obtiene Q.0.26 de utilidad.

- **Rentabilidad en costos y gastos**

De acuerdo al indicador, los costos a utilizar es del 39% del total de productos de la pesca, es decir Q.0.39 de beneficio por cada quetzal invertido en el proceso productivo.

2.3.4 Financiamiento

Según la investigación de campo realizada, se determinó que la principal fuente de financiamiento para las unidades productivas dedicadas a la pesca, es interno, el cual se obtiene por reinversiones de ingresos anteriores o ahorros familiares, e incluso por mano de obra familiar que para los mismos no representan ningún costo.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

Es el proceso mediante el cual el producto llega desde el productor hasta el consumidor final en el tiempo, sitio y forma como éste último lo desea, se realiza al momento que el pescador vende el producto a detallistas ubicados en el embarcadero de Tilapa.

A continuación se analiza el proceso a través de la mezcla de mercadotecnia, canales y márgenes de comercialización.

2.4.1 Mezcla de mercadotecnia

El diagnóstico de la comercialización de la actividad de pesca se desarrolla a través de la mezcla de mercadotecnia, constituida por: producto, precio, plaza y promoción que en su conjunto forman las cuatro “P”, dichas variables servirán para detallar las diferentes fases y estrategias de los productos pesqueros, como se detalla a continuación:

Tabla 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Mezcla de Mercadotecnia
Año: 2015

Subvariables	Pesca
	Producto
Calidad	Productos extraídos del mar, su calidad depende de la clase a la que pertenece, así también, la frescura al momento de la venta, color y olor.
Variedad	Se clasifican de acuerdo a la siguiente categoría: Clase uno: guabina, curvina, berrugata y bagre. Clase dos: barbuda, hoja y viejitos. Para el caso del camarón, se extrae jumbo.

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Subvariables	Pesca
	Producto
Características	El pescado, posee un alto valor nutritivo de fácil digestión y es uno de los mariscos conocidos por su bajo contenido en calorías. Es un alimento saludable debido a que proporciona una gran cantidad de vitaminas al ser humano. Además, está lleno de minerales como el fósforo, proteínas y ácidos grasos como el omega 3. El camarón jumbo, es uno de los mariscos más recomendados por sus propiedades nutricionales, su alto contenido proteico, baja cantidad en grasas y calorías. Cuenta con ácidos grasos como Omega 3, es fuente de vitamina B3, B12, ácido fólico y vitamina D, también contiene fósforo, yodo y sodio.
Tamaño	Clase uno: guavina 60 cm, berrugata y curvina 40 cm y bagre 35 cm en promedio de largo. Clase dos: los tamaños oscilan entre 20 a 30 cm de largo aproximadamente. Camarón jumbo: tamaño promedio 20 cm de largo.
Embalaje	Utilizan hieleras a bordo de la lancha para conservar su frescura, mientras se trasladan al lugar de venta.
Uso del producto	Se pueden preparar en distintos platillos como lo desee el consumidor. Pescado clase uno y dos: frito, caldo, ceviche, empanizado, entre otros. Camarón jumbo: empanizado, ceviche y en arroz.
	Precio
Valor	Clase uno: Q.400.00 quintal Clase dos: Q.200.00 quintal Camarón jumbo: Q.35.00 libra No realizan descuentos, el precio lo fija el intermediario.
Forma de pago	La compra venta se efectúa al contado.
Continúa en la siguiente página...	

...Viene de la página anterior

Subvariables		Pesca
		Plaza
Canales	Utilizan el canal uno, productor-minorista-consumidor final. Los intermediarios se encargan de hacer llegar los productos al cliente.	
Cobertura	Se comercializa a nivel local.	
		Promoción
Publicidad	De boca en boca, es decir, por clientes frecuentes quienes recomiendan a otras personas que compren los productos.	
Venta personal	El pescador la realiza directamente con el minorista.	

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

La pesca se realiza por personas con pequeñas embarcaciones movidas con motores fuera de borda de poco caballaje. Las actividades relacionadas con la comercialización de los productos pesqueros generan una importante actividad económica en el municipio de La Blanca.

Los productos de la pesca no requieren de mayor preparación debido a que después de extraerlo del mar directamente lo venden. Según la investigación de campo, se determinó que las especies que los productores pesqueros ponen a disposición son variadas, son clasificados como clase uno y dos, además, del camarón jumbo. Una característica de los mismos es ofrecerlos con la mayor frescura posible.

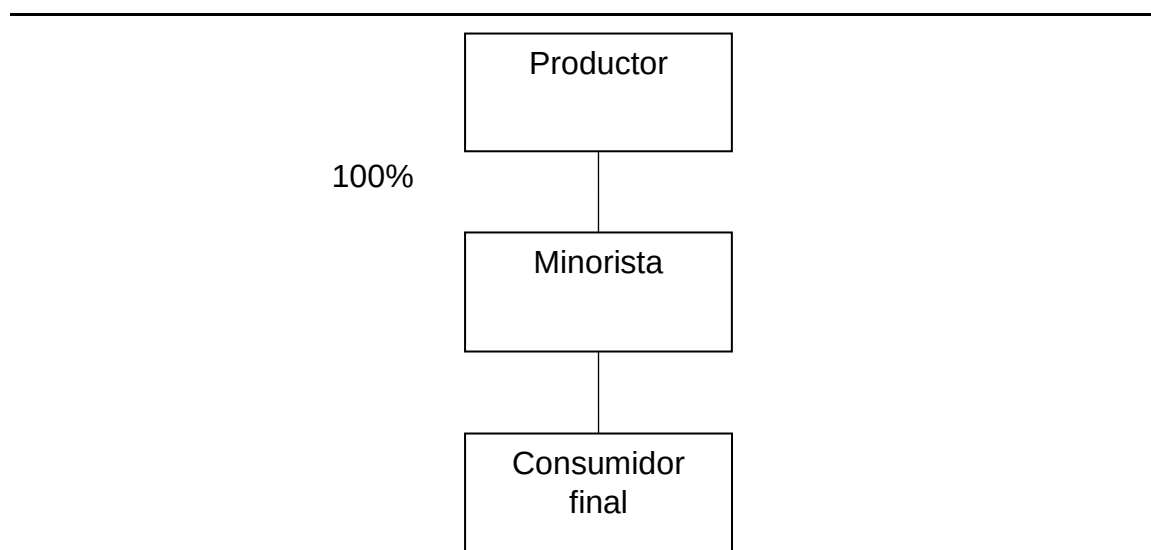
El intermediario es quien fija las condiciones del precio de compra y venta de las distintas especies, donde los pescadores se ven obligados a vender el producto para no perderlo por descomposición por no contar con infraestructura para conservarlo. Cabe mencionar que no realizan descuentos por volumen y las ventas se realizan al contado.

La compra y venta se efectúa con minoristas ubicados en el embarcadero de Tilapa quienes se dedican especialmente a esta tarea, el transporte es por cuenta del intermediario y se encarga de trasladar el producto a lugares aledaños y a municipios como Pajapita, Tecún Umán entre otros.

2.4.2 Canales de comercialización

Es la ruta que el producto recorre hasta llegar al consumidor final. Por lo anterior, es importante establecer los tipos de canales de comercialización que se utilizan en la pesca para una mejor distribución del producto y por consiguiente generar mayores beneficios para los pescadores. A continuación se presenta el esquema del canal de comercialización.

Gráfica 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Canales de Comercialización
Año: 2015



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

La pesca es fuente de ingreso económico para muchas familias que habitan en comunidades aledañas al Municipio y no solamente las mismas se ven

favorecidas por este recurso, sino también, las personas que intervienen en el canal de comercialización de los productos que se derivan de dicha actividad.

Las unidades productivas que se dedican a la pesca, utilizan el canal indirecto de comercialización, es decir, la producción es vendida en su totalidad a minoristas ubicados en el embarcadero de Tilapa, mismos que revenden el producto al consumidor final, por lo que da origen a reducir los márgenes de ganancia para los pescadores, debido a que no cuentan con infraestructura idónea para almacenar, así también, no poseen medios de transporte para distribuir directamente al consumidor final.

2.4.3 Márgenes de comercialización

Es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final y el que recibe el productor. A continuación se presenta el cuadro de márgenes de comercialización para la pesca.

Cuadro 9
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Camarón						
Jumbo (Libra)						
Productor	35.00					70
Minorista	50.00	15.00	1.31	13.69	39	30
Hielo			0.20			
Transporte			1.00			
Bolsas de plástico			0.08			
Piso de plaza			0.03			
Consumidor final						
Total		15.00	1.31	13.69		100

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto Q.	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Pescado clase uno (Quintal)						
Productor	400.00					67
Minorista	600.00	200.00	131.00	69.00	17	33
Hielo			20.00			
Transporte			100.00			
Bolsas de plástico			8.00			
Piso de plaza			3.00			
Consumidor final						
Total		200.00	131.00	69.00		100
Pescado clase dos (Quintal)						
Productor	200.00					50
Minorista	400.00	200.00	131.00	69.00	35	50
Hielo			20.00			
Transporte			100.00			
Bolsas de plástico			8.00			
Piso de plaza			3.00			
Consumidor final						
Total		200.00	131.00	69.00		100

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

Como se observa en el cuadro anterior, el mayor porcentaje de participación en el precio que paga el consumidor final es obtenido por el pescador (productor), debido a que éste absorbe los costos para realizar la producción (extracción), en el camarón jumbo con 70% y para el pescado clase uno y dos representa el 67% y 50% respectivamente, aunque para éste último la proporción es equitativa en relación al minorista.

Los costos de mercadeo hacen referencia a los gastos que incurre el intermediario para hacer llegar el producto al consumidor final, así también, al tomar en cuenta la cantidad que cada uno pueda movilizar, mismos que se consideran aceptables, representan un rendimiento sobre inversión de 39% para el camarón jumbo y para el pescado clase uno y dos 17% y 35% respectivamente.

Cabe mencionar, que el costo de transporte para el intermediario se considera elevado, debido a que no les proporcionan licencia para distribuir el producto, ya que no cuentan con vehículo propio, de igual manera, obtiene mejor rentabilidad en la comercialización de los productos sin involucrarse en el proceso de extracción, por el precio de venta que le asigna al mismo.

2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Es el proceso administrativo por medio del cual se estructuran y organizan todos los recursos materiales y humanos de la organización para el desarrollo de las actividades en forma eficaz y eficiente, con el único objetivo de alcanzar los resultados propuestos.

La forma de administración es empírica, debido a que carecen de manuales, reglamentos o normas para definir las actividades, el propietario es el único que toma las decisiones relativas a la producción, la estructura organizacional es incipiente y no tiene un capital definido porque sus ingresos son utilizados para el sustento del hogar. En algunos casos la mano de obra familiar es remunerada.

- **Tipo de organización**

En las unidades productivas de pesca está conformado por el propietario y la misma familia, dentro de sus características se pueden mencionar: bajo volumen de producción, utilizan en su gran mayoría herramientas y equipos tradicionales, así también, no tienen un capital definido porque sus ingresos lo destinan para el sustento familiar.

- **Sistema organizacional**

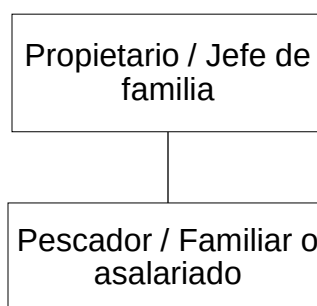
Para las unidades artesanales de pesca, el sistema de organización que existe es de tipo lineal, se caracteriza porque la actividad que realizan se concentra en el propietario quien toma las decisiones, tiene la responsabilidad del mando y es él

quién da instrucciones por lo que los subalternos deben ejecutar estrictamente las indicaciones.

- **Estructura organizacional**

Expresa el grado de complejidad y centralización que conlleva la producción de las unidades productivas de pesca. Permite la asignación de deberes, obligaciones y responsabilidades en las distintas funciones y actividades donde intervienen las personas que componen una organización para el cumplimiento de los objetivos definidos. A continuación se presenta la estructura organizacional.

Gráfica 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Estructura Organizacional
Año: 2015



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

En la gráfica anterior se observa que las unidades productivas de pesca, cuentan con una estructura integrada principalmente por el propietario de la lancha y subalternos, generalmente contrata como máximo un trabajador de tipo familiar o asalariado, en todas existe centralización, debido a que la toma de decisiones es responsabilidad del dueño únicamente.

2.6 GENERACIÓN DE EMPLEO

Según la investigación de campo, se determinó que la actividad artesanal de pesca de camarón jumbo y pescado clase uno y dos representa el 71.43% de la economía del Municipio. Sobre la base de las consideraciones anteriores, se encuestaron cincuenta unidades productivas (pescadores) dedicados a esta actividad, genera la misma cantidad de empleos, cada uno tiene un ayudante, el cual pertenece al núcleo familiar que en ocasiones es remunerado y por asalariados (30 personas) según resultado de la encuesta realizada.

La pesca es la actividad productiva con mayor cantidad de personas dedicadas a este oficio, su medio de abastecimiento es el océano pacífico, utilizan para el efecto lanchas con motor y redes o mallas de hilo.

2.7 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

En el municipio de La Blanca, la problemática encontrada en lo referente a la comercialización de las unidades productivas de pesca y la propuesta de solución a la misma, según investigación de campo se describe a continuación.

- **Problemática encontrada**

Los productos derivados de la actividad de pesca a pesar de ofrecer calidad y frescura, no cuentan con una marca que los identifique y los distingue de la competencia en el mercado.

El precio es alterado por el comprador, quien manipula dicha variable y los pescadores se ven obligados a vender el producto al valor indicado por los intermediarios para no perderlo por descomposición, lo que da origen a reducir los márgenes de ganancia para los mismos.

Respecto a la plaza, el canal de distribución se realiza únicamente en el embarcadero de Tilapa donde se lleva a cabo la transacción de compra-venta de pescado, por lo que se limita a llegar a otros municipios aledaños para tener mayor cobertura.

Para la pesca no existe ningún tipo de promoción para los productos, debido a que los pescadores no lo consideran como una inversión en este campo, contrariamente les representa un gasto por lo que no utilizan ninguna estrategia de ventas lo que dificulta ampliar la participación en municipios aledaños o regionales, el único medio que utilizan es de forma verbal por recomendaciones de otros clientes.

- **Propuesta de solución**

Con base a la investigación realizada, se concluye en la necesidad de intervenir en las causas de los problemas detectados y formular para ello las siguientes soluciones.

En el caso del producto, que utilicen una marca para los productos, con el propósito fundamental de lograr una identificación en el mercado y lograr hacer una diferencia respecto a otros con similares características.

En lo concerniente al precio, que los productores pesqueros se movilicen a otros lugares aledaños para establecer la veracidad de la fluctuación del mismo a nivel local para tener mejores negociaciones con los intermediarios.

Respecto a la plaza, el mercado seguirá siendo local con la visión de buscar otros, así mismo, definir y fortalecer los canales existentes que conducirán el producto al mercado, a través de realizar todos los esfuerzos necesarios para la comercialización a otros segmentos, con la finalidad de mejorar y ampliar la distribución.

Promocionar los productos por medio de ventas personales, para que los clientes conozcan quiénes son y la calidad que ofrecen. De igual manera, mantener buenas relaciones con los mismos, a los cuales se les debe tomar los datos para posteriormente darle seguimiento después de la compra, así también, promover el uso de puntos especializados de venta, debido a que se trata de un producto que con el paso del tiempo aumenta su consumo.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN MEDALLONES DE PESCADO

Con base a las potencialidades encontradas en el municipio de la Blanca, departamento de San Marcos y por ser la pesca, la actividad artesanal productiva más representativa se propone el proyecto, producción de Medallones de pescado.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La elaboración del proyecto tiene un enfoque productivo, cuyo objetivo es generar un desarrollo integral, económico y social en la localidad donde se llevará a cabo el mismo. El producto propuesto es un alimento pre cocido de fácil preparación y se caracteriza por su alto valor nutritivo, apto para compartir en familia.

Para la ejecución del proyecto se desarrollan los principales estudios para dar solidez, entre ellos: de mercado, el cual describe la identificación del producto, así también, el destino del mismo que serán los municipios de: La Blanca, Pajapita ambos del departamento de San Marcos y Coatepeque, Quetzaltenango, además, se analizará la oferta y demanda, el precio sugerido de acuerdo a costos incurridos en el proceso productivo y con base al mercado, de igual manera, se proponen estrategias de comercialización con la finalidad de que el producto llegue al consumidor en el tiempo y calidad como éste lo desee.

En el estudio técnico, se describe todo lo relacionado con el manejo del proyecto, con el objeto de obtener los máximos beneficios en la producción de medallones de pescado, es decir, aspectos como localización, tamaño, volumen y valor de la producción, así mismo, la descripción del proceso productivo, los insumos necesarios e instalaciones adecuadas para ofrecer al consumidor final un producto de calidad. En el administrativo legal, se propone la conformación de una

organización denominada: Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-, con su respectiva estructura, misma que permitirá definir funciones y responsabilidades que ayudarán a mejorar el desempeño de cada uno de los colaboradores con el propósito de incrementar la productividad y rentabilidad, de igual manera, es necesario constituirla conforme a las leyes vigentes.

Por último, el estudio financiero, que es fundamental para determinar si el proyecto generará beneficios y utilidad a la organización, para ello, se analizarán herramientas necesarias tales como: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, período de recuperación de la inversión y punto de equilibrio, así también, el impacto social que podría tener en la población.

3.2 JUSTIFICACIÓN

La idea de realizar el proyecto de medallones de pescado, es derivado del trabajo de campo efectuado en el Municipio, se observó que existen recursos que no están siendo explotados, por lo que surge de la necesidad de dar a conocer al mercado la diversidad de productos de calidad que ofrece la pesca y por ende, satisfacer la demanda de personas que buscan una nueva forma y variedad para degustarlo.

Con la propuesta de inversión se busca beneficiar a los habitantes de La Blanca, e integrantes de la asociación. Dentro de los mismos, se prevé elevar los ingresos, generar fuentes de empleo, diversificar la actividad de la pesca, la cual constituye una potencialidad productiva, así también, la obtención de un mejor nivel de vida para las personas que participen directamente en el proceso.

El motivo por el cual se propone el proyecto en el Municipio, es debido a que el producto contiene altos valores nutricionales para el desarrollo del ser humano, por lo que se puede convertir en un medio para obtener ingresos económicos y

mejorar el régimen alimenticio, además, se pretende que el desarrollo de la propuesta de inversión contribuya al crecimiento económico del caserío, al realizar una comercialización adecuada, así también, evitar la migración de los pobladores hacia otros países y/o departamentos.

Por lo tanto, se considera que el caserío Almendrales posee las características necesarias para ejecutar la propuesta, debido a que cuenta con el recurso principal al alcance (pescado), de igual manera, proyecta un prometedor porcentaje de participación dentro del desarrollo económico. Además, el lugar dispone con vías de acceso asfaltadas en buenas condiciones que permite la ubicación ideal para la comercialización y distribución.

3.3 OBJETIVOS

Son los que visualizan hacia donde se dirige el proyecto y lo que se pretende alcanzar, para tal efecto, como objetivos de la propuesta de inversión se plantean los siguientes.

3.3.1 General

Presentar un proyecto que mejore el desarrollo socioeconómico del Municipio, al crear nuevas fuentes de empleo que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las personas que participen en el proceso.

3.3.2 Específicos

- Impulsar fuentes de empleo, que a su vez contribuyan a obtener ingresos directos de los integrantes.
- Establecer los canales de comercialización adecuados en la distribución con el estudio de mercado; los requerimientos de infraestructura, insumos y estrategias necesarias para la producción con el técnico, la organización, marco legal con el estudio administrativo y costos, financiamiento, rentabilidad con ayuda del financiero.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Permite conocer la viabilidad comercial del producto, establece la relación entre productores y compradores, para el efecto se procede a la identificación del producto, análisis y determinación de oferta, demanda, precio y comercialización, con el fin de dirigir el proyecto al mercado adecuado.

3.4.1 Identificación del producto

Es un alimento considerado como “comida rápida”, su ingrediente principal es el pescado, recubierto con una mezcla de harina de trigo, miga de pan, huevos, queso crema, leche y especias (pimienta, ajo, cebolla y sal), atractivo para captar la atención de los clientes en presentación por bolsa de 400 gramos de 20 unidades cada una. Se caracteriza porque ofrece al consumidor la facilidad de preparar un alimento de alto valor alimenticio, nutricional y de rápida cocción.

- **Contenido nutritivo**

El pescado es un alimento muy nutritivo de fácil digestión y es uno de los mariscos conocidos por su bajo contenido en calorías. Está lleno de minerales como el fósforo, proteínas y ácidos grasos como el omega 3. A continuación se determina la composición nutricional por cada 100 gramos de pescado.

Tabla 2
República de Guatemala
Composición Nutricional por cada 100 gramos
Año: 2015

Componente	Cantidad	U/M	Componente	Cantidad	U/M
Agua	53.57	%	Ácidos grasos mono insaturados	2.58	g
Energía	232	kcal.	Ácidos grasos poli insaturados	6.27	g
Proteína	14.66	g	Ácidos grasos saturados	2.82	g
Grasa total	12.29	g	Colesterol	34	mg
Carbohidratos	16.97	g	Potasio	320	mg
Fibra Diet. Total	0.50	g	Sodio	532	mg
Ceniza	2.51	g	Zinc	0.44	mg
Calcio	18	g	Magnesio	24	mg
Fósforo	171	g	Vitamina B6	0.10	mg
Hierro	2.11	mg	Vitamina B12	1.11	mcg
Tiamina	0.11	mg	Ácido fólico	4	mcg
Riboflavina	0.11	mg	Folato Equiv. FD	20	mcg
Niacina	2.10	mg	Fracción comestible	1.00	%
Vitamina A. Equiv. Retinol	11	mcg			

Fuente: elaboración propia, con base en datos de la Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica, del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá –INCAP- y Organización Panamericana de la Salud -OPS-. Año 2007.

El pescado provee a la alimentación en los diferentes estados funcionales para las personas ya que es un complemento proteico, saludable para la dieta diaria, además, proporciona una gran cantidad de proteínas y nutrientes que ayudan al crecimiento y desarrollo del ser humano.

- **Mercado objetivo**

El destino del producto serán abarroterías y supermercados ubicados en los municipios de: La Blanca, Pajapita y Coatepeque. Será dirigido a personas en edad de 5 a 65 años, de estrato social indistinto, con gustos y preferencias orientados al consumo del mismo.

3.4.2 Oferta

Son las distintas cantidades que los vendedores están dispuestos a poner a la venta de acuerdo a precios establecidos en el mercado durante un período de tiempo determinado.

- **Oferta histórica y proyectada**

Se refiere a la cantidad ofrecida a fin de satisfacer las necesidades de los consumidores. Según las actividades productivas del Municipio durante la investigación de campo, no existe producción de medallones de pescado, por lo que la información obtenida se presenta a continuación:

Cuadro 10
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos
y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Oferta Histórica y Proyectada
Período 2010 – 2019
(cajas de 400 g)

Producto sustituto**			
Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2010	0	18,673	18,673
2011	0	18,862	18,862
2012	0	19,053	19,053
2013	0	19,246	19,246
2014	0	19,440	19,440
2015	0	19,631	19,631
2016	0	19,823	19,823
2017	0	20,015	20,015
2018	0	20,207	20,207
2019	0	20,399	20,399

**Para el cuadro de oferta se utilizó como producto sustituto medallones de pollo.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015 y el método de mínimos cuadrados donde a=19,055 y b=192 para las importaciones. Año base 2012.

En el cuadro anterior se muestra la oferta total histórica para el período 2010 - 2014, resultados obtenidos sobre el sondeo efectuado durante la investigación de campo, en la cual se estableció que no existe producción de

medallones de pescado, por lo que se consideró para dicho estudio medallones de pollo como producto sustituto. La obtención de datos se realizó de la siguiente manera: se pasó una encuesta en los municipios de: La Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango, seleccionados como mercado objetivo, en donde se realizaron 30 boletas a comerciantes de tiendas numeradas de uno a diez, quienes en su mayoría eran los propietarios de dichos negocios.

Al momento de encuestar a los comerciantes, se observó que trabajaban de manera empírica, por lo que se tuvo un poco de problema para obtener información certera, sin embargo, hicieron mención que para el año 2014, tuvieron un crecimiento de 1% en ventas, el cual se mantenía constante para los años anteriores. De acuerdo a la investigación, se determinó que para el 2014, el volumen anual fue de la siguiente manera: La Blanca 4,260; Pajapita 6,780 y Coatepeque 8,400; para un total de 19,440. Con base lo anterior, se calcularon los datos históricos para 2010, 2011, 2012 y 2013, mismos que tienen una tendencia de crecimiento de 1% para cada uno, los cuales equivalen a 18,673, 18,862, 19,053 y 19,246 cajas de medallones de pollo respectivamente.

Para determinar los datos proyectados, se determinó a través del método de mínimos cuadrados ($Y_c = a + bx$), donde $a = 19,055$; $b = 192$ y $x = Y$, años 2015 - 2019, se tomó como base el 2012; al realizar los cálculos correspondientes y utilizar la fórmula ($19,055 + 192 \times 3$), se obtuvo para el primer año proyectado la cantidad de 19,631 cajas para el 2015, así mismo, las condiciones se mantendrán en el porcentaje descrito para el período en mención.

3.4.3 Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que se requieren en el mercado, los cuales están respaldados por el poder adquisitivo, además, buscar la satisfacción de una

necesidad específica a un precio determinado. La finalidad de la demanda es demostrar y cuantificar la existencia de consumidores actuales o potenciales del bien que se pretende ofrecer, se divide en:

- **Demanda potencial histórica y proyectada**

Corresponde la cantidad de bienes adquiridos en años anteriores por los pobladores, se establece a través de multiplicar la población delimitada por el consumo per cápita y la proyectada está representada por los consumidores que demandan el producto a futuro.

Según la Guía Alimentaria del Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá -INCAP- y Organización Panamericana de la Salud -OPS-, año 2007, el consumo de pescado es de 8.6 kilogramos anuales por persona (90 gramos dos veces por semana). Ver anexo 2.

Con base a lo anterior, el cálculo del consumo per cápita se estableció a través de consulta a nutricionista, quien determinó que una persona debe consumir 8,760 gramos de pescado al año. Para homogenizar los datos se tomó como base la cantidad que tendrá cada medallón, es decir: 20 gr (3 unidades, dos veces a la semana = $120 / 7 * 365 \text{ días} = 6,257 \text{ gr anuales}$). Ver anexo 3.

Sin embargo, para efectos del proyecto, el consumo per cápita es de 14 bolsas de 400 gramos equivalente a 5,600 gramos anuales, al considerar aspectos como, nivel de ingresos de los habitantes y por ser un producto el cual no se consume diario. A continuación se presenta el cuadro que determina la demanda potencial histórica y proyectada para el período 2010 – 2019.

Cuadro 11
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos
y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Medallones de Pescado
Período 2010 – 2019

Año	Población total	Población delimitada 20%	Consumo per cápita (bolsas 400 g)	Demanda potencial (bolsas 400 g)
2010	175,898	35,180	14	492,520
2011	181,242	36,248	14	507,472
2012	186,763	37,353	14	522,942
2013	192,426	38,485	14	538,790
2014	198,196	39,639	14	554,946
2015	204,039	40,808	14	571,312
2016	209,937	41,987	14	587,818
2017	215,953	43,191	14	604,674
2018	222,052	44,410	14	621,740
2019	228,195	45,639	14	638,946

Fuente: elaboración propia, con base a proyecciones de población período 2008-2020, del Instituto Nacional de Estadística -INE-, datos de consumo de pescado tomados de la Guía Alimentaria para Guatemala del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, año 2012 y consulta a nutricionista profesional Licenciada Karen Kesller Frij colegiado 3678. Ver anexo 2 y 3.

En el cuadro anterior se observa el comportamiento histórico de la demanda potencial, la cual presenta un incremento de 13% en el período comprendido de 2010–2014, debido a que está en función al crecimiento poblacional, misma que se delimitó en un 20%, ya que se toma en cuenta el poder de adquisición 5%, edad 7%, gustos y preferencias 8% de los consumidores potenciales.

En relación a los datos proyectados aumenta en un 15% al 2019, esta situación indica que el producto adquiere mayor demanda a través de los años, lo cual beneficia al proyecto, debido a que habrá un mercado que satisfacer.

- **Consumo aparente histórico y proyectado**

Determina la cantidad de producto a consumir por las personas en un período determinado de tiempo, ya sea histórico o real. Se obtiene a través de la

sumatoria del volumen de la producción y la cantidad importada, a ese resultado se le resta las exportaciones, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 12
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos
y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Consumo Aparente Histórico y Proyectado
Período 2010 – 2019
(bolsas de 400 g)

Producto sustituto**				
Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	18,673	0	18,673
2011	0	18,862	0	18,862
2012	0	19,053	0	19,053
2013	0	19,246	0	19,246
2014	0	19,440	0	19,440
2015	0	19,631	0	19,631
2016	0	19,823	0	19,823
2017	0	20,015	0	20,015
2018	0	20,207	0	20,207
2019	0	20,399	0	20,399

**Para el cuadro de consumo aparente se utilizó como producto sustituto medallones de pollo.
Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos del cuadro 10.

Como se observa en el cuadro anterior, no existe producción ni exportaciones de este producto, por lo que el consumo aparente no se ve afectado por ninguno de ellos, por ende, es de beneficio para el mismo, debido a que amplía el campo de colocación en el mercado y aumenta la posibilidad de mayores ventas, además, tiene un incremento de 1% anual, lo cual es aceptable, debido a que el producto se adquiere durante el transcurso de los años.

- **Demanda insatisfecha histórica y proyectada**

Representa el sector de la población que no logra satisfacer sus necesidades, lo que permite a nuevos oferentes a participar en él, es decir, contribuye a determinar

la necesidad de consumo y la factibilidad del proyecto. Está constituida por la diferencia entre la demanda potencial y el consumo aparente.

A continuación se presenta el cuadro que determina la demanda insatisfecha histórica y proyectada, años 2010 a 2019.

Cuadro 13
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos
y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Medallones de Pescado
Período 2010 – 2019
(bolsas de 400 g)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2010	492,520	18,673	473,847
2011	507,472	18,862	488,610
2012	522,942	19,053	503,889
2013	538,790	19,246	519,544
2014	554,946	19,440	535,506
2015	571,312	19,631	551,681
2016	587,818	19,823	567,995
2017	604,674	20,015	584,659
2018	621,740	20,207	601,533
2019	638,946	20,399	618,547

Fuente: elaboración propia, con base en datos de cuadros 11 y 12.

El cuadro anterior representa la cantidad de unidades que hará falta para satisfacer la demanda de los municipios seleccionados, se observa que un porcentaje no cuenta con cobertura de acuerdo a las condiciones actuales del mercado. De poner en marcha el proyecto, se contribuirá con una producción mensual de 4,000 bolsas de medallones de pescado contenidas de 20 unidades cada una.

Cabe mencionar, la demanda insatisfecha está en función de una combinación de producto sustituto y el que se propone para el proyecto, es decir, los datos de

consumo aparente se establecieron de acuerdo a medallones de pollo determinados en el cuadro de oferta total y los de demanda potencial con base al producto propuesto (medallones de pescado), con ello se pretende cubrir un porcentaje de demanda de dicho segmento que representa un 8%.

3.4.4 Precio

El precio y el nivel de calidad poseen un papel importante en el mercado, derivado a que determinan el grado de demanda si el producto ofrecido iguala o supera a los existentes. De acuerdo a la información obtenida en la encuesta, el valor promedio de medallones de pollo (sustituto) es de: La Blanca Q 20.30; Pajapita Q 21.85 y Coatepeque Q 22.50, al realizar el cálculo para los tres municipios seleccionados asciende a un total de Q 21.55.

3.5 COMERCIALIZACIÓN

Este apartado se desarrollará en el capítulo IV del presente informe individual.

3.6 ESTUDIO TÉCNICO

“Son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio”.³

También permite proponer, analizar y cuantificar las diferentes opciones tecnológicas para la producción de determinado producto, verificar la factibilidad del proyecto para establecer información pertinente con relación a la localización, el tamaño, volumen y valor de la producción, el proceso productivo y los requerimientos técnicos que se necesitan para la puesta en marcha del mismo.

³ Casia, M. s.f. *“Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos, con un Enfoque Administrativo”*. 5a. ed. Guatemala, Corporación JASD. p. 26.

3.6.1 Localización

Es el área donde se ubicará el proyecto, con las características necesarias que permita incurrir en costos mínimos y en las mejores facilidades de acceso a los recursos, se clasifica en macro y micro localización.

- **Macro localización**

El proyecto se ubicará en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, localizado a 90 kilómetros de la cabecera departamental y a 245 kilómetros de la ciudad de Guatemala.

- **Micro localización**

El proyecto se situará en caserío Almendrales, ubicado a una distancia de 7 kilómetros de la cabecera municipal, posee condiciones aptas como vías de acceso en óptimas condiciones que facilitan la comercialización, distribución y por estar en un lugar cercano para la obtención del producto.

3.6.2 Tamaño del proyecto

Se refiere a la capacidad instalada, equipos, tecnología, localización, recursos humanos, entre otros. Para el mismo, se contempla producir 200 bolsas de medallones de pescado de 400 gramos diarios para una producción mensual de 4,000; es decir, durante los cinco años tendrá capacidad para elaborar 240,000.

3.6.3 Volumen y valor de la producción

Se estima una producción de 234,000 bolsas de medallones de 400 gramos para los cinco años, el volumen para cada uno será de 46,800 a un precio de Q.20.00, por lo que se obtendrá un valor total de Q. 936,000.00 anual y Q.4,680,000.00 en el tiempo de vida del proyecto. El horario de trabajo sugerido es de 07:00 am a 16:00 pm, se trabajarán 44 horas a la semana. A continuación se presenta la producción y venta que se pretende alcanzar.

Cuadro 14
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Volumen y Valor de la Producción
Período 2015 – 2019
(bolsas de 400 g)

Año	Producción anual	Merma 2.5%	Producción neta	Precio unitario Q	Valor Q
1	48,000	1,200	46,800	20.00	936,000
2	48,000	1,200	46,800	20.00	936,000
3	48,000	1,200	46,800	20.00	936,000
4	48,000	1,200	46,800	20.00	936,000
5	48,000	1,200	46,800	20.00	936,000
	240,000		234,000		4,680,000

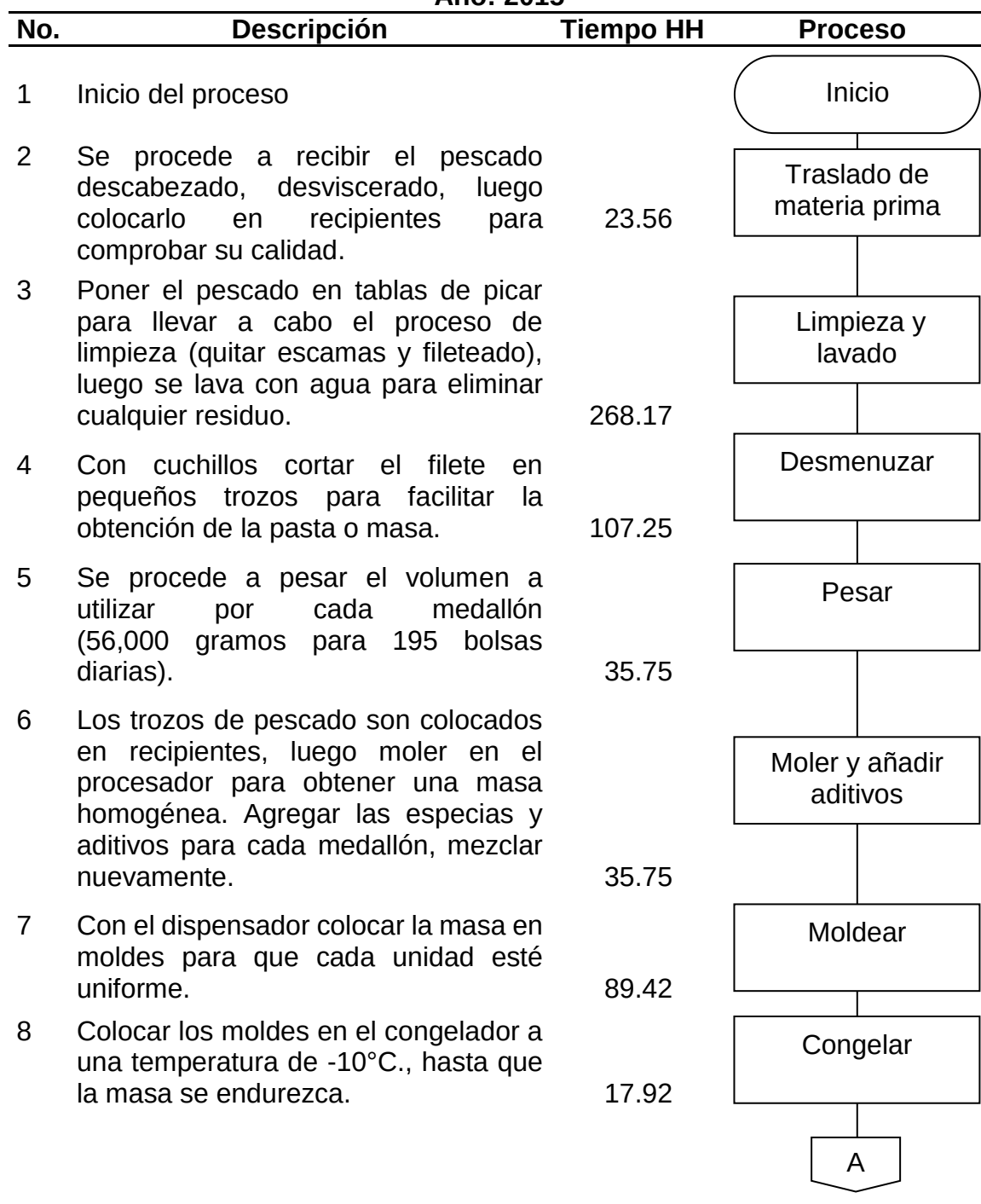
Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

Con la producción anual se pretende cubrir un 8% de la demanda insatisfecha establecida en el estudio de mercado, para el primer año será de 46,800 bolsas de medallones de 400 gramos, misma que se obtiene al restar un 2.5% de merma, la cual se estableció con base a los siguientes criterios: la cocción que tiende a reducir el volumen, por ruptura de empaque ocasiona que los medallones se contaminen por contacto directo con el piso o adhieran otro aroma y el tiempo de congelación prolongado que conlleva a la pérdida de sabor del mismo. Cabe mencionar que la producción total será vendida a detallistas.

3.6.4 Proceso productivo

En este apartado se describe la serie de pasos de cada una de las actividades que se necesitan para llevar a cabo el proceso productivo de medallones de pescado, como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Flujograma del Proceso Productivo
Año: 2015



Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

No.	Descripción	Tiempo HH	Proceso
			A
9	Se procede a colocar los medallones en bandejas para bañarlos con harina de trigo.	125.17	Recubrir 1
10	Después del recubrimiento 1, bañar cada unidad con huevo batido y por último con miga de pan.	125.17	Recubrir 2
11	Poner los medallones en recipientes, luego colocarlos en la estufa con el fin de reforzar y dar estabilidad al mismo, además de desarrollar el color característico de cada uno a una temperatura de 200°C.	17.92	Pre cocción
12	Poner cada unidad en bandejas plásticas, cubiertas de fundas de polietileno para evitar la escarcha, luego ubicarlas en el congelador a una temperatura de -18°C.	17.92	Congelación
13	Colocar los medallones en bolsas tipo ziploc impresas (cada una contendrá 20 unidades), luego adherir cuatro sobres de salsa como valor agregado. Por último, con la selladora proceder a sellar.	268.17	Empacado y sellado
14	Almacenar los medallones en el congelador a una temperatura de -18°C.	17.50	Almacenaje
15	Fin del proceso.		Fin

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

En la gráfica anterior se detalla la secuencia lógica de las distintas actividades que se realizan en la producción de 3,900 bolsas de medallones de pescado al mes, se utilizará 1,120,000 gramos de pescado y 765,333 en aditivos y especias. Para

ello, se debe considerar altos niveles higiénicos tanto en la manipulación de ingredientes como en el producto final, para evitar que se adhiera cualquier tipo de aroma y sabor.

3.6.5 Requerimientos técnicos

Son indispensables para el inicio y desarrollo del proyecto, comprende insumos, mano de obra y equipo necesario que permita obtener el rendimiento esperado. Este apartado se detalla en los cuadros 15 y 16 del estudio financiero.

- **Distribución en planta**

Se arrendará un inmueble, el cual debe tener como mínimo cinco ambientes distribuidos de la siguiente forma: cocina y comedor que funcionarán como área de producción, una bodega donde se concentrarán los materiales, otro ambiente funcionará como administración y el último espacio como bodega de almacenamiento de producto terminado (Ver anexo uno).

3.7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Para la puesta en marcha del proyecto, se propone conformar una Asociación integrado por socios artesanales, por medio de ella se realizarán todas las tareas administrativas y de comercialización, con la finalidad de producir medallones de pescado e impulsar el desarrollo económico y social de la comunidad. A continuación se definen las bases para su implementación.

3.7.1 Justificación

Derivado a la investigación de campo, se determinó que existen las condiciones necesarias para realizar una propuesta de inversión con un enfoque agro artesanal de un producto, a través, de la creación de una organización legalmente establecida que tendrá como propósito fundamental la elaboración de un proyecto

productivo que consiste en la producción de medallones de pescado. Por tal razón, surge la creación de una Asociación.

La Asociación deberá promover la cultura de organización entre los habitantes del municipio, con el propósito de brindar los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto, estará conformada por veinte asociados, quienes brindarán un aporte económico para la implementación y vida a largo plazo del mismo.

Así mismo, deberá administrar el desarrollo de las actividades de producción y comercialización, necesarios para optimizar los márgenes de utilidad que coadyuven a obtener fuentes de financiamiento que permitan a la asociación mejorar su nivel de competitividad en el mercado local y regional, así también, contribuir con la generación de empleo para los habitantes del lugar.

3.7.2 Objetivos

Determinan el propósito que pretende alcanzar la asociación durante el período de vida del proyecto, por medio del buen uso y asignación de los recursos disponibles que logren la viabilidad y rentabilidad del mismo.

- **General**

Promover la creación de una asociación que administre, desarrolle y utilice los recursos disponibles de forma eficaz en la ejecución del proyecto de medallones de pescado, que contribuya al desarrollo socioeconómico del Municipio al generar oportunidades de crecimiento económico y mejorar el nivel de vida de las personas que participen directamente en el mismo.

- **Específicos**

- ✓ Crear fuentes de empleo para los pobladores.
- ✓ Facilitar la obtención de financiamiento en las instituciones del Municipio.

- ✓ Desarrollar la productividad de medallones de pescado para diversificar las formas de producción artesanal.
- ✓ Desarrollar una estructura administrativa adecuada para el buen funcionamiento de la organización.

3.7.3 Denominación

La denominación de la organización será: Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-, la cual deberá alcanzar por medio de la aplicación de normas y procedimientos la producción y comercialización del producto en la región. Estará conformada por 20 asociados quienes brindarán un aporte económico para la implementación del proyecto.

3.7.4 Marco jurídico

Toda organización debe ser regida y regulada por una normativa legal como: las leyes, normas, reglamentos y estatutos de carácter interno y externo aplicables a su tipo de operación y funcionamiento.

- **Normas internas**

La Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-, estará regida por estatutos necesarios para regular el orden y disciplina dentro de la institución; entre las normas escritas y aprobadas por la Asamblea General se mencionan: Manual de organización, de normas y procedimientos, higiene y seguridad, así también, reglamento interno.

- **Normas externas**

Es la base legal que rige el funcionamiento y constitución de la asociación, su fundamento legal se presenta a continuación:

- ✓ Constitución Política de la República de Guatemala promulgada el 31 de mayo por la Asamblea Nacional Constituyente en 1985 y sus reformas,

contempla los artículos: 34. Derecho de Asociación, 43. Libertad de industria, comercio y trabajo, 101. Derecho de Trabajo y Artículo 119. Obligaciones del Estado, literal A.

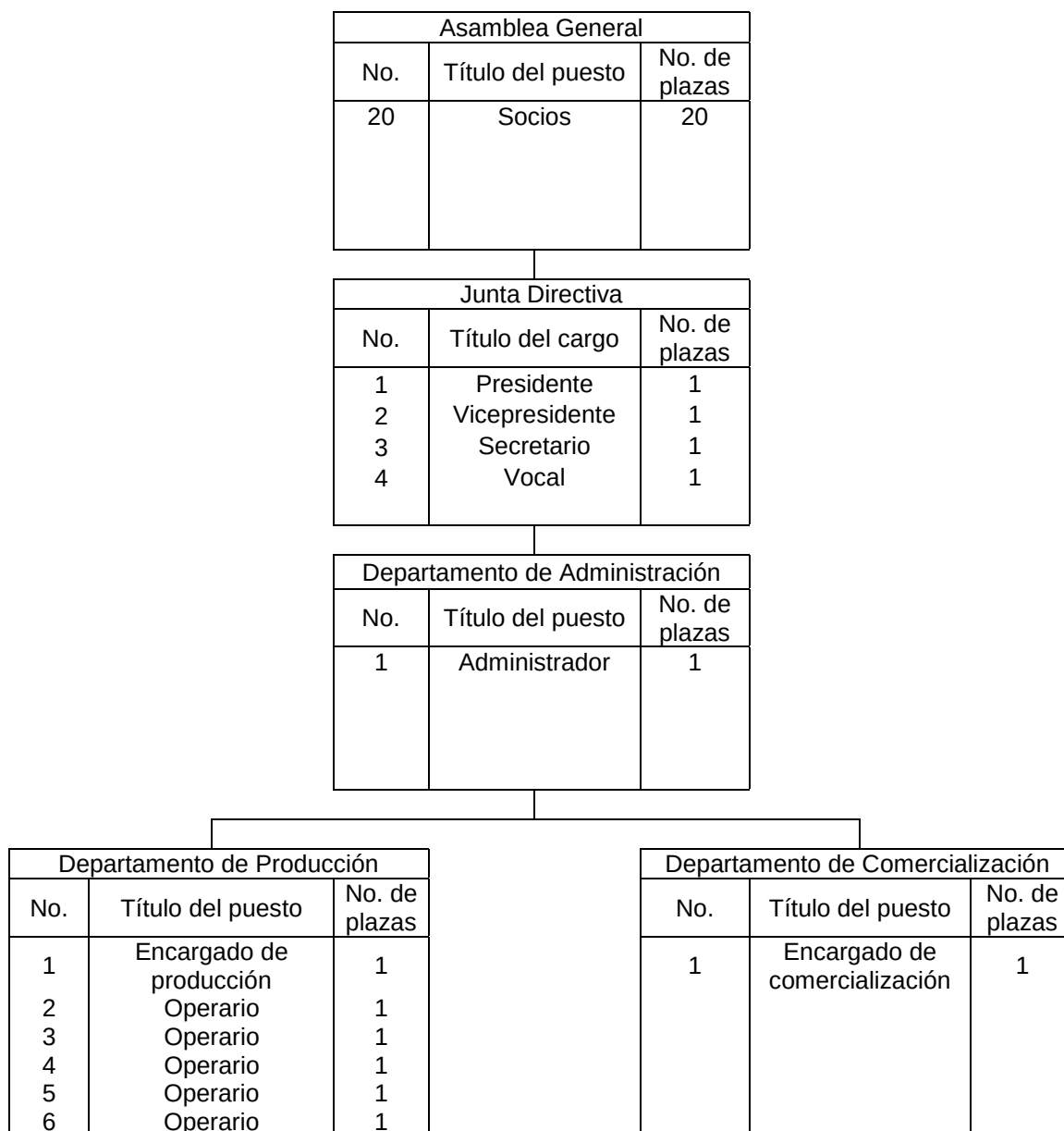
- ✓ Decreto-Ley 106 del Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Código Civil, Artículo 15. Personas Jurídicas, inciso 3, Artículos 438 y 439 referentes a la inscripción de la asociación en el Ministerio de Gobernación, en la unidad de Registro de Personas Jurídicas.
- ✓ Reglamento de Inscripción de Asociaciones Civiles, Acuerdo Gubernativo 512-98, Artículos 1. Constitución, 2. de la Escritura de Constitución, 3. de los Estatutos.
- ✓ Acuerdo Ministerial 649-2006 del Ministerio de Gobernación, Artículos 1, 2 y 3 de la Dirección del Registro de Personas Jurídicas.
- ✓ Decreto 12-2002 del Congreso de la República de Guatemala, Código Municipal.
- ✓ Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- ✓ Decreto 10-2012 y sus reformas del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria.
- ✓ Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Trabajo.
- ✓ Decreto 295 del Congreso de la República de Guatemala, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Capítulos: III. Campo de Aplicación, IV. Beneficios y V. Recursos y Sistema Financiero.
- ✓ Acuerdo Gubernativo 470-2014 del Organismo Ejecutivo, salarios mínimos para actividades agrícolas, no agrícolas y de la actividad exportadora y de maquila.
- ✓ Reformas al Código Tributario, Decreto 19-2013 del Congreso de la República de Guatemala: Decreto 6-91 del Congreso de la República de Guatemala y sus reformas.

- ✓ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, Reglamento Técnico Centroamericano para Obtención de Registro Sanitario, artículo 4.1.

3.7.5 Diseño estructural

Describe los diferentes puestos que conforman la Asociación, con la finalidad de dar a conocer el nivel jerárquico de las unidades administrativas. Su sistema de organización será de carácter formal, porque estará constituida legamente, la estructura es de tipo lineal. El organigrama que se sugiere implementar se presenta a continuación.

Gráfica 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-
Organigrama Nominal Propuesto
Año: 2015



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

En la gráfica anterior se observa las distintas funciones entre los elementos organizacionales y las unidades que conforman la Asociación. La división de trabajo será de manera permanente en cada uno de los niveles (estratégico y operativo). La máxima autoridad estará representada por la Junta Directiva y la coordinación de las distintas actividades serán desarrolladas por el departamento de administración.

3.8 ESTUDIO FINANCIERO

Tiene como finalidad ordenar y sistematizar la información económica que se ha determinado en las etapas del estudio técnico y mercado. En esta fase se elaboran cuadros analíticos que sirven de base para la evolución final y más importante para la puesta en marcha del proyecto.

3.8.1 Inversión fija

La conforman los distintos bienes o elementos de carácter permanente ya sean tangibles e intangibles que incurren para el establecimiento de una actividad productiva, básicamente se destinan para dotar a la Asociación de insumos, equipo y maquinaria necesaria para la ejecución del proyecto, se detallan en el cuadro siguiente.

Cuadro 15
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Inversión Fija
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Q Costo unitario	Q Total
Tangible				39,875
Maquinaria y equipo de cocina				34,125
Cocina	Unidad	2	2,700	5,400
Dispensador de mezcla (para empacar)	Unidad	1	150	150

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Q Costo unitario	Q Total
Selladora (impulser sealer)	Unidad	2	2,000	4,000
Mezcladora Quikstik (12 lt)	Unidad	2	1,200	2,400
Congelador de 9"	Unidad	3	1,650	4,950
Batidora eléctrica	Unidad	1	1,200	1,200
Mesas de trabajo acero inoxidable	Unidad	3	1,300	3,900
Báscula	Unidad	1	300	300
Pesa	Unidad	1	1,500	1,500
Cajas plásticas	Unidad	75	75	5,625
Estantería	Unidad	1	200	200
Procesador industrial	Unidad	1	4,500	4,500
Mobiliario y equipo de oficina				2,750
Escritorio	Unidad	1	1,000	1,000
Calculadora	Unidad	1	100	100
Teléfono	Unidad	1	150	150
Archivo de 4 gavetas	Unidad	1	1,000	1,000
Silla	Unidad	1	500	500
Equipo de cómputo				3,000
Computador	Unidad	1	2,000	2,000
Impresora multifuncional	Unidad	1	500	500
UPS (regulador de alto voltaje)	Unidad	1	500	500
Intangibles				5,000
Gastos de organización e Instalación				5,000
Gastos de organización		1	5,000	5,000
Total				44,875

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

En el cuadro anterior se puede observar el detalle de la inversión fija necesaria para llevar a cabo el proyecto la cual representa el 39%, misma que asciende a Q.115,698.00. El gasto más representativo se deriva de la adquisición de maquinaria y equipo de cocina equivalente a un 29%. Aunado a ello el monto para los bienes tangibles representa un 89% y para los intangibles un 11%.

3.8.2 Inversión en capital de trabajo

Está integrado por los recursos que forman parte del patrimonio del proyecto y que son utilizados como activos corrientes para realizar operaciones normales, tales como, producción, comercialización y administración durante uno o varios ciclos productivos en un año. El detalle de la inversión en capital de trabajo se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 16
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Inversión en Capital de Trabajo
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q	Total Q
Insumos				29,036
Pescado	Gramos	1,120,000	0.0141	15,789
Queso crema	Gramos	96,000	0.0500	4,800
Leche	Mililitros	266,667	0.0060	1,600
Sal	Gramos	13,333	0.0020	27
Cebolla	Gramos	80,000	0.0066	529
Ajo	Gramos	13,333	0.0763	1,017
Pimienta	Gramos	13,333	0.0763	1,017
Huevos	Unidad	2,667	0.7000	1,867
Miga de pan	Gramos	140,000	0.0110	1,542
Harina de trigo	Gramos	140,000	0.0061	848
Mano de obra				15,670
Traslado de materia prima	HH	23.56	10.3780	244
Limpieza y lavado	HH	268.17	10.3780	2,783
Desmenuzado	HH	107.25	10.3780	1,113
Pesado	HH	35.75	10.3780	371
Molido y aditivos	HH	35.75	10.3780	371
Moldeado	HH	89.42	10.3780	928
Congelado	HH	17.92	10.3780	186
Recubrimiento 1	HH	125.17	10.3780	1,299
Recubrimiento 2	HH	125.17	10.3780	1,299
Precocción	HH	17.92	10.3780	186
Congelado	HH	17.92	10.3780	186
Empacado y sellado	HH	268.17	10.3780	2,783
Almacenaje	HH	17.50	10.3780	182

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q	Total Q
Bonificación incentivo Séptimo día	Tt jornales Tmo/6	180.07	8.33	1,500 2,239
Costos indirectos variables				12,791
Cuotas patronales	%	0.1267	14,169.50	1,795
Prestaciones laborales	%	0.3055	14,169.50	4,329
Gas propano	Cilindro 100 lb	4.0000	300.00	1,200
Bolsas ziploc	Millar	3.9000	600.00	2,340
Plástico polietileno	Rollo	8.0000	75.00	600
Sobrecitos de salsa	Millar	15.6000	162.00	2,527
Costos fijos de producción				4,968
Guantes	Par	144	0.25	36
Redecillas para cabello	Juego	6	1.25	8
Gabachas impermeables	Unidad	6	75.00	450
Botas	Par	6	125.00	750
Mascarillas	Unidad	144	1.00	144
Encendedor	Unidad	1	5.00	5
Arrendamiento de instalaciones	Mensual	1	1,000.00	1,000
Ollas con tapa	Unidad	2	200.00	400
Cuchara lisa (13 pulg)	Unidad	2	15.00	30
Cuchillos	Docena	1	400.00	400
Cucharas medidoras (5 pz)	Juego	2	50.00	100
Jarra medidora (1 lt)	Unidad	2	50.00	100
Tazones de 3/4 de onza	Unidad	10	8.00	80
Recipientes cuadrados (8 lt)	Unidad	4	50.00	200
Rodillos	Unidad	2	25.00	50
Escurreidores	Unidad	2	15.00	30
Tablas de picar	Unidad	2	75.00	150
Pinzas	Unidad	2	30.00	60
Moldes	Juego	2	300.00	600
Bandejas plásticas	Unidad	5	75.00	375
Gastos fijos de administración				4,671
Honorarios del contador	Mensual	1	500.00	500
Sueldo de administrador	Mensual	1	2,500.00	2,500
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q	Total Q
Cuotas patronales	%	0.1267	2,500.00	317
Prestaciones laborales	%	0.3055	2,500.00	764
Papelería y útiles	Mensual	1	40.00	40
Energía eléctrica	Mensual	1	300.00	300
Gastos fijos de ventas				3,687
Sueldo comercialización	Mensual	1	2,400.00	2,400
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250
Cuotas patronales	%	0.1267	2,400.00	304
Prestaciones laborales	%	0.3055	2,400.00	733
Total inversión en capital de trabajo				70,823
Total inversión fija				44,875
Inversión total				115,698

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

El capital de trabajo necesario para el primer mes de operaciones representa el 61% de la inversión total. Los insumos aportan un 41%, los cuales son necesarios para la producción de medallones de pescado, la mano de obra con un 22% la cual constituye el recurso humano (cinco operarios) indispensable para la elaboración del producto, y el 37% restante representa los costos y gastos administrativos, de producción, de venta e indirectos variables. Cabe mencionar que en los sueldos, el contador se le pagará Q 500.00 por honorarios nada más, el comercializador además del salario tendrá comisiones de 1% sobre ventas y el administrador Q 2,750.00 incluyendo la bonificación de ley.

3.8.3 Financiamiento

Es un factor importante para llevar a cabo la actividad productiva y comercialización de medallones de pescado, debido a que es necesario contar con fuente externa que proporcione el medio monetario, la cual, será de complemento en la inversión total establecida. Por lo anterior, se describen los dos tipos de financiamiento que se utilizarán.

- **Interno**

Para el proyecto se propone constituir un capital con aportaciones de 20 socios que integrarán la Asociación, quienes contribuirán con Q.3,000.00 en efectivo, los cuales no devengarán intereses y serán recuperados con las utilidades que genere el mismo. El total percibido será de Q.60,000.00, este monto asciende al 52% de la inversión total.

- **Externo**

Para complementar el monto de la inversión total, se propone realizar un préstamo a través de un fideicomiso denominado “CREDITO RURAL”, integrado de la siguiente manera: (fideicomitente) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-, (fideicomisario) Estado de Guatemala y (fiduciario) Banco de Desarrollo Rural, S.A. -BANRURAL-, la cantidad solicitada es de Q.55,698.00 a una tasa de interés anual del 18%.

3.8.4 Estados financieros

Son elementos útiles que resumen la tenencia del capital invertido, así mismo, permiten conocer la situación económica y financiera en el período que abarcará el proyecto y utilizarlos como herramientas eficaces para la toma de decisiones de los inversionistas. A continuación se detallan los más importantes para su estudio.

- **Costo directo de producción proyectado**

Está integrado por los costos y gastos incurridos directamente en el proceso productivo de medallones de pescado que se necesitarán para los cinco años en que se ejecutará el proyecto. La proyección de esta información financiera, se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 17
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año
(cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	348,432	348,432	348,432	348,432	348,432
Pescado	189,468	189,468	189,468	189,468	189,468
Queso crema	57,600	57,600	57,600	57,600	57,600
Leche	19,200	19,200	19,200	19,200	19,200
Sal	324	324	324	324	324
Cebolla	6,348	6,348	6,348	6,348	6,348
Ajo	12,204	12,204	12,204	12,204	12,204
Pimienta	12,204	12,204	12,204	12,204	12,204
Huevos	22,404	22,404	22,404	22,404	22,404
Miga de pan	18,504	18,504	18,504	18,504	18,504
Harina de trigo	10,176	10,176	10,176	10,176	10,176
Mano de obra	188,034	188,034	188,034	188,034	188,034
Traslado de materia prima	2,928	2,928	2,928	2,928	2,928
Limpieza y lavado	33,396	33,396	33,396	33,396	33,396
Desmenuzado	13,356	13,356	13,356	13,356	13,356
Pesado	4,452	4,452	4,452	4,452	4,452
Molido y aditivos	4,452	4,452	4,452	4,452	4,452
Moldeado	11,136	11,136	11,136	11,136	11,136
Congelado	2,232	2,232	2,232	2,232	2,232
Recubrimiento 1	15,588	15,588	15,588	15,588	15,588
Recubrimiento 2	15,588	15,588	15,588	15,588	15,588
Pre cocción	2,232	2,232	2,232	2,232	2,232
Congelado	2,232	2,232	2,232	2,232	2,232
Empacado y sellado	33,396	33,396	33,396	33,396	33,396
Almacenaje	2,184	2,184	2,184	2,184	2,184
Bonificación incentivo	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Séptimo día	26,862	26,862	26,862	26,862	26,862
Costos indirectos variables	153,493	153,493	153,493	153,493	153,493
Cuotas patronales	21,543	21,543	21,543	21,543	21,543
Prestaciones laborales	51,945	51,945	51,945	51,945	51,945
Gas propano	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
Bolsas ziploc	28,080	28,080	28,080	28,080	28,080

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Plástico polietileno	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Sobres de salsa	30,324	30,324	30,324	30,324	30,324
Total costo directo	689,959	689,959	689,959	689,959	689,959
Producción en bolsas de medallones	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
Costo directo por bolsa de medallón	14.37	14.37	14.37	14.37	14.37

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

En el cuadro anterior se observa los rubros en los que se incurrirán para la elaboración de 48,000 bolsas de medallones de pescado de 400 gramos, así también, el costo unitario el cual asciende a Q 14.37 para cada año.

- **Estado de resultados proyectado**

Refleja en forma ordenada y detallada las pérdidas o ganancias que el proyecto de medallones de pescado genera, así también, la rentabilidad del mismo. El estudio debe aplicarse al principio del período contable para que la información sea útil y confiable para la toma de decisiones. El siguiente cuadro muestra el estado de resultados proyectado, para los cinco años de vida del proyecto.

Cuadro 18
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Estado de Resultados Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año
(cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	936,000	936,000	936,000	936,000	936,000
(-) Costo directo de producción	689,959	689,959	689,959	689,959	689,959
Contribución a la ganancia	246,041	246,041	246,041	246,041	246,041
(-) Gastos variables de ventas	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
Fletes sobre ventas	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
Ganancia marginal	239,741	239,741	239,741	239,741	239,741

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Costos fijos de producción	24,866	22,291	22,291	22,291	22,291
Depreciación maquinaria y equipo de cocina	6,825	6,825	6,825	6,825	6,825
Guantes	432	432	432	432	432
Redecillas para cabello	96	96	96	96	96
Gabachas impermeables	450	450	450	450	450
Botas	750	750	750	750	750
Mascarillas	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728
Encendedor	10	10	10	10	10
Arrendamiento del terreno	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Ollas con tapa	400	-	-	-	-
Cuchara lisa (13 pulg)	30	-	-	-	-
Cuchillos	400	-	-	-	-
Cucharas medidoras (5 pz)	100	-	-	-	-
Jarra medidora (1 lt)	100	-	-	-	-
Tazones de 3/4 de onza	80	-	-	-	-
Recipientes cuadrados (8 lt)	200	-	-	-	-
Rodillos	50	-	-	-	-
Escurridores	30	-	-	-	-
Tablas de picar	150	-	-	-	-
Pinzas	60	-	-	-	-
Moldes	600	-	-	-	-
Bandejas plásticas	375	-	-	-	-
(-) Gastos fijos de administración	58,596	58,596	58,596	57,596	57,596
Papelería y útiles	480	480	480	480	480
Energía eléctrica	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Honorarios del contador	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Depreciación mobiliario y equipo	550	550	550	550	550
Depreciación equipo de cómputo	1,000	1,000	1,000	-	-
Amortización gastos de organización	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Sueldo de administrador	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuotas patronales	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801
Prestaciones laborales	9,165	9,165	9,165	9,165	9,165
(-) Gastos fijos de ventas	44,247	44,247	44,247	44,247	44,247
Sueldo comercialización y ventas	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuotas patronales	3,649	3,649	3,649	3,649	3,649

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Prestaciones laborales	8,798	8,798	8,798	8,798	8,798
Ganancia en operación	112,032	114,607	114,607	115,607	115,607
(-) Gastos financieros	10,021	-	-	-	-
Intereses sobre préstamo	10,021	-	-	-	-
Ganancia antes del ISR	102,011	114,607	114,607	115,607	115,607
(-) ISR 25%	25,503	28,652	28,652	28,902	28,902
Utilidad neta	76,508	85,955	85,955	86,705	86,705
Rentabilidad	%	%	%	%	%
Utilidad neta / ventas netas	8.17	9.18	9.18	9.26	9.26
Utilidad neta / costos + gastos	9.77	11.15	11.15	11.26	11.26

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

En el cuadro anterior se observa la utilidad neta estimada, la cual incrementa a partir del segundo año, debido a que los costos son anuales y los intereses sobre el préstamo son cancelados en su totalidad en el primer año. Cabe mencionar, que por la venta de 46,800 bolsas de medallones de pescado a un precio de Q. 20.00, mismo que no tendrá variación durante este período y luego de deducir el costo directo y fijo de producción, gastos variables y fijos de venta, de administración y financieros necesarios, obtiene una ganancia promedio anual en los cinco años proyectados de Q.84,365.60.

Además, el costo directo representa el 74% sobre las ventas, así también, la rentabilidad promedio anual sobre las mismas oscila en 9%, y de 11% de costos y gastos en que se incurrirá, lo que garantiza los mismos.

3.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

Define la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, así también, permite determinar la rentabilidad y la conveniencia de emprender o no el proyecto: producción de medallones de pescado en el municipio de La Blanca.

Por lo anterior, se presentan los siguientes análisis para que el inversionista conozca la viabilidad del proyecto, luego de haber realizado los estudios: de mercado, técnico, administrativo legal y financiero. En consecuencia, los mismos, se obtuvieron durante la determinación de las herramientas de evaluación financiera con la finalidad de establecer el valor del dinero en el tiempo. A continuación se detallan brevemente.

Cuadro 19
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Herramientas de Evaluación Financiera
Año: 2015

Evaluación financiera	Resultados
Valor actual neto (VAN)	Q 161,304.00
Tasa interna de retorno (TIR)	73.69%
Período de recuperación de la inversión (PRI)	1 años, 7 meses y 29 días
Relación beneficio costo (B/C)	Q 1.06
Punto de equilibrio en ventas (PEV)	Q 537,726.00
Punto de equilibrio en unidades (PEU)	26,886

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

Al tomar los datos de los cinco años del flujo neto de fondos y la inversión inicial de Q.115,698.00 se logró determinar el valor del dinero en el tiempo. El resultado del VAN muestra que el proyecto será rentable debido a que los ingresos son superiores a los egresos lo que representa un valor actual neto de Q 161,304.00 es decir, después de cubrir costos y gastos de operación aún obtiene ganancia si se toma en cuenta un factor de actualización del 20%.

La TIR para el proyecto supera las expectativas, debido a que representa un 73.69%, misma que es más alta que la tasa de retorno mínima aceptada del 20%. De acuerdo con los criterios de aceptación, al ser mayor que la TREMA permite definir la misma como una inversión razonable, lo que genera un 53.69% más allá de las expectativas de los inversionistas, en virtud de que logrará ganar lo adecuado con los recursos disponibles.

Para el cálculo de la TIR se recurrió al método de aproximaciones sucesivas, para luego interpolar con los valores actuales positivos y negativos encontrados hasta obtener la tasa que iguale a cero el flujo neto de fondos actualizados. Por lo anterior, para llegar a un VAN cercano a cero, se utilizó una tasa de retorno para el proyecto de 73% y un valor negativo de 74%. Es decir, al sustituir los valores se obtiene: $0.73 + 0.001 (0.69465)$, da como resultado 73.69%.

El período estimado para que los socios puedan recuperar la inversión inicial es de un año, siete meses y veintinueve días, esto indica que se obtendrán beneficios a partir del segundo año.

La propuesta se considera aceptable, al tomar en cuenta que posee una ganancia de Q 0.06 por cada quetzal que la asociación invierte en la ejecución del proyecto, es decir, lo que incurre en gastos es cubierto por los ingresos, así también, refleja la eficiencia con que se utilizarán los recursos durante la vida útil del mismo.

El objetivo del punto de equilibrio es determinar el monto para cubrir los gastos variables y fijos en el primer año, para ello, es necesario obtener ingresos con un valor de Q 537,726.00 para evitar pérdidas y representa un 57% del total de las ventas, así mismo, se debe considerar la cantidad necesaria de medallones a comercializar que equivale a 26,886 bolsas. Así también, es importante tomar en cuenta un porcentaje de margen de seguridad para no generar déficit, el promedio asciende a 42.55%, con ello asegurar que el proyecto no tenga problemas financieros.

3.10 IMPACTO SOCIAL

La puesta en marcha del proyecto se considera de vital importancia, debido a que incrementará el desarrollo económico y social del sector donde se localice y

del Municipio, se promoverá la creación de la Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-, la cual favorecerá a veinte socios, quienes serán los aportadores de capital y con ello a su familia en general, así también, la generación de ocho fuentes de empleo de forma directa para las personas que participen en el proceso productivo, distribuidos de la siguiente manera: 1 administrador, 1 encargado de producción, 5 operarios y 1 para comercialización. Así mismo, la Junta Directiva estará integrada por 1 presidente, 1 vicepresidente, 1 secretario y 1 vocal.

Con el proyecto se espera explotar y diversificar los productos derivados de la pesca, debido a que contribuirá al desarrollo económico y social del Municipio. El impacto que causará es positivo, ya que la población podrá proveerse de un producto saludable y nutritivo, así mismo, la oportunidad de mejorar el nivel de vida y cubrir sus necesidades básicas.

CAPÍTULO IV
COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE MEDALLONES DE PESCADO

Las tendencias en cuanto al consumo de pescado aumentan con el paso del tiempo, por lo que ahora se buscan nuevas formas de presentación y preparación del mismo con la finalidad de llamar la atención del consumidor.

Con el propósito de explotar la diversidad de peces, específicamente las especies de clase dos (barbuda, hoja y viejitos) se desarrolla este proyecto que se basa en la producción y comercialización de medallones de pescado, el cual pretende demostrar que el mercado meta es creciente.

En el presente capítulo se analiza: la comercialización para la producción de medallones de pescado, es decir, los procedimientos necesarios para hacer llegar el producto al consumidor final al utilizar canales de distribución adecuados para tal propósito.

4.1 COMERCIALIZACIÓN

Indica el proceso y análisis que debe seguirse a lo largo del desarrollo de estrategias y operaciones que permitan que el producto llegue desde el productor hasta el consumidor final en el tiempo, sitio y forma como este último lo desee.

Las organizaciones que buscan tener éxito en actividades de comercialización, deben desarrollar un factor de diferenciación que las haga competitivas, y es allí donde la mercadotecnia determina un papel preponderante en la planeación estratégica a través de un plan comercial.

Por lo anterior, para que la Asociación logre posicionar el producto en el mercado, es necesario que conozca los gustos y preferencias del mismo, con base a ello, realizar una segmentación geográfica y demográfica, con el propósito fundamental de maximizar sus esfuerzos en el cumplimiento de los objetivos trazados.

- **Segmentación geográfica**

El mercado objetivo el cual será dirigido el producto es: La Blanca, en la cual estará ubicada la Asociación, específicamente caserío Almendrales, Pajapita, que se encuentra a 27 km de distancia del primer Municipio, ambos del departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango, que se encuentra a 39 km de La Blanca.

- **Segmentación demográfica**

Los aspectos que se tomaron en cuenta para esta segmentación son, el poder de adquisición 5%, edad 7%, gustos y preferencias 8% de los consumidores potenciales. El mercado a cubrir es a partir de 5 a 65 años, de estrato social indistinto.

4.1.1 Mezcla de mercadotecnia

Es un conjunto de pasos necesarios para llevar el producto al consumidor final, para realizarlo se tiene que ejecutar una mezcla de cuatro variables compuestas a su vez por un conjunto de atributos que buscan abarcar el interés del cliente al satisfacer sus necesidades en forma equilibrada, tales como: producto, precio, plaza y promoción.

- **Producto**

El producto a comercializar son medallones de pescado, el cual consiste en un alimento pre cocido considerado como comida rápida, con altos nutrientes para el

ser humano, elaborados a base de carne 100% de pescado como ingrediente principal, recubierto con una mezcla de harina de trigo, miga de pan, huevos, queso crema, leche y especias (pimienta, ajo, cebolla y sal). Así mismo, se debe considerar la utilización de los tres niveles del producto, con la finalidad de ofrecer mayor valor al mismo, tales como:

El primer nivel, como producto básico: para que los medallones de pescado tengan aceptación y logren posicionarse en el mercado meta, deben tener como objetivo principal satisfacer las necesidades de los consumidores que buscan alimentos nutritivos, innovadores y de fácil preparación.

El segundo nivel, como producto real: la Asociación debe poner énfasis en la calidad y marca del producto con la intención de crear diferencia respecto a la competencia.

El tercer nivel, como producto aumentado: buscar los beneficios en el producto tales como, buen servicio, entregas oportunas, alto valor nutricional, etc., con el propósito de competir con características distintas en el mercado y que el cliente logre marcar una diferencia favorable para la Asociación, así mismo, contribuya con las expectativas de ventas y desarrollo de la misma.

✓ **Calidad**

Mediante un cuidadoso proceso de producción, (control de calidad) desde el momento de la recepción de materias primas, elaboración, empaque, almacenamiento y despacho permitirá ofrecer un producto saludable de rápida cocción y altamente nutritivo con el fin de asegurar la satisfacción del cliente.

✓ **Presentación**

El producto se ofrecerá en bolsas ziploc, incluirán 20 unidades pre cocidas y congeladas por cada una, con un contenido neto de 400 gramos.

✓ **Tamaño**

Las unidades tendrán un tamaño promedio de 4 cm de diámetro, con un peso de 20 gramos por cada medallón.

✓ **Embalaje**

Para proteger y evitar daños físicos del producto en el transporte desde la Asociación a las instalaciones de los detallistas, es necesario utilizar cajas plásticas de 50 x 32.6 x 27.5 cm aproximadamente con una capacidad de 20 kg.

✓ **Características**

Son piezas de forma redonda empanizadas uniformemente, 100% carne de pescado molida (filete), se distinguen por su textura firme y elástica, fresca, sabor, olor, así también, conserva todos los nutrientes del mismo.

✓ **Empaque**

Se utilizará como empaque principal bolsas ziploc transparentes selladas, debido a que mantienen la frescura de los medallones y evitan que se adhiera cualquier tipo de aroma que afecte su sabor. Además, permite que el producto sea visible para el consumidor, sus dimensiones serán 18 x 20 cm, así también, es importante que tengan adherida en la parte exterior, una etiqueta con la identificación del mismo, con el propósito de distinguirlo de la competencia y para proporcionarle al cliente información relevante.

✓ **Marca y slogan**

Para dar a conocer los medallones de pescado y lograr hacer atractivo ante el consumidor final, se propone comercializarlo bajo el nombre de “NUTRI MEDALLONES DE PESCADO”.

Así también, para que sea representativo ante los consumidores tendrá el siguiente slogan, “CALIDAD Y NUTRICIÓN AL INSTANTE...”, el cual se utilizará para promover el valor alimenticio del producto, mismo que irá adherido en la etiqueta de cada bolsa. Se eligió este nombre, debido a que, en primer lugar está elaborado con 100% carne de pescado lo que hace que sea de excelente calidad y en segundo término por los principales nutrientes que brinda al ser humano y por fácil preparación.

A continuación se presenta la marca y slogan sugeridos para el producto.

Figura 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Marca y Slogan
Año: 2015

**NutriMedallones
de Pescado**

Calidad y nutrición al instante...

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

Con este nombre se pretende capturar la atención de los consumidores por ser una marca fácil de recordar y pronunciar. La idea principal del slogan es que resalta las características esenciales de los medallones de pescado, por lo tanto, se planea un posicionamiento fuerte en el mercado meta.

- **Precio**

La calidad y el precio son dos factores decisivos de compra, por ende, es necesario definir estratégicamente las técnicas sobre el valor adecuado que permita incentivar la adquisición del producto y lograr una mayor demanda.

Por lo anterior, se presentan dos métodos de determinación de precios, cada uno muestra particularidades diferentes, su aplicación será de acuerdo a la capacidad de producción de la Asociación.

- ✓ **Determinación del precio con base a costos**

El costo es un elemento indispensable en la fijación del precio porque reúne los desembolsos realizados por la Asociación en la producción de medallones de pescado más un margen de utilidad, es decir, los valores que se utilizan en insumos, mano de obra y costos indirectos variables. El precio sugerido será de Q 20.00 por cada bolsa de medallones de pescado, valor comercial ofrecido a detallistas.

Como parte de esta estrategia a futuro, se debe estar en constante investigación de los medios y procesos que ayuden a reducir un 5% los costos de producción, a través de comprar a proveedores mayor cantidad de insumos para obtener cierto descuento; de tal manera que los precios se puedan mantener sin sacrificar la calidad de los productos.

- ✓ **Forma de pago**

La transacción de venta será al contado, debido a que la producción se destinará a supermercados y abarroterías al por menor. No se tiene previsto ventas al crédito, sin embargo, es una alternativa a considerar a futuro de acuerdo a la siguiente estrategia o política de comercialización: se aplicará crédito de 30 días

a detallistas que tengan 6 meses de ser clientes directos de la Asociación y haber realizado compras frecuentes.

- **Plaza**

De acuerdo a la importancia de aumentar la participación y posicionamiento en el mercado y con el fin de obtener mayores ventas, la Asociación debe optimizar recursos para realizar una distribución eficiente para la comercialización del producto, de acuerdo a las siguientes variables.

- ✓ **Cobertura**

El producto tendrá una cobertura a nivel local y regional, es decir, se distribuirá en abarroterías y supermercados de los municipios de la Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango, mismas que serán los encargados de hacer llegar los medallones de pescado al consumidor final.

- ✓ **Localización**

El proyecto se llevará a cabo en caserío Almendrales, municipio de La Blanca, donde se realizará el proceso productivo, empaclado y almacenado, se estableció este lugar con la finalidad de obtener el producto principal (pescado) por la proximidad al caserío Tilapa, comunidad que se dedica exclusivamente a la pesca.

- ✓ **Transporte**

Para distribuir los pedidos a las instalaciones de los detallistas, se propone que se realice a través del alquiler de un camión refrigerado, con equipo que tenga la capacidad de enfriamiento que no exceda los -18°C , con el fin de mantener el producto en óptimas condiciones, sin perder las características sensoriales tales como: firmeza, color, frescura, etc., las cuales hacen que el mismo sea atractivo visualmente al comprador y que garantice su calidad.

El comercializador será el encargado de contactar a la empresa que brindará el servicio con base al precio del flete que la Asociación está dispuesta a pagar por un valor de Q 525.00. Además, el traslado se hará en las primeras horas de la mañana por considerarse como producto perecedero.

- **Promoción**

En esta categoría se engloban todas aquellas estrategias de comunicación que tengan como propósito difundir un mensaje al mercado objetivo que se espera se convierta en consumidor de la marca. Por lo anterior, para llevar a cabo la misma se describen los siguientes elementos:

- ✓ **Venta personal**

Esta técnica servirá como medio para aumento de la cartera de clientes, con el propósito de promocionar y vender el producto. Dicha actividad estará a cargo del encargado de comercialización quien visitará a los clientes de forma constante para promover el mismo con la finalidad de pactar la venta y realizar los pedidos correspondientes. Así también, de buscar nuevos mercados.

Una de las principales acciones que debe tomar en cuenta el encargado de comercialización antes de realizar la venta personal, es llevar a cabo un plan que permita obtener resultados positivos en la negociación, para lo cual es necesario que tenga presente los siguientes factores.

- Analizar la actividad del detallista.
- Identificar el mercado.
- Preparar un plan de acción.

✓ **Promoción de ventas**

Con el fin de motivar la decisión de compra de los consumidores, se utilizará la siguiente estrategia de venta: se incluirán cuatro sobres de salsa dulce con un contenido neto de 5 gramos en cada bolsa.

✓ **Telemercadeo**

Con esta técnica el comercializador podrá mejorar el servicio a los clientes, a través de un contacto frecuente, así mismo, podrá incrementar los volúmenes de venta con costos mínimos, ya que podrá cubrir un mercado más grande.

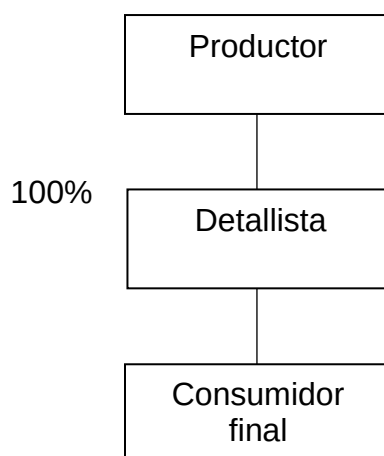
Como parte de esta estrategia, se debe elaborar un registro de clientes, con el propósito de llevar una base de datos con el nombre de los compradores activos para futuras ventas, así también, una actualización constante de los mismos.

4.1.2 Canales de comercialización

Señalan la importancia que desempeña cada participante en los movimientos de bienes y servicios, cada uno señala un cambio de propiedad del producto.

Para que los medallones de pescado estén disponibles al consumidor final, la Asociación debe determinar los canales adecuados para hacer llegar el mismo, los cuales se detallan en la siguiente gráfica.

Gráfica 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Canales de Comercialización
Año: 2015



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

En la gráfica anterior se observa los canales de comercialización propuestos para que la producción de medallones de pescado llegue al consumidor final. El productor es el primer participante en el proceso que a su vez venderá la producción total a detallistas, quienes serán los encargados de ofrecer el producto al consumidor final como último agente en el canal de mercadeo.

Este canal es el más adecuado para comercializar el producto, debido a que la Asociación no puede llegar al consumidor final directamente, ya que genera costos muy elevados al tener que enviar los pedidos a cada uno de los compradores, por lo tanto, es necesaria la existencia de detallistas (abarroterías y supermercados), los mismos poseen alta capacidad gráficode compra, por ende, es conveniente trabajar con estos establecimientos con el propósito de que los medallones de pescado estén en el lugar y al alcance de los clientes que deseen degustarlo.

4.1.3 Márgenes de comercialización

Se puede definir como la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final y el recibido por el productor. Tiene como objetivo dar a conocer la utilidad que se obtendrá en la comercialización para cada uno de los agentes que participan en el proceso. En el siguiente cuadro se muestran los márgenes según el canal propuesto.

Cuadro 20
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Medallones de Pescado
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta Q.	Margen bruto Q.	Costos de mercadeo Q.	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
La Blanca						
Productor	20.00					91
Detallista	22.00	2.00	0.20	1.80	9	9
Alquiler			0.10			
Empaque			0.09			
Piso plaza			0.01			
Consumidor final						
Total		2.00	0.20	1.80		100
Pajapita						
Productor	20.00					91
Detallista	22.00	2.00	0.35	1.65	8	9
Alquiler			0.13			
Empaque			0.08			
Piso plaza			0.14			
Consumidor final						
Total		2.00	0.35	1.65		100
Coatepeque						
Productor	20.00					91
Detallista	22.00	2.00	0.40	1.60	8	9
Alquiler			0.13			
Empaque			0.09			
Piso plaza			0.18			
Consumidor final						
Total		2.00	0.40	1.60		100

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

En el cuadro anterior se observa que la participación de La Asociación (productor) en la fijación del precio es significativo en el proceso de comercialización (91%), lo que provoca un mayor interés para incrementar las ventas.

En relación al margen del detallista en los tres municipios obtiene una participación de 9% en cada uno. Con base a los costos de mercadeo que hace referencia a los gastos en que incurre para hacer llegar el producto a los consumidores, el que opera en La Blanca por cada quetzal que invierte obtiene Q 0.09 de ganancia, en relación de los de Pajapita y Coatepeque que generan Q 0.08, esto debido a la distancia en la cual se encuentra cada uno.

Vale indicar que aunque el porcentaje de los detallistas sea bajo en los tres municipios de selección, se verán recompensados de acuerdo al volumen de ventas que tengan.

CONCLUSIONES

De conformidad con los resultados obtenidos en la investigación de campo realizada en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, se concluye lo siguiente:

1. La división política del Municipio presenta cambios significativos de 1994 a 2015, debido a que disminuyó de 28 a 20 centros poblados, debido a que unos han desaparecido y otros cambiaron de categoría. Para el 2015 el Municipio se encuentra dividido políticamente en, un parcelamiento, catorce caseríos, cuatro colonias y un pueblo que en este caso es el Centro Urbano, en el mismo existen trece colonias que cada una fueron agregadas a petición de los vecinos quienes asignan el nombre y jerarquía según su criterio, sin quedar algún documento que confirme o autorice su anexión y clasificación.
2. El Municipio afronta dificultades con la cobertura y calidad de servicios básicos tales como: educación, salud, drenajes, tratamiento de aguas servidas, extracción de basura y tratamiento de desechos sólidos, lo cual detiene el desarrollo integral del mismo, debido a que afecta el ambiente y salud de los habitantes.
3. La actividad artesanal más representativa es la pesca, sin embargo, afronta una serie de limitaciones ya que es realizada de forma empírica, carece de capacitación técnica, comercialización, organización y sus ingresos son destinados para subsistencia familiar.
4. Se determinó que las unidades productivas de pesca, no cuentan con estrategias definidas de comercialización que les permita llevar a cabo una

combinación eficiente de alternativas respecto al producto, precio, plaza y promoción, razón por la cual no tiene cobertura en mercados potenciales.

5. La propuesta de inversión de medallones de pescado representa una alternativa de producción que será de beneficio para los habitantes del caserío Almendrales, al crear fuentes de empleo y generar ingresos a los pobladores que participen en el proceso productivo.
6. El proyecto de medallones de pescado se respalda en los estudios de mercado, técnico, y financiero; el primero se sustenta en la demanda insatisfecha, el segundo permite establecer los recursos necesarios para realizar el proceso de producción, la localización y tamaño, el último garantiza la viabilidad del mismo.
7. La comercialización de medallones de pescado desarrolla las etapas para llevar el producto desde el productor hasta el consumidor final, al aplicar el uso correcto de la mezcla de mercadotecnia.
8. La comercialización de medallones de pescado se realizará a través de minoristas quienes distribuirán el producto al consumidor final.

RECOMENDACIONES

Ante las conclusiones planteadas, se proponen las siguientes recomendaciones que tienen como finalidad impulsar el desarrollo del Municipio:

1. Que los presidentes del Consejo Comunitario de Desarrollo, -COCODE-, soliciten a las autoridades municipales la oficialización de los cambios en la estructura de la división política; para que la inversión de los fondos municipales llegue a las trece colonias que integran el Centro Urbano.
2. Que el Alcalde municipal en coordinación con el Ministerio de Educación, Salud y apoyo de entidades no gubernamentales, desarrollen proyectos para ampliar la cobertura de la educación, proveer de suministros a los centros y puestos de salud, de igual manera ejecutar planes para la implementación de drenajes, plantas para tratamiento de aguas servidas, desechos sólidos y extracción de basura.
3. Que los pescadores se organicen en grupos o asociaciones, con el propósito de acceder con mayor facilidad a recibir asistencia técnica acerca de la producción y comercialización, con el fin de mejorar las técnicas de extracción de los productos, esto permitirá ser competitivos en cuanto a calidad y precios en el mercado local.
4. Que los pescadores ya organizados, soliciten asesoría técnica, administrativa y financiera a las entidades correspondientes con el propósito de ejecutar estrategias de mercadotecnia, así mismo, utilizar los canales de comercialización adecuados y la publicidad que se ajuste a su actividad.

5. Que las personas que deseen implementar la propuesta de inversión, efectúen un proceso agro-artesanal con el procesamiento de medallones de pescado, que permita generar ingresos económicos representativos y mejore el nivel de vida de los habitantes que participen directamente en el mismo.
6. Que las personas interesadas en ejecutar el proyecto, aprovechen las directrices establecidas en el estudio de mercado, técnico y financiero con el objetivo de cubrir la demanda insatisfecha, así mismo, buscar la factibilidad y rentabilidad para los inversionistas.
7. Que el encargado de comercialización, mantenga las bases de mercadeo contenidas en el capítulo IV, con el objetivo de cumplir con lo descrito en cuanto al producto, precio, plaza y promoción.
8. Que el encargado de comercialización realice la ruta de distribución del producto con los intermediarios, con el fin de expandirse en abarroterías y supermercados, debido a que es la forma idónea para la distribución del producto.

BIBLIOGRAFÍA

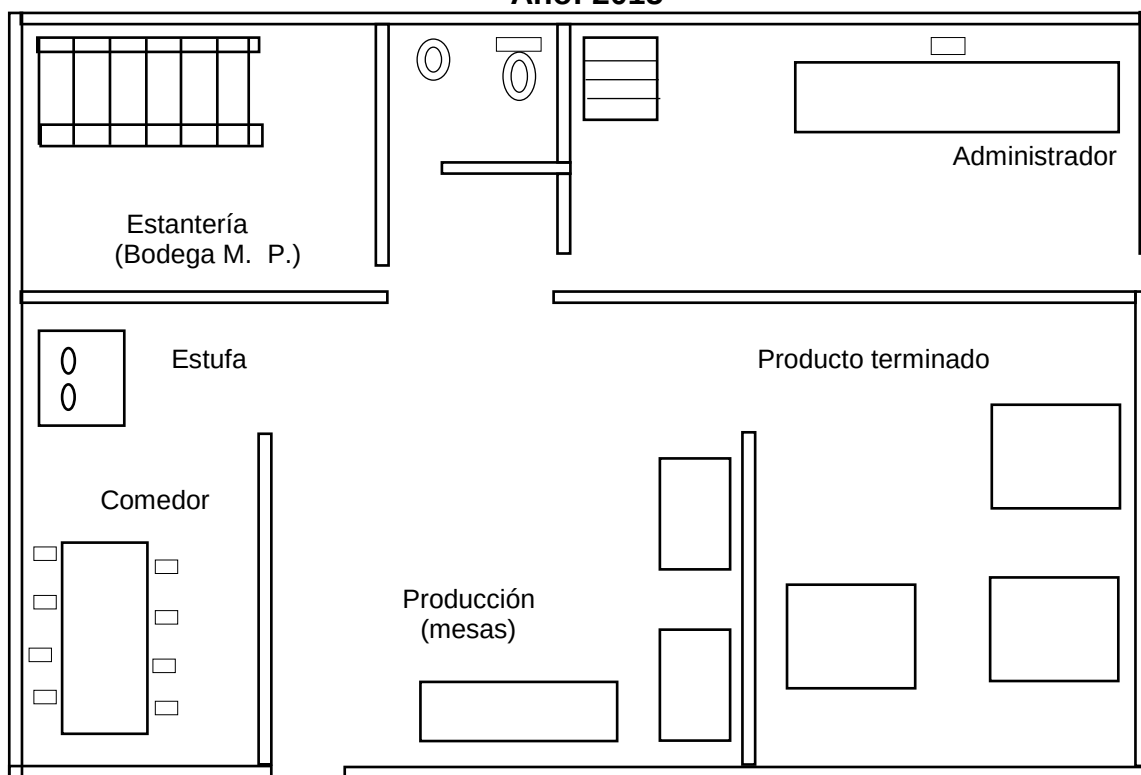
1. Aguilar Catalán, J. A. 2015. "Método para la Investigación del Diagnóstico Socioeconómico": Pautas para el Desarrollo de las Regiones en países que han sido mal administrados. 4a. ed. Guatemala, Vásquez Industrial Litográfica. 126 p.
2. Casia, M. s.f. Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos con un Enfoque Administrativo. 5a. ed. Guatemala, Corporación JASD. 137 p.
3. Congreso de la República de Guatemala. 2014. Decreto 1-2014. Creación del municipio de La Blanca. Guatemala. 1501 p.
4. DEDUC. 2013. (Dirección Departamental de Educación de San Marcos. (en línea). Guatemala. Consultado el 02 de jun. 2016. Disponible en: <http://www.mineduc.gob.gt/SanMarcos/>
5. Gramajo, J., Álvarez, C., Girón, E. y Coyoy, A. 2014. La Blanca se convirtió ayer en municipio 335. Prensa Libre. (en línea). Guatemala. Consultado el 9 de jun. 2016. Disponible en: http://www.prensalibre.com/noticias/comunitario/Blanca_convirtio_ayer_municipio_0_1072092805.html.
6. INCAP (Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá) y OPS (Organización Panamericana de la Salud). GT. 2007. Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica. 2a. ed. Guatemala, 128 p.
7. INE (Instituto Nacional de Estadística). 2008-2020. Proyección de Población por Municipio. (CD-ROM). Guatemala.

8. _____.1994. X Censo Nacional de Población y V de Habitación. 1994. (CD-ROM). Guatemala.
9. _____. 2002. XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación. 2002. (CD-ROM) Guatemala.
10. _____. 2003. IV Censo Nacional Agropecuario. (CD-ROM). Guatemala. Versión interactiva para Macintosh/Windows 3.1/Windows 95 o NT.
11. _____. 2005. III Censo Nacional Agropecuario 1979. Guatemala, s.n. 1300 p.
12. MSPAS (Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social). 2012. Guías Alimentarias para Guatemala. Guatemala, 57 p.
13. Kotler, P. y Armstrong, G. 2012. Marketing. 14a. ed. México. Pearson Educación. 720 p.
14. USAC (Universidad de San Carlos de Guatemala). 2015. Guía para la Redacción y Presentación de Informes General e Individuales. Manual de las 35 reglas. Librería Económica.

ANEXOS

ANEXO 1

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producto: Producción de Medallones de Pescado
Distribución de planta
Año: 2015



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

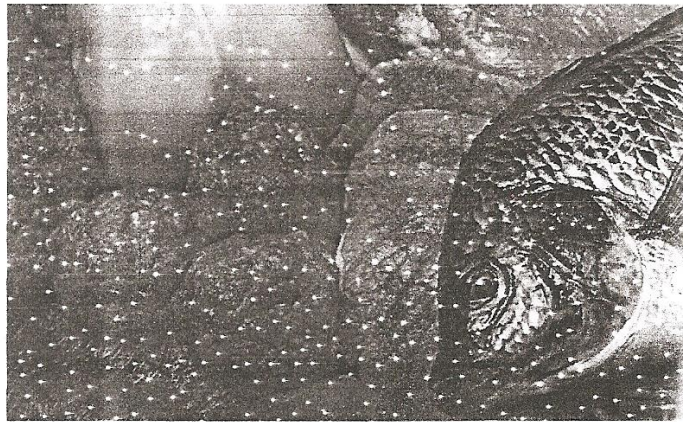
ANEXO 2

Proyecto: Producción de Medallones de Pescado Guía Alimentaria para Guatemala del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social 2012

Las carnes son fuente de proteínas, hierro, zinc y vitaminas del complejo B, que son importantes para el crecimiento, previenen la desnutrición, la anemia y ayuda a la reparación de tejidos.

Las carnes pueden ser de:

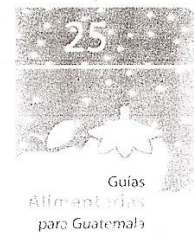
- Res (fuente de hierro).
- Hígado de res o de pollo, son fuente de hierro.
- Pollo, chompipe y conejo.
- Pescado: róbalo, tilapia, mojarra, dorado, sardina, atún, etc. (contienen ácidos grasos Omega 3).
- De cerdo, seleccionar las partes magras o bajas en grasas.



Consuma por lo menos dos veces por semana carnes de todo tipo: res, cerdo, pollo, chompipe (pavo), pescado o vísceras como el hígado.

Quítele la grasa a las carnes y la piel al pollo ya que las grasas animales son saturadas que ocasionan enfermedades cardiovasculares.

Evite consumir en exceso embutidos, por su alto contenido de grasa y aditivos químicos.



Alimento	Tamaño de porción recomendada	Imagen aproximada
Pollo o carne de res u otra	De 3 a 4 onzas o 90 gramos.	Equivale al tamaño de la palma de la mano



ANEXO 3

Proyecto: Producción de Medallones de Pescado Carta de Nutricionista

Guatemala, 17 de octubre de 2016.

A quien interese:

Por este medio se hace constar, que según los datos alimentarios establecidos de consumo Per cápita de pescado, se establece lo siguiente:

Datos:

Consumo Per cápita en gramos = 8,760 (gr/día/persona) al año.

Quintal = 100 libras

Libras = 454 gramos

$8,760 / 454 \text{ gramos} = 19 \text{ libras anuales}$

$19 \text{ libras} = 0.19 \text{ de quintal al año per cápita.}$

La cantidad que se recomienda es de 3 unidades ó 60 gr de medallones de pescado, dos veces a la semana. El dato anterior es estimado, puede presentar variaciones dependiendo de las necesidades de cada persona.



Licda. Karen Restler Esp.
NUTRICIONISTA
Colegiada No. 3678

ANEXO 4

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos Actividad de Pesca Estado de Costo Directo de Producción Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015 (cifras en quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados	Variación
Camarón jumbo			
Insumos	1,275,840	1,275,840	-
Carnada	1,275,840	1,275,840	-
Mano de obra	664,500	1,705,500	1,041,001
Preparación de simbra	132,900	265,711	132,811
Tirar equipo de pesca	199,350	398,736	199,386
Preparación de hielera	33,225	66,456	33,231
Recoger equipo de pesca	199,350	398,737	199,387
Poner pescado en hielera	66,450	132,912	66,462
Venta	33,225	66,456	33,231
Bonificación incentivo	-	132,848	132,848
Séptimo día	-	243,642	243,642
Costos indirectos variables	1,461,900	2,141,600	679,700
Cuota patronal	-	199,255	199,255
Prestaciones laborales	-	480,445	480,445
Hielo	637,920	637,920	-
Combustible	558,180	558,180	-
Alimentación de pescadores	265,800	265,800	-
Costo directo de producción	3,402,240	5,122,940	1,720,700
Producción total	150,000	150,000	150,000
Costo unitario	22.68	34.15	11.47
Pescado de primera clase			
Insumos	1,166,400	1,166,400	-
Carnada	1,166,400	1,166,400	-
Mano de obra	607,595	1,559,440	951,844
Preparación de simbra	121,519	243,037	121,518
Tirar equipo de pesca	182,278	364,558	182,279
Preparación de hielera	30,380	60,760	30,380
Recoger equipo de pesca	182,278	364,558	182,279
Poner pescado en hielera	60,759	121,519	60,760

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Encuesta	Imputados	Variación
Venta	30,380	60,760	30,380
Bonificación incentivo	-	121,471	121,471
Séptimo día	-	222,777	222,777
Costos indirectos variables	1,255,500	1,876,991	621,491
Cuota patronal	-	182,191	182,191
Prestaciones laborales	-	439,300	439,300
Hielo	540,000	540,000	-
Combustible	472,500	472,500	-
Alimentación de pescadores	243,000	243,000	-
Costo directo de producción	3,029,495	4,602,831	1,573,336
Producción total	12,000	12,000	12,000
Costo unitario	252.46	383.57	131.11
Pescado de segunda clase			
Insumos	437,760	437,760	-
Carnada	437,760	437,760	-
Mano de obra	227,848	584,790	356,942
Preparación de simbra	45,570	91,138	45,569
Tirar equipo de pesca	68,354	136,709	68,355
Preparación de hielera	11,392	22,785	11,392
Recoger equipo de pesca	68,354	136,709	68,355
Poner pescado en hielera	22,785	45,570	22,785
Venta	11,392	22,785	11,392
Bonificación incentivo	-	45,551	45,551
Séptimo día	-	83,541	83,541
Costos indirectos variables	501,597	734,656	233,059
Cuota patronal	-	68,322	68,322
Prestaciones laborales	-	164,737	164,737
Hielo	218,880	218,880	-
Combustible	191,520	191,520	-
Alimentación	91,197	91,197	-
Costo directo de producción	1,167,205	1,757,206	590,001
Producción total	9,000	9,000	9,000
Costo unitario	129.69	195.25	65.56

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

ANEXO 5

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Actividad de Pesca
Estado de Resultados
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Encuesta	Imputados
Ventas	11,850,000	11,850,000
Camarón jumbo	5,250,000	5,250,000
Pescado primera clase	4,800,000	4,800,000
Pescado segunda clase	1,800,000	1,800,000
(-) Costo directo de producción	7,598,940	11,482,977
Camarón jumbo	3,402,240	5,122,940
Pescado primera clase	3,029,495	4,602,831
Pescado segunda clase	1,167,205	1,757,206
Ganancia marginal	4,251,060	367,023
(-) Costos y gastos fijos	216,000	216,000
Mantenimiento de maquinaria	216,000	216,000
Ganancia antes de ISR	4,035,060	151,023
(-) ISR	1,008,765	37,756
Ganancia neta	3,026,295	113,267
Rentabilidad		
Ganancia neta/ventas netas	26%	1%
Ganancia neta/costo de producción	39%	1%

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

ANEXO 6

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
“ASOCIACIÓN PRO DESARROLLO DE LA COMUNIDAD DE TILAPA”
PROYECTO: PRODUCCIÓN MEDALLONES DE PESCADO
MUNICIPIO DE LA BLANCA, DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS**

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	I
1 JUSTIFICACIÓN	1
2 OBJETIVOS	1
3 CAMPO DE APLICACIÓN	1
4 NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL	2
5 SIMBOLOGÍA	2

INTRODUCCIÓN

El presente manual tiene como propósito fundamental dar a conocer las normas y procedimientos que serán llevadas a cabo por los socios de la “Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-”. Así mismo, sirve como una guía para el personal en la ejecución de su trabajo ya que establece la descripción de todas las disposiciones de carácter específico y explicativo que aseguran el comportamiento de las personas que participan en el proceso productivo.

El manual está elaborado de acuerdo a las necesidades de la Asociación y permitirá que con su aplicación los empleados tengan conocimiento de las normas a seguir. En él se describen los flujogramas que indican en forma gráfica el orden y la secuencia de las operaciones que se realizan.

Los procedimientos más importantes que se consideran deben estar contenidos en este documento son los siguientes: comercialización del producto, compra de insumos, contactar detallistas y recepción e ingreso de insumos.

1. JUSTIFICACIÓN

Debido a la necesidad de contar con la descripción de todas las disposiciones de carácter específico y explicativo que ayuden a desarrollar un comportamiento uniforme de los empleados que participan en los procesos que realizará la Asociación, se hace necesaria la elaboración y aplicación de un Manual de Normas y Procedimientos.

Así mismo, el Manual de Normas y Procedimientos es la base fundamental para que todo proceso administrativo, productivo, etc., dentro de la organización funcione de manera eficiente. Es importante para una mejora continua debido a que orienta al nuevo empleado y en determinadas situaciones retroalimenta al antiguo, debido a que es también un documento de consulta.

2. OBJETIVOS

- Proporcionar a la Asociación un documento técnico que establezca la forma de cómo, cuándo y quién debe realizar las actividades.
- Determinar en forma sencilla y clara la secuencia de los procedimientos a seguir en una actividad específica.
- Evitar duplicidad de funciones, atrasos en las actividades y aprovechamiento de los recursos existentes.
- Representar gráficamente los pasos lógicos que se desarrollan en una actividad.

3. CAMPO DE APLICACIÓN

El presente Manual de Normas y Procedimientos está diseñado para que todos los socios de la Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa

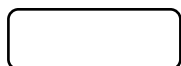
-ASOPDET-, lo conozcan y lo apliquen de la mejor forma posible en la ejecución de las actividades normales del giro de la misma.

4. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- Debe conocerse y difundirse a todos los socios de la Asociación, para su aplicación.
- Es responsabilidad de cada socio el cumplimiento de las normas establecidas.
- El presente manual deberá ser revisado periódicamente, de acuerdo al desarrollo de las necesidades de la Asociación.
- Todas las actividades incluidas en el presente manual, deben desarrollarse tal y como se describen.
- Se debe precisar las funciones encomendadas a cada empleado para separar responsabilidades y evitar duplicaciones.

5. SIMBOLOGÍA

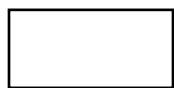
Es una forma de lenguaje convencional para una mejor comprensión, sobre la forma de ejecutar las actividades. A continuación se describen brevemente los símbolos utilizados para el diseño de los pasos que se realizarán en cada procedimiento.



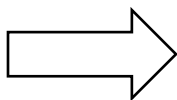
Indica el inicio y el final de una actividad.



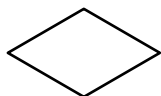
Operación: representa la acción de una actividad relativa a un procedimiento.



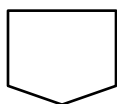
Inspección: se examina o se comprueba alguna operación de trabajo, antes de proceder con el siguiente paso.



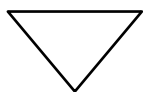
Traslado: se presenta cuando cualquier documento u objeto se traslada de un lugar a otro.



Decisión: Representa el momento de tomar una o varias decisiones.



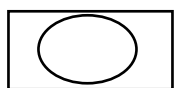
Conector: se utilizan cuando finalizan las actividades de un puesto de trabajo, o de determinada área administrativa y se pasa a otra distinta, siempre y cuando corresponda al mismo procedimiento.



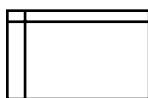
Archivo final: representa los archivos de papelería, formularios o documentos, que permanecen en un lugar sin que sean trabajados normalmente por un lapso de tiempo prolongado.



Documento: Representa cualquier documento que se utilice, se genere o salga del procedimiento.



Operación combinada: es la ejecución de dos tareas a la vez.



Archivo de documentos: proceso que indica que se guardan formularios, papelería, documentos.

A continuación se describen los procedimientos necesarios en la realización de las actividades para la Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa -ASOPDET-.

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 01	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 17	Hoja: 1 de 5
Título: Comercialización del producto	No. de forma: 01	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de comercialización		Finaliza: Administrador

DEFINICIÓN

Procedimiento por medio del cual describe las actividades necesarias para la comercialización, así mismo, poder contar con un método que permita garantizar la entrega del producto a detallistas en el tiempo y lugar oportuno, con la finalidad de obtener la máxima ganancia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Garantizar la venta a través de la calidad del producto.
- Establecer el mejor canal de distribución que ofrezca mayor beneficio para la Asociación.
- Establecer lineamientos adecuados a ejecutar, para la venta del producto en el momento y lugar preciso.

NORMAS ESPECÍFICAS

- El responsable será el encargado de comercialización quien realizará el pedido a los clientes.
- La venta se realizará al contado y el pago es contra entrega.
- No se aceptarán devoluciones una vez revisado y entregado el producto.
- Por toda venta realizada, deberá emitirse factura.
- El encargado de comercialización deberá velar por contactar nuevos clientes para incrementar las ventas.

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 01	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 17	Hoja: 2 de 5
Título: Comercialización del producto	No. de forma: 02	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de comercialización		Finaliza: Administrador
Puesto	Pasos	Actividad
Encargado de comercialización	1	Realiza reporte de rutas para organizar visitas con detallistas.
	2	Da a conocer la calidad del producto, el precio de venta y la presentación que será en bolsas de 400 g.
Detallista	3	Toma decisión sobre la compra
	3.1	Sí, se toma el pedido.
Encargado de comercialización	3.2	No realiza compra, regresa al procedimiento uno.
	4	Elabora el pedido correspondiente.
Encargado de Producción	5	Traslada solicitud a encargado de producción.
	6	Revisa solicitud.
	6.1	Esta correcta, continúa con el pedido.
	6.2	Esta incorrecta, la regresa para su corrección.
	7	Prepara pedido contra solicitud de compra.
	8	Registra la salida del producto.
Encargado de Comercialización	9	Informa al encargado de comercialización.
	10	Prepara factura.
Detallista	11	Traslada el producto a las instalaciones del detallista.
	12	Revisa el producto, de acuerdo a las características indicadas.

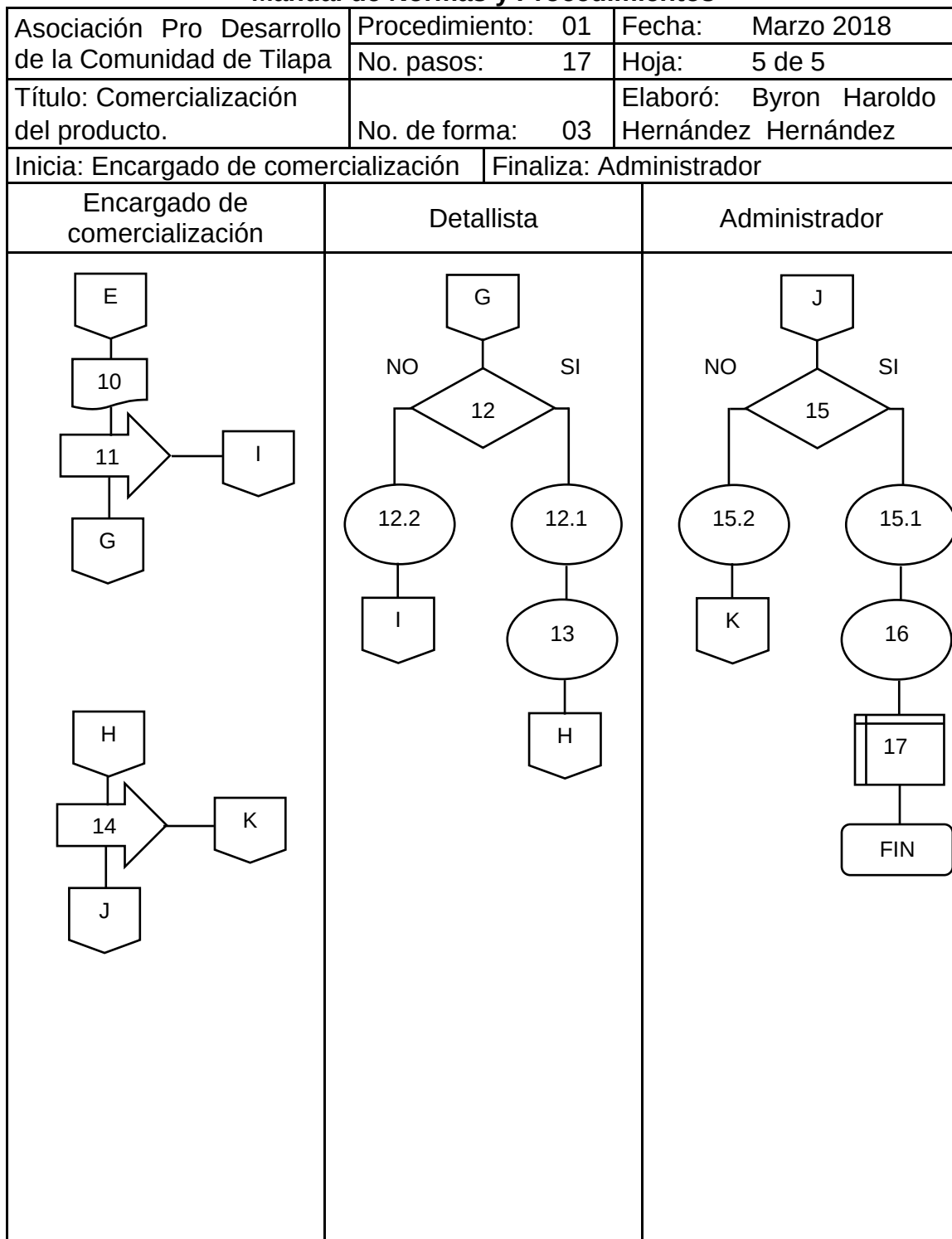
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 01	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 17	Hoja: 3 de 5
Título: Comercialización del producto	No. de forma: 02	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de comercialización		Finaliza: Administrador
Puesto	Pasos	Actividad
Detallista Encargado de Comercialización Administrador	12.1	Si cumple, firma de recibido
	12.2	Si no cumple, rechaza el pedido
	13	Efectúa pago
	14	Entrega pago y copia de factura al administrador.
	15	Recibe y verifica los documentos.
	15.1	Si, está completo y en orden procede a realizar el depósito.
	15.2	No, lo remite al encargado de comercialización para corrección
	16	Deposita el dinero en un banco del sistema.
	17	Archiva, copia de factura y boleta de depósito.

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 01	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 17	Hoja: 4 de 5
Título: Comercialización del producto.	No. de forma: 03	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de comercialización		Finaliza: Administrador
Encargado de comercialización	Detallista	Encargado de Producción
<pre> graph TD INICIO[INICIO] --> 1((1)) 1 --- C{{C}} 1 --> 2((2)) 2 --> A{{A}} A --> B{{B}} B --> 4[4] 4 --- F{{F}} 4 --> 5[5] 5 --> D{{D}} </pre>	<pre> graph TD A{{A}} --> 3{3} 3 -- NO --> 3.2((3.2)) 3.2 --> C{{C}} 3 -- SI --> 3.1((3.1)) 3.1 --> B{{B}} </pre>	<pre> graph TD D{{D}} --> 6{6} 6 -- NO --> 6.2((6.2)) 6.2 --> F{{F}} 6 -- SI --> 6.1((6.1)) 6.1 --> 7((7)) 7 --> 8((8)) 8 --> 9((9)) 9 --> E{{E}} </pre>

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos



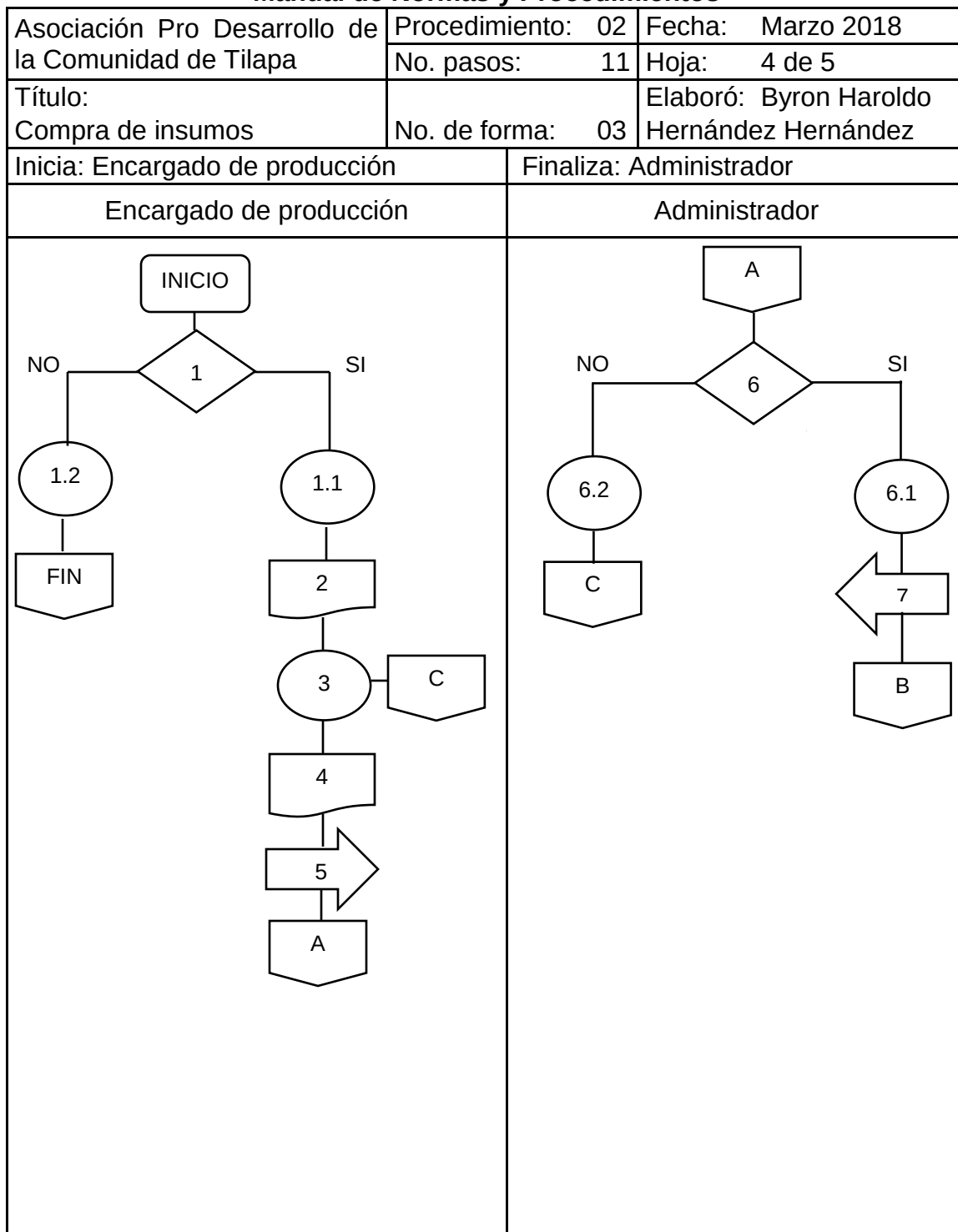
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 02	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 11	Hoja: 1 de 5
Título: Compra de insumos	No. de forma: 01	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de producción		Finaliza: Administrador
DEFINICIÓN Este procedimiento comprende los pasos que deben realizarse para la adquisición de insumos necesarios para la producción de medallones de pescado, al detectar la inexistencia de éstos en bodega. OBJETIVOS ESPECÍFICOS • Garantizar el abastecimiento de materia prima. • Llevar el control general y adecuado de todos los insumos para la producción. NORMAS ESPECÍFICAS • El administrador será el responsable de autorizar la compra. • La materia prima deberá ser revisada por el encargado de producción, se almacenará en bodega y se registrará para su respectivo control. • Se solicitará únicamente lo necesario para evitar pérdidas.		

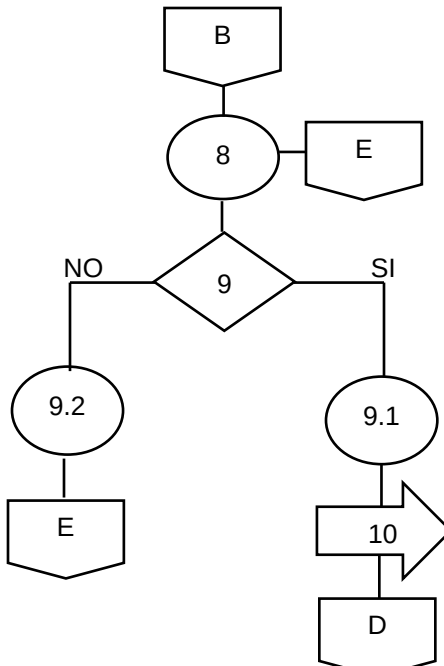
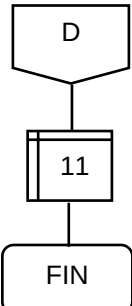
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 02	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 11	Hoja: 3 de 5
Título: Compra de insumos	No. de forma: 02	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de producción		Finaliza: Administrador
Puesto	Pasos	Actividad
Encargado de Producción	9.1	Si cumple con las especificaciones y cantidad solicitada, almacena en bodega.
	9.2	No cumple con los requerimientos establecidos rechaza el pedido.
	10	Traslada factura al administrador para el control.
	11	Archiva la factura de compra.
Administrador		

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos



Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 02	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 11	Hoja: 5 de 5
Título: Compra de insumos	No. de forma: 03	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Encargado de producción		Finaliza: Administrador
Encargado de producción		Administrador
 <pre>graph TD; B[B] --> 8((8)); E1[E] --- 8; 8 --> 9{9}; 9 -- NO --> 9.2((9.2)); 9.2 --> E2[E]; 9 -- SI --> 9.1((9.1)); 9.1 --> 10[10]; 10 --> D1[D];</pre>		 <pre>graph TD; D[D] --> 11[11]; 11 --> FIN[FIN];</pre>

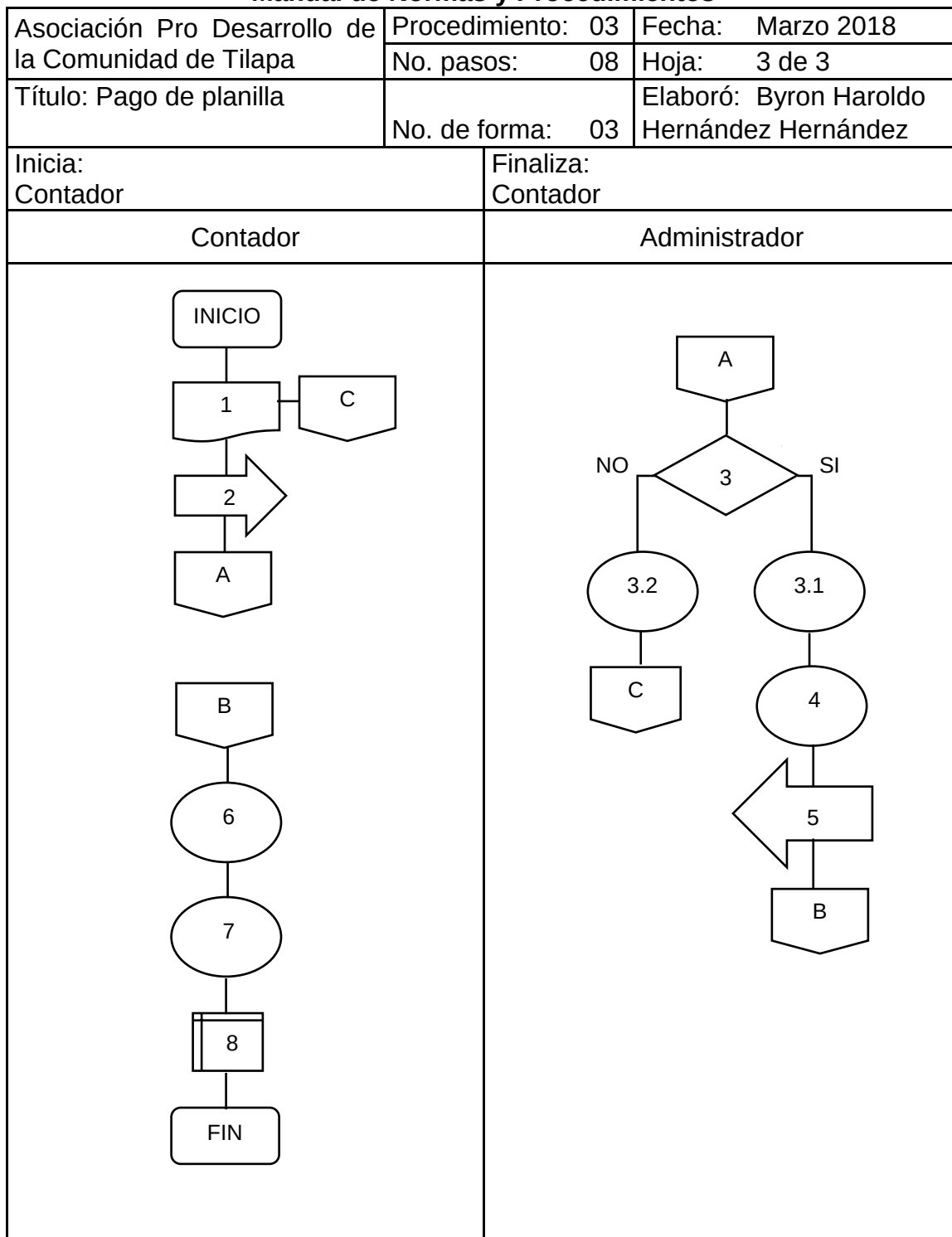
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 03	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 08	Hoja: 1 de 3
Título: Pago de planilla	No. de forma: 01	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Contador		Finaliza: Contador
DEFINICIÓN Comprende los pasos necesarios para el pago de salarios al personal que trabaja en la Asociación, de acuerdo al cumplimiento de la jornada laboral. OBJETIVOS ESPECÍFICOS • Cumplir con el pago de salarios al personal en las fechas establecidas. • Mantener un equipo de trabajo motivado y comprometido con el desempeño de sus actividades. NORMAS ESPECÍFICAS • El contador será el responsable de realizar el pago con cheque a cada trabajador. • El personal deberá firmar el comprobante de pago. • Los salarios se pagarán mensualmente.		

Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 03	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 08	Hoja: 2 de 3
Título: Pago de planilla	No. de forma: 02	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Contador		Finaliza: Contador
Puesto	Pasos	Actividad
Contador	1	Elabora planilla de salarios de todo el personal.
	2	Traslada planilla para revisión y autorización.
Administrador	3	Recibe y verifica planilla.
	3.1	Si, continúa proceso de pago.
Contador	3.2	No, regresa a paso uno.
	4	Autoriza y firma
	5	Traslada planilla a contador
	6	Recibe y elabora cheques.
	7	Entrega cheque a cada trabajador y solicita firma de recibido.
	8	Archiva comprobante y planilla.

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos



Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 04	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 10	Hoja: 1 de 3
Título: Recepción e ingreso de insumos	No. de forma: 01	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Proveedor		Finaliza: Administrador
DEFINICIÓN Procedimiento por medio del cual se recibe insumos procedentes de los proveedores con el propósito de simplificar la secuencia en el ingreso de los mismos y el tiempo en relación a la disponibilidad en la Asociación. OBJETIVOS ESPECÍFICOS - Recepcionar los insumos de acuerdo a registros en el sistema para evitar confusiones en los mismos. - Tener actualizado el inventario de insumos. - Facilitar la información sobre los insumos cuando sean requeridos. NORMAS ESPECÍFICAS - Almacenar los insumos en lugares estratégicos para facilitar el acceso a los mismos. - Revisar los insumos de acuerdo a la factura recibida. - Verificar que los proveedores cumplan con los criterios y requerimientos de calidad establecidos.		

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

Asociación Pro Desarrollo de la Comunidad de Tilapa	Procedimiento: 04	Fecha: Marzo 2018
	No. pasos: 10	Hoja: 2 de 3
Título: Recepción e ingreso de insumos	No. de forma: 02	Elaboró: Byron Haroldo Hernández Hernández
Inicia: Proveedor		Finaliza: Administrador
Puesto	Pasos	Actividad
Proveedor Encargado de Producción Administrador	1	Se presenta en la Asociación con los insumos solicitados con base a pedido previo.
	2	Presenta factura original y copia.
	3	Recibe factura.
	4	Verifica factura que esté con base al pedido requerido.
	4.1	Si esta correcta, continúa con el trámite.
	4.2	No está correcta, la regresa al proveedor para corregir.
	5	Verifica conteo de insumos (si es pescado pesar).
	5.1	Si la cantidad esta correcta, firma de recibido la copia de la factura.
	5.2	Si encuentra diferencia, informa al proveedor.
	6	Realizar ingreso de acuerdo a los controles correspondientes.
	7	Hacer espacio en bodega para ubicar los insumos.
	8	Trasladar factura original al administrador.
	9	Recibe factura, firma duplicado y la devuelve.
	10	Realiza trámite para su pago.

Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Asociación Pro-Desarrollo de la Comunidad de Tilapa
Manual de Normas y Procedimientos

