

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

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

ALICIA JOSEFINA IXCOT TIZOL

TEMA GENERAL

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

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

TEMA INDIVIDUAL

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

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 9

2-80-15-AE-2015

Impreso en Guatemala, C.A.

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

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

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

ALICIA JOSEFINA IXCOT TIZOL

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

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:	

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



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

El Infrascrito Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR**: Que en sesión celebrada el día 06 de marzo de 2018, según Acta No. 10-2018 Punto QUINTO inciso 5.3 subinciso 5.3.69 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "ORGANIZACIÓN EMPRESARILA (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE BEBIDA DE MAÍZ", municipio de La Blanca, departamento de San Marcos.

Presentó

ALICIA JOSEFINA IXCOT TIZOL

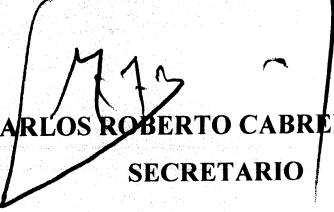
Para su graduación profesional como: ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

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

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

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Por la vida llena de bendiciones que me ha dado y paciencia para culminar mis estudios.
- A MI MADRE:** Amparito Alicia Tizol Elias
Por su ejemplo de trabajo, sacrificio y mucha humildad que me ayudaron a forjar mis sueños.
Amor y admiración hacia ella.
- A MIS HERMANOS:** Iram, Shirlen, Fernando, Lourdes y karla
Por todo el apoyo que me han dado, y por ser hermanos incondicionales. Los quiero.
- A MI SOBRINA:** Sara
Por todo el apoyo que me ha dado, y por paciente en el transcurso de la carrera.
- AL MUNICIPIO:** La Blanca, municipio de San Marcos
por el apoyo incondicional recibido para realizar este informe.
- A LA UNIVERSIDAD:** San Carlos de Guatemala
Especialmente a la Facultad de Ciencias Económicas por la formación académica brindada.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

ÍNDICE DE GENERAL

	Página
INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO	
1.1 MARCO GENERAL	1
1.1.1 Antecedentes históricos del municipio	1
1.1.2 Localización y extensión	2
1.1.3 Clima	3
1.1.4 Orografía	3
1.1.5 Aspectos culturales y deportivos	3
1.2 DIVISIÓN POLÍTICA-ADMINISTRATIVA	4
1.2.1 División política	4
1.2.2 División administrativa	6
1.2.2.1 Concejo Municipal	8
1.2.2.2 Alcaldías auxiliares	8
1.2.2.3 Consejo Municipal de Desarrollo –COMUDE-	9
1.3 RECURSOS NATURALES	9
1.3.1 Agua	9
1.3.2 Bosques	11
1.3.3 Suelo	11
1.3.4 Fauna	12
1.3.5 Flora	12
1.4 POBLACIÓN	13
1.4.1 Población total por centro poblado y número de hogares	13
1.4.2 Población según género, área geográfica, grupo étnico y edad	13
1.4.3 Población económicamente activa –PEA-	14
1.4.4 Actividad productiva	14
1.4.5 Densidad poblacional	15
1.4.6 Vivienda	15
1.4.7 Migración	15
1.4.7.1 Inmigración	16
1.4.7.2 Emigración	16
1.4.8 Ocupación y salarios	16
1.4.9 Niveles de ingresos	17
1.4.10 Pobreza	17
1.4.10.1 Extrema	17
1.4.10.2 No extrema	17
1.4.10.3 Pobreza total y no pobres	18
1.4.11 Empleo	18

1.4.12	Subempleo	18
1.4.13	Desempleo	18
1.5	ESTRUCTURA AGRARIA	19
1.5.1	Tenencia de la tierra	19
1.6	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	19
1.7	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	23
1.7.1	Vías de acceso	23
1.7.2	Unidades de riego	24
1.7.3	Mercados	24
1.7.4	Puentes	24
1.7.5	Energía eléctrica (comercial/industrial)	24
1.7.6	Telecomunicaciones	25

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO

2.1	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS	26
2.2	VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	27
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	29
2.3.1	Costo directo de mantenimiento de ganado bovino	29
2.3.2	Estado de resultados	31
2.3.3	Rentabilidad	33
2.3.4	Financiamiento	33
2.4	COMERCIALIZACIÓN	34
2.4.1	Proceso de comercialización	34
2.4.2	Análisis de comercialización	36
2.4.2.1	Análisis institucional de la comercialización	36
2.4.2.2	Análisis funcional de la comercialización	38
2.4.2.3	Análisis estructural de la comercialización	39
2.4.3	Operaciones de comercialización	41
2.4.3.1	Canales de comercialización	42
2.4.3.2	Márgenes de comercialización	43
2.5	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	48
2.5.1	Estructura de la organización	48
2.5.1.1	Sistema organizacional	50
2.5.1.2	Diseño organizacional	50
2.6	GENERACIÓN DE EMPLEO	50
2.7	RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	51
2.7.1	Problemática encontrada	51
2.7.2	Propuesta de solución	51

CAPÍTULO III
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE BEBIDA DE MAÍZ

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	53
3.2	JUSTIFICACIÓN	54
3.3	OBJETIVOS	55
3.3.1	General	55
3.3.2	Específicos	55
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	56
3.4.1	Descripción del producto	56
3.4.2	Oferta	56
3.4.3	Demanda	60
3.4.4	Precio	64
3.4.5	Mezcla de mercadotecnia	64
3.4.6	Comercialización	66
3.4.6.1	Canal de comercialización	66
3.4.6.2	Márgenes de comercialización	68
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	69
3.5.1	Localización	69
3.5.2	Tamaño	70
3.5.3	Volumen valor de la producción	70
3.5.4	Proceso productivo	71
3.5.5	Requerimientos técnicos	73
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	74
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	74
3.7.1	Inversión fija	74
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	74
3.7.3	Financiamiento	76
3.7.4	Estados financieros	76
3.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	80
3.9	IMPACTO SOCIAL	81

CAPÍTULO IV
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE BEBIDA DE MAÍZ

4.1	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PROPUESTA	82
4.1.1	Justificación	82
4.1.2	Objetivos	83
4.1.2.1	General	83
4.1.2.2	Específicos	84
4.1.3	Denominación	84

4.1.4	Marco jurídico	84
4.1.4.1	Normas internas	84
4.1.4.2	Normas externas	85
4.1.4.3	Pasos necesarios para constituir oficialmente el comité	86
4.1.5	Funciones generales	88
4.1.6	Estructura de la organización	88
4.1.6.1	Sistema de la organización	88
4.1.6.2	Diseño organizacional	88
4.1.6.3	Estructura organizacional	89
4.1.7	Funciones básicas de las unidades administrativas	93
4.2	APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	96
4.2.1	Planeación	96
4.2.1.1	Misión	96
4.2.1.2	Visión	97
4.2.1.3	Políticas	97
4.2.1.4	Estrategias	97
4.2.2	Organización	98
4.2.3	Integración	99
4.2.4	Dirección	101
4.2.5	Control	104
	CONCLUSIONES	106
	RECOMENDACIONES	108
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

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. Cobertura de Servicios Básicos. Años: 1994, 2002 y 2015.	20
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Valor y Volumen de la Producción. Por tamaño de Finca y Producto. Año: 2015.	27
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de ganado bovino. Costo Directo de Producción. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015.	30
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Microfinca, Subfamiliar, y Familiar. Estado de resultados. Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015.	32
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Márgenes de Comercialización. Año: 2015.	43
7	Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Oferta histórica y Proyectada de Productos Sustitutos**. Período 2010-2019.	59
8	Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Bebida de Maíz. Período 2010-2019.	61
9	Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Bebida de Maíz. Período 2010-2019.	62
10	Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Bebida de Maíz. Período 2010-2019.	63
11	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Márgenes de Comercialización. Año: 2015.	68

12	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Volumen de la Producción Anual Proyectada. Período: 2010-2019.	71
13	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Inversión Total. Año: 2015.	75
14	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Estado de Costo Directo de Producción Proyectado.	77
15	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Estado de Situación Financiera Proyectado. Al 31 de diciembre de cada año.	78

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. Crianza y engorde de Ganado Bovino. Canales de Comercialización. Año: 2015	42
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Canal de Comercialización. Año: 2015.	67
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Flujograma del Proceso Productivo. Año: 2015	72
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Estructura Organizacional Propuesta. Comité de Productores de Bebida de Maíz. Año: 2015.	89
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Organigrama Nominal Propuesto. Comité de Productores de Bebida de Maíz. Año: 2015.	91

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Características Tecnológicas. Año: 2015.	26
2	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Proceso de Comercialización. Año: 2015.	35
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Análisis Institucional. Año: 2015.	37
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Análisis Funcional. Año: 2015.	38
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Análisis Estructural. Año: 2015.	40
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Crianza y Engorde de Ganado Bovino. Estructura Organizacional. Año: 2015.	49
7	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Mezcla de Mercadotecnia. Año: 2015.	65
8	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Evaluación Financiera. Año: 2015.	80
9	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. Dieta. Junta Directiva. "Comité de Productores de Bebida de Maíz". Año: 2015.	92
10	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Bebida de Maíz. "Comité de Productores de Bebida de Maíz". Sueldos y Honorarios. Año: 2015.	93

INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala es una de las instituciones encargadas de promover la educación superior, para el logro del desarrollo socioeconómico de la población. El Diagnostico socioeconómico: Potencialidades Productivas y Propuestas de Inversión, realizado en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, derivó el tema individual denominado “Organización Empresarial Crianza y Engorde de Ganado Bovino” y el proyecto “Producción de bebida de maíz”, producto del estudio de campo que se realizó durante el mes de octubre de 2015, con base en los lineamientos recibidos del Programa del Ejercicio Profesional Supervisado EPS de la Facultad de Ciencias Económicas.

Para la realización de la investigación, se tomó de base el método científico en el cual se desarrollaron las siguientes fases: indagadora, demostrativa y expositiva; también se utilizaron técnicas como: la observación directa, análisis y síntesis, inducción y deducción, generalización; selección de una muestra de la población, encuestas y entrevista dirigida, con el objetivo de conocer la situación del Municipio objeto de estudio. Las etapas que fueron necesarias antes del informe son: seminario general, seminario específico, visita preliminar y trabajo de campo.

Es importante resaltar que existe la limitante de poca información debido a que el Municipio se acaba de crear, lo que provoca la inexistencia de estadísticas actuales; también, las entidades de salud y educación evidencian la falta de información.

Dicho estudio contiene cuatro capítulos: el primero corresponde a las características socioeconómicas de La Blanca, se aborda al inicio con marco general, división política administrativa, recursos naturales, población, estructura

agraria, servicios básicos e infraestructura productiva, entre otros no menos importantes.

El capítulo II, detalla la situación actual de la crianza y engorde de ganado bovino: proceso productivo, tecnología utilizada, costos, financiamiento, proceso de comercialización y forma de organización.

El capítulo III contiene el proyecto que se propone a implementar, para generar fuentes de empleo: dicha propuesta se denomina “Producción de Bebida de Maíz” en el cual se describen cinco estudios los cuales son: de mercado, técnico, administrativo legal, financiero y su respectiva evaluación; con el fin de dar a conocer a la población el aprovechamiento de sus recursos.

En el capítulo IV se propone: tipo de organización, justificación, objetivos, marco jurídico, razón social estructural; también, las funciones básicas de las unidades administrativas y la aplicación propuesta para cada una de las etapas del proceso administrativo. Todo lo descrito anteriormente es importante debido a que se busca establecer una estructura organizacional interna y externa, basada en las leyes que rigen el país es decir de carácter formal que permita la comercialización de la propuesta de inversión presentada en el capítulo tres.

Por último, se exponen las conclusiones y recomendaciones que ayudarán a entender los problemas con los que cuenta el Municipio. También, se presentan los anexos donde se detalla el manual de organización propuesto para la organización del proyecto de bebida de maíz para que la misma se pueda desarrollar en óptimas condiciones.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

Este capítulo presenta las características principales del municipio de La Blanca; que resulta de la investigación documental, así como, de campo realizada en las aldeas, caseríos y demás centros poblados; permitirá profundizar en dichos aspectos para tener un conocimiento más amplio del lugar, por medio del análisis de las distintas variables e indicadores que contiene el diagnóstico socioeconómico, con el fin de brindar alternativas que contribuyan en la toma de decisiones. A continuación, se analizan las siguientes variables.

1.1 MARCO GENERAL

Describe y analiza algunos aspectos significativos: antecedentes históricos, localización, extensión, clima, orografía, aspectos culturales y deportivos, con el objetivo de tener un mejor análisis de los datos obtenidos del Municipio de acuerdo a la investigación realizada.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

En sus inicios, el Municipio era una aldea que pertenecía al municipio de Ocosingo, departamento de San Marcos, también con 1,839 habitantes existía un parcelamiento con el mismo nombre, dicha comunidad agrupaba a 1,830 personas de género masculino y 1,814 femenino, según el X Censo Nacional de Población y V de Habitación del año de 1994. La necesidad de las personas por hacer diferentes trámites y otras necesidades no cubiertas generaron la demanda de los habitantes para formar una entidad municipal, para realizar las gestiones necesarias que conllevaría la disgregación.

Como parte del proceso, las comunidades fueron visitadas por el personal de diferentes instituciones públicas que evaluaron las condiciones físicas, naturales,

productivas también, financieras, para comprobar la potencialidad de generar desarrollo social, económico y financiero; se consideró el mínimo de población que exige la ley que para este caso es de 20,000 personas; así mismo, contar con la infraestructura necesaria para la prestación de los servicios básicos que ante la negación de autorizar la separación por parte de las autoridades del municipio de Ocosingo, el proceso duró ocho años.

El área del Municipio es de 10,105 hectáreas equivalentes a 101.054, luego que diferentes instituciones avalaron el nombramiento de La Blanca a categoría de municipio el 23 de enero del año 2014 según decreto 1-2014 del Congreso de la República de Guatemala, luego de completar los requisitos necesarios, se dio el visto bueno y la autorización de las autoridades municipales de Ocosingo¹.

El 31 de julio de 2007 fue modificado el listado con los nombres y categorías de los centros poblados que integrarían el Municipio los cuales son: aldea La Blanca; caseríos: Almendrales, Barrillas Chiquirines, El Palmar La Bendición, Los Cerritos, Madronales, Nuevos Horizontes, Pueblo Nuevo, Río Bravo, Tilapa; parcelamientos: Chiquirines, La Blanca, Salinas No. I, Salinas No. II, microparcelamientos: Chiquirines o Palmar II, Chiquirines Viejo o Carrizal, El Izotal, Las Morenas; colonias: 18 de Febrero, Nuevos Horizontes; paraje: El Tambito.

1.1.2 Localización y extensión

El municipio de La Blanca, se ubica al suroeste del departamento de San Marcos, la extensión territorial es 101.054 km². Las coordenadas geográficas de la cabecera municipal son: latitud de 14°34'45"N y una longitud oeste: 92°08'29".

¹ Congreso de la República de Guatemala. GT. 2014. Decreto 1-2014. Guatemala, p.7.

Se encuentra a la altura del km 58 por la carretera CA-9 ruta al Puerto de San José, y dista a la altura de los 234 km de la carretera CA-2, por la misma ruta hacia el oeste del km 176 donde se toma la dirección hacia al este a 20 km más, hasta llegar al centro urbano que en total representa 245 km.

1.1.3 Clima

Es cálido con una temperatura mínima de 23°C, con una máxima de 28.5°C grados anual y una extrema entre los 29.5°C y 34.7°C. La precipitación pluvial se encuentra entre los 1,334mm anual, aproximadamente llueve 150 días al año con una humedad mínima de 60% y 76% como máxima, con una estación lluviosa en el mes de mayo y 6.7 kilómetros de velocidad media por hora variable en su dirección.

1.1.4 Orografía

Los suelos topográficamente son planos, tienen vocación agrícola, no existen montañas o cerros, la altura que tiene sobre el nivel del mar es de 3.71 metros y posee playas que abarcan 15 millas náuticas, se caracteriza por estar circundado por el río el Naranjo y río Pacaya, es importante mencionar que estos arroyos son los principales, también, limitan a los municipios vecinos con La Blanca.

1.1.5 Aspectos culturales y deportivos

Entre las costumbres y tradiciones de los pobladores se encontraron la Celebración del 1ro de noviembre día de los difuntos, la feria titular 18 de diciembre, celebración de la Virgen de Concepción, desfile equino, celebración del día de la madre y del niño. En deportes se practica football, basketball, así mismo, voleibol que se realiza en las playas de Tilapa, (centro turístico); las religiones que predominan es la católica y evangélica (protestante). Como folklore tiene convites, el torito, fuegos artificiales, bailes de gala, venta de plaza.

Todas estas actividades culturales y religiosas, deportivas y sociales la hacen diferente de otros municipios.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

“La división política se refiere a como se encuentra el municipio, en el momento que se hace la investigación” y “división administrativa es la forma como se realiza la gestión del gobierno del área”². Sin embargo, lo más importante es analizar todos los cambios, aunque estos no se hayan oficializado por las autoridades.

1.2.1 División política

Según decreto 1-2014 del congreso el municipio La Blanca se separó del municipio de Ocos, en enero del año 2014 junto con las aldeas de Chiquirines y Pueblo Nuevo, como consecuencia de tal acontecimiento la división política es nueva, así mismo es el trigésimo municipio de San Marcos. Como resultado del aumento en la población, ha tenido cambios en la cantidad de centros poblados. En la siguiente tabla se presenta la comparación del resumen de los centros poblados durante los años 1994, 2002 y 2015.

² Aguilar Catalán, J.A., 2013. “Método para la investigación del Diagnostico Socioeconómico Pautas para el Desarrollo de las Regiones, en Países que han sido Mal administrados”. 3ª. Ed. Guatemala, Renacer, p. 37.

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 EPS, segundo semestre 2015.

Debido a la separación que tuvo La Blanca con el municipio de Ocós, la división política ha tenido cambios en sus categorías, se encuentra conformado por 20 centros poblados según registro municipal que evidencia la creación y desaparición de varios centros poblados.

Según el censo de 1994, la aldea contaba con 28 comunidades divididas en las siguientes categorías: once caseríos, cinco parcelamientos, cuatro fincas, tres micro-parcelamientos, dos haciendas, una colonia, un paraje y una aldea.

De acuerdo al último censo del Instituto Nacional de Estadística -INE-, realizado en el año 2002, existían once caseríos, cuatro fincas, tres microparcelamientos, una colonia, una hacienda, un paraje y una aldea; así mismo, el número de caseríos aumentó. Estas comunidades solicitaron a la municipalidad realizar el

cambio de categoría, debido al crecimiento poblacional, así mismo, por la búsqueda de desarrollo.

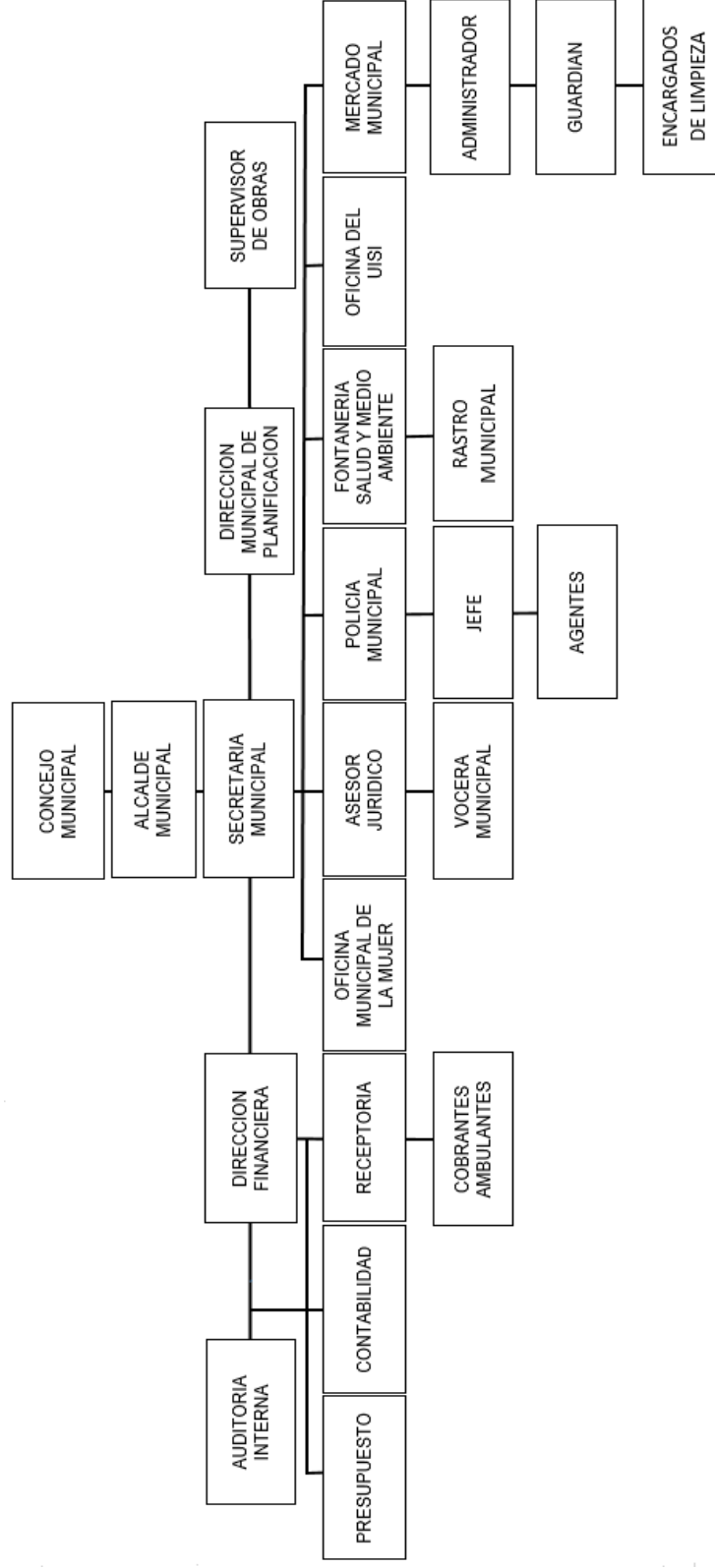
Un parcelamiento, catorce caseríos, cuatro colonias y un pueblo, existen para el año 2015; debido que algunas categorías cambiaron, otras se unificaron y unas desaparecieron, se dio una reducción en el número de comunidades; esto provocó que la estructura del área urbana de la región esté compuesta por la cabecera municipal y colonias, donde se encuentra ubicada la municipalidad y otras entidades públicas; el área rural lo constituyen catorce caseríos y cuatro colonias que no conforman el centro urbano, es decir, que son externas.

La cabecera municipal está integrada por el centro urbano y trece colonias: 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; los vecinos de las comunidades son quienes le asignan el nombre y categoría según su criterio, esto obedece a la falta de procedimientos para el correcto registro; por lo tanto, no existe algún documento que confirme o autorice su anexión y clasificación.

1.2.2 División administrativa

Según el Código Municipal, Decreto 12-2002 se eligen mediante sufragio universal por un período de cuatro años las personas que estarán a cargo de la misma. Está conformado por el Alcalde, Concejal Primero, Segundo, Tercero y Concejal Suplente; Síndico Primero y Síndico Suplente, así mismo, con sede en el Centro Urbano. A continuación, se detalla la estructura organizacional de la municipalidad de La Blanca.

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



Fuente: elaboración propia, con base en datos de la Municipalidad de La Blanca, departamento de San Marcos.

Con base en la información obtenida por medio de encuesta se determinó que el organigrama presentado está integrado por diferentes direcciones y unidades; su estructura organizacional es lineal, así mismo, utiliza un tramo de control estrecho, con una autoridad formal; sin embargo la dirección financiera debe ser Administración Financiera Integrada Municipal según el artículo 97 Decreto 12-2002 del Código Municipal, también el auditor interno debe reportar directamente al alcalde, según el artículo 88.

1.2.2.1 Concejo Municipal

Se define como “El órgano colegiado superior de deliberación y de decisión de los asuntos municipales, cuyos miembros son solidaria y mancomunadamente responsables por la toma de decisiones y tiene su sede en la cabecera de la circunscripción municipal. Se integra por el Alcalde, Concejal Primero, Segundo, Tercero y Concejal Suplente; Síndico Primero y Sindico Suplente y una persona que asiste solamente en las funciones secretariales,, todos electos directa y popularmente en cada municipio de conformidad con la ley.³ La Blanca tiene integrado su Concejo Municipal por cuatro concejales, dos síndicos y un secretario

1.2.2.2 Alcaldías auxiliares

Actividades representativas de las comunidades, en especial para la toma de decisiones y como vínculo de relación con el gobierno municipal.⁴ Actualmente tiene 33 alcaldías auxiliares constituidas por un alcalde auxiliar primero y un segundo para cada centro poblado, son nombrados por el alcalde municipal, con base a la elección que realiza cada comunidad, el tiempo de duración de estos cargos lo determinan los vecinos en las sesiones correspondientes, se reúnen

³ Congreso de la República de Guatemala. GT. 2002. *Código Municipal*. s.e. Guatemala, s.n. p.7.

⁴ Ibid. p. 23.

una vez al mes con los representantes de los COCODES con el fin de atender las demandas de la población.

1.2.2.3 Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-

Promover, facilitar y apoyar son las funciones básicas para el buen funcionamiento de cada COCODE; es creado para mejorar las condiciones de vida de los habitantes del municipio, por medio de proyectos de inversión social, está conformado por: alcalde municipal; síndicos I, II; concejales I, II III; de los Consejos Comunitarios de Desarrollo los siguientes representantes: Colonias Fermín Carazo, El Paraíso, La Blanca; Caseríos La Unión, Pueblo Nuevo, Izotal, Almendrales, Cerritos, Salinas I, Palmar, Madronales y del parcelamiento Chiquirines.

Así mismo, lo integran las siguientes personas: la tesorera del El Izotal, el secretario de El Palmar II y el vocal de Las Morenas, dichos centros poblados tienen la categoría de caseríos; así mismo, encargados del Tribunal Supremo Electoral y Bomberos Municipales; funcionario del Registro Nacional de las Personas -RENAP-; representante del Centro de Salud; directora de la Escuela Ubana y por el director del Instituto Nacional de Educación Básica -INEB-.

1.3 RECURSOS NATURALES

Estos recursos se conforman por: suelo, bosques, hidrografía, flora, fauna, minas y canteras; el municipio de La Blanca se caracteriza por tener clima tropical con temperaturas altas todo el año.

1.3.1 Agua

Con la finalidad de presentar la panorámica del estado de los recursos hidrológicos naturales. Estos se consideran potenciales por el aprovechamiento

de sus aguas en la implementación de sistemas para riegos, los ríos con que cuenta actualmente el Municipio son:

El río Naranjo tiene una longitud de 105 kilómetros, anchura de 30 a 50 metros, con una profundidad de 5 metros promedio; desemboca en el océano pacífico, así mismo tiene un caudal permanente durante el todo el año. Se encuentra en la costa del suroccidente del país, limita al municipio de La Blanca con Ocosingo. El río Pacaya tiene una longitud de 78 kilómetros y una anchura de 15 a 25 metros, es importante resaltar que 18.8 kilómetros pertenecen a La Blanca, tiene un caudal permanente en el año, pero en invierno su anchura es mayor, su profundidad promedio es 3.5 metros y desemboca en el océano pacífico, se caracteriza por ser corto. Es importante mencionar que los ríos anteriormente descritos son contaminados diariamente por toda la basura y desechos líquidos y sólidos que son vertidos en su afluente por los pobladores de las comunidades aledañas.

En el estero Naranjo converge agua salada del mar, así como, agua dulce, tiene una longitud de 500 metros con anchura de 70 metros aproximadamente y una profundidad promedio de 7 metros; es de caudal permanente durante el año, el nivel de profundidad fluctúa durante el día. Este estero se caracteriza por tener color café, esto se debe a los sedimentos que arrastra el mismo, también por la cantidad de arena que ingresa del mar; el uso que tiene en la actualidad es pesquero y para navegación; posee potencial turístico, sin embargo, está contaminado con basura, principalmente por desechos plásticos.

El estero Pacayá se caracteriza por tener sus aguas de color café, tiene una longitud de 700 metros aproximadamente, su anchura es de 80 metros aproximadamente y profundidad promedio es de 600 centímetros; se encuentra al finalizar el bosque de mangle en el municipio de La Blanca, departamento de

San Marcos; en sus orillas existen desechos plásticos que se pueden observar cuando está en un nivel bajo, el uso principal es pesquero y de navegación para los pobladores; con un potencial turístico por la diversidad de aves y paisajes.

1.3.2 Bosques

El Municipio tiene 6.60 kilómetros cuadrados de mangle, se localiza entre los límites costeros de Champerico y La Blanca. Funciona como hábitat para animales, brindan protección a las cuencas de los ríos, así mismo, existen distintas clases de cubierta forestal manglar y latifoliar.

Cuenta únicamente con un bosque de tipo manglar; se encuentra dentro de los límites de la costa de Champerico y Ocosingo, tiene tres tipos de: rojo, blanco y negro. El Municipio posee un área protegida llamada la reserva Guamucha de los 133 kilómetros cuadrados que abarca solo 6.60 kilómetros pertenece a La Blanca y lo restante al municipio de Champerico, Retalhuleu, genera ingresos por la atracción de turismo, así mismo, existe recolección de crustáceos para alimentación y árboles secos para leña en los hogares.

1.3.3 Suelo

Es uno de los recursos más importantes donde se realizan la mayor parte de las actividades productivas. Su uso se divide en 80% para la actividad agrícola y un 11% para la actividad pecuaria, el 9% restante es no utilizable, debido que incluye bosques, terrenos baldíos sin aprovechamiento agropecuario, cuenta con tierra plana en todo el territorio tiene las siguientes clases agrológicas: I, II, III, V y VIII.

Las series de suelo que tiene este municipio son: tiquisate franco-arenosa que ocupa una extensión de 28.270 kilómetros cuadrados, equivalente al 27.97% del territorio, es idóneo para agricultura y en menor grado para actividades pecuarias, tiene color café oscuro, de textura franco-arenosa fina con un pH 7.

Arena playa de mar ocupa una extensión territorial de 2.196 kilómetros cuadrados, se encuentra mayormente en las comunidades de Almendrales y Tílapa. Tiene color negro, la textura es arenosa fina con un ph de 4; no contiene gran cantidad de nutrientes orgánicos. Es de composición orgánica, arena fina 80% y salinidad 20%.

Serie bucul ocupa una extensión de 60.605 kilómetros cuadrados, situados principalmente en los centros poblados de Carrizales, El Izotal, Las Morenas, Los Díaz, Barrillas, Chiquirines, La Unión, Palmar I, Madronales y Fermín Carazo, su color es oscuro, es idóneo para la producción agrícola.

Serie ixtán ocupa una extensión de 9.983 kilómetros cuadrados del Municipio y se encuentra en los siguientes centros poblados: El Palmar II y Las Morenas sector II, generalmente tienen más de 12% de carbono, con alto contenido de sustancias orgánicas. Se caracteriza por absorber, así como, acumular gran cantidad de agua.

1.3.4 Fauna

En el Municipio existe diversidad de fauna doméstica dentro de los cuales se pueden mencionar cerdos, vacas, caballos, gallinas, patos, perros. También, tiene una fauna salvaje: Catorce especies de pato salvaje, entre ellas doce son migratorias, veinte especies de garza, mapaches, iguanas, pelicanos, pericas, tortugas, camarones, distintas clases de peces e insectos.

1.3.5 Flora

En el municipio de La Blanca se constató que existe diversidad de flora entre las cuales se mencionan los siguientes: El cocotero, árbol de mango, matiliguete, escasamente el palo blanco y la ceiba. Pero el mangle es la especie que más se

encuentra en volumen, esto se debe a que la reserva natural Manchón Guamuchal que está compuesta por tres tipos de mangle.

1.4 POBLACIÓN

Conjunto de personas que moran en un lugar determinado y se considera el principal recurso de toda sociedad. Para determinar esta variable es necesario tomar los siguientes datos cualitativos y cuantitativos: edad, grupo étnico, sexo, vivienda, nivel de ingresos, migración, entre otros, con el objetivo de mostrar la realidad del municipio y las características de la estructura poblacional. Toda esta información se pudo obtener por medio de las boletas de encuestas y entrevistas con la población de La Blanca.

1.4.1 Población total por centro poblado y número de hogares

Como consecuencia de su disgregamiento con el municipio de Ocosingo y a otros factores, La Blanca tuvo un crecimiento poblacional. Según el censo de 1994 y 2002, la población era de 15,696 habitantes; agrupada en 3,137 hogares, para el 2002 el total de personas era de 20,804 equivalentes a 4,159 familias de cinco integrantes promedio. Para el año 2015 la población total es de 34,017; en este caso se determinó un aumento del 63.51%, en comparación a los años 1994 y 2002 se puede inferir que hubo un incremento en el número de hogares.

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

Según la investigación realizada se pudo determinar que La Blanca presenta una población mixta distribuida en porcentajes equivalentes al año 1994, la variación era de 1%, para el 2002 hasta el 2015 la proporción es de 50% para el género masculino y femenino. En relación a los grupos de edad, de 0 a 14 en 1994 y 2002 representa el 48% y 44%; las personas de 15-65 tienen el restante 49% y 52% respectivamente de la población joven, así mismo, el segmento de 65 años en adelante representa el 3% y 4%. En el año 2015 se muestra un

cambio en la estructura, ya que el primer grupo representa el 34%, el segundo el 60% y el tercero mantiene un 6%.

La etnia no indígena representa el 90% de la población para el año 1994, aumenta en 7 puntos para el 2002, en el 2015 el 97% de los habitantes se encuentran en esta categoría; en el caso de etnia indígena cada vez es menor, debido que se reduce al 3% para el 2015 en comparación con el 10% y 1% que tenía en 1994 y 2002, así mismo, para este último período es menor.

Según la investigación realizada, se determinó que la ubicación geográfica para los años 1994 y 2002 La Blanca y las demás comunidades eran considerados área rural del municipio de Ocosingo, lo que implica que el 100% de la población se ubique en el área rural. En el 2015 el 65% pertenece al sector rural y el 35% en el casco urbano

1.4.3 Población económicamente activa –PEA-

.La PEA del Municipio se encuentra integrada con una proporción del 51% masculino y 48% femenino para 1994, en el 2002 es de 52% para cada segmento, en relación al 2015 es de 51% hombres y 49% mujeres; es decir, que existe potencialidad para ambos sexos en el desenvolvimiento en actividades diversas. Es importante mencionar que la participación femenina pueda ser mayor por medio de programas que generen fuentes de trabajo y un mejor desarrollo.

1.4.4 Actividad productiva

En el 2002 se sitúan de la siguiente forma: 49% de personas se concentra en labores agrícolas, el 17% en pecuarias y el restante 34% lo componen trabajos de dependencia, rama artesanal, comercio y la prestación de servicios. Para el año 2015 según los datos obtenidos por medio de encuesta se determinó que se

dio un cambio en la estructura, también revela que el 45% se dedica a las actividades agrícolas, el 28% a los comercios y servicios, en relación de dependencia un 15%, el restante 12% desarrolla actividades artesanales, así como pecuarias, es decir, las diligencias que realizan los habitantes del Municipio se han diversificado para obtener ingresos y nuevas oportunidades.

1.4.5 Densidad poblacional

El comportamiento para el departamento de San Marcos en el 2002 equivale al 5% anual. En el caso de La Blanca, el promedio es de 6.63% para el primer período de 8 años y de 10.15% para el 2015, como se puede observar supera los parámetros de la república y el departamento casi en una doble proporción. También, se infiere que se debe a la necesidad de cumplir con el total de población para obtener la categoría de municipio. Es importante resaltar que la mayor proporción de personas son procedentes de Ocós.

1.4.6 Vivienda

En relación con la variable vivienda, a partir del año 2002, el mayor porcentaje está en la condición de propiedad, así mismo, en estado de alquiler o préstamo disminuye. Las casas formales cada vez son mayores, en lo que se refiere a la estructura física el porcentaje más alto lo componen las moradas de techo de lámina, paredes de block y con piso de tierra. También, existen edificaciones de teja y palma con divisiones de madera y piso de cemento pero en menor proporción. Según encuesta, para el año 2015 se mantiene la tendencia, con el paso de los años, las viviendas han mejorado en su estructura física, lo que brinda una mejor condición de vida en cada hogar.

1.4.7 Migración

Esta es una subvariable de la población que analiza la variable inmigración, es el movimiento que realizan las personas de una población y que implica un cambio

de localidad en su residencia habitual, en determinado período. Puede ser temporal o permanente; también, se da a nivel local, es decir, se da entre municipios, departamentos o de forma externa que son las personas que emigran fuera del país.

1.4.7.1 Inmigración

Según encuesta se determinó que existen diferentes factores que influyen a que inmigren, pero la mayoría lo hace en busca de trabajo debido a esto en la Blanca el 15% de la población ha inmigrado de otros departamentos, municipios vecinos, ciudad capital y del exterior. Entre los motivos se encuentran: lugar de trabajo, negocios, comercios y el matrimonio con residentes del municipio.

1.4.7.2 Emigración

Un 7% de las personas de La Blanca ha emigrado, es importante resaltar que uno de los lugares a donde más viajan es a Estados Unidos de Norteamérica, en busca de mejorar los ingresos económicos para sus familias. Así mismo, se han traslado a otros municipios, ciudad capital y la cabecera departamental de San Marcos.

1.4.8 Ocupación y salarios

Anteriormente se explicó que la actividad que más predomina es la agrícola con un 45%, el comercio aporta 18%, los servicios 16% y la relación de dependencia que engloba otras funciones laborales (mecánica, transportes, maestros etc.), la actividad pecuaria y artesanal aportan el 6%; así mismo, según encuesta, se determinó que la mayoría de mujeres tienen una ocupación de ama de casa; sin embargo existen excepciones esto se debe a que algunas mujeres laboran en diversos servicios, mientras que para los hombres la ocupación que predomina es la agricultura.

1.4.9 Niveles de ingresos

De acuerdo con la encuesta, los habitantes de La Blanca se dedican a la actividad agrícola, por lo que los ingresos que perciben se encuentran a un nivel bajo, el 61% de los hogares obtienen ingresos menores al salario mínimo de Q.2,361.60 y el restante 39% está por arriba.

1.4.10 Pobreza

“La pobreza es la situación de personas, familias y grupos de cuyos recursos económicos, sociales y culturales son tan limitados que les excluye del modo de vida que se considera aceptable en la sociedad en que viven”.⁵

1.4.10.1 Extrema

“La línea de pobreza extrema representa el costo de adquirir los alimentos que cumplan con el requerimiento calórico mínimo anual por persona”.⁶ Para el año 2015, el 61% de los hogares no logran cubrir el ingreso mínimo, esto indica que se encuentran en una situación en la cual existe una brecha muy alta con el nivel de vida que deberían tener las familias.

1.4.10.2 No extrema

En lo que respecta a la Blanca para el año 2015, según encuesta, se determinó que el 31% de los hogares pueden cubrir el costo de la canasta básica alimentaria, los índices de la muestra del Municipio que representan la pobreza extrema y pobreza, están muy altos o difieren mucho del nivel del departamento de San Marcos y del país.

⁵ Trueba Jainaga, I. 2007. “Hambre y pobreza Proyecto de Desarrollo”. (en línea). España. Consultado el 16 de junio del 2016. Disponible en: <http://www.fao.org/docs/eims/upload/5067/truebasantander.pdf.html>.

⁶ Instituto Nacional de Estadística -INE, GT. 2011. Encuesta Nacional de Condiciones de Vida, s.e. Guatemala. s.n. p. 13.

1.4.10.3 Pobreza total y no pobres

El 92% de las viviendas representa la pobreza total que existe en el municipio, son hogares que no logran adquirir la canasta básica, esto se debe a que el ingreso económico que obtienen no logra cubrir el valor de la misma, así mismo, existe un 8% de los hogares que no son pobres, debido al ingreso mensual que obtienen sobrepasa el salario mínimo que se necesita para no tener esta limitante.

1.4.11 Empleo

Se considera trabajador a toda persona que recibe un salario por los servicios prestados de manera continua; según encuesta, el 94% están empleados, de los cuales el 80% en un trabajo constante y remunerado; y el 14% trabajan de forma periódica, las instituciones del estado y municipales, son las que más generan fuentes de empleo.

1.4.12 Subempleo

Según el Instituto Nacional de Estadística –INE- se considera subempleo cuando las personas no laboran la jornada completa, según encuesta las personas que están ocupadas tienen horarios no continuos, algunos habitantes cumplen dos trabajos por día, es decir que emplean horas extraordinarias sin remuneración.

1.4.13 Desempleo

Según encuesta, 6% de la población económicamente activa no se desarrolla en alguna actividad productiva En el Municipio el grado de desempleo se ve reflejado en el porcentaje de personas que a pesar de tener capacidad y la edad nos están empleadas o no prestan sus servicios a cambio de una remuneración,.

1.5 ESTRUCTURA AGRARIA

Esta variable establece la condición de la tierra como factor de producción, en Guatemala existe una desigualdad en tenencia, distribución y concentración, lo que genera conflictos debido a que la mayoría no cuenta con suficiente terreno para producir sus alimentos; por lo tanto es importante conocer el uso que se le da en cuanto a la producción que realice, cuánto posee cada habitante en calidad de propiedad u otra forma con el fin de producirla, así mismo todo lo que concentra en relación al número de propietarios, esto dependerá al estrato de finca que posee cada habitante.

1.5.1 Tenencia de la tierra

Es la forma que los habitantes de La Blanca hacen uso de la tierra para su aprovechamiento, beneficio y utilización, también son los derechos que tienen sobre dicho recurso que posee, de acuerdo a su posición social. Según la investigación realizada, existen dos formas de tenencia de tierra: propia y arrendada. Para el 2015 la tierra propia tiene el 92% y el 8% restante para la categoría arrendada, en relación a los cultivos anuales y temporales representan un 76% de la superficie.

1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Este es un indicador que permite conocer los servicios básicos con los que cuenta la población; son necesarios para alcanzar las condiciones óptimas de vida y como resultado un buen desarrollo humano, los proporcionan la municipalidad, entidades públicas y privadas con el objetivo primordial de proveerlos a la población para su bienestar “es sumamente importante, porque brindan la pauta para enmarcar el desarrollo que ha acontecido en las áreas de estudio entre un período y otro, para medir su existencia”⁷, según la investigación se identificaron los siguientes:

⁷ Aguilar Catalán, J. A. Op. Cit. p. 43

Cuadro 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Cobertura de Servicios Básicos
Años: 1994, 2002 y 2015

Municipales	Año 2002	%	Año 2014	%	Encuesta 2015	%
<u>Agua</u>						
Con servicio	3,889	96	-	-	187	47
Sin servicio	144	4	-	-	213	53
<u>Drenajes</u>						
Con servicio	33	1	-	-	103	26
Sin servicio	4,000	99	-	-	297	74
<u>Letrinas y otros servicios sanitarios</u>						
Conectado a red de drenaje	42	1	-	-	29	7
Conectado a fosa séptica	249	6	-	-	109	26
Excusado lavable	333	8	-	-	102	24
Letrina o pozo ciego	3,202	77	-	-	180	43
Sin servicio	333	8	-	-	-	-
<u>Sistema de recolección de basura</u>						
Municipal	12	0.29	-	-	-	-
Queman	3,909	94	-	-	375	92
Tiran	109	3	-	-	6	1
Entierran	77	2	-	-	17	4
Otros	22	0.52	-	-	10	2
Sistema de tratamiento de aguas servidas	-	-	-	-	-	-
Sistema de desechos sólidos	-	-	-	-	-	-
<u>Energía eléctrica</u>						
Con servicio	3,074	76	-	-	374	94
Sin servicio	959	24	-	-	26	6
Estatales	Año 2002	%	Año 2014	%	Encuesta 2015	%
<u>Educación</u>						
	Edad escolar	Inscritos	%	Edad escolar	Inscritos	%
<u>Cobertura educativa</u>						
<u>Total, del Municipio</u>	10,263	6,819	66	11,637	6,856	60

Continúa en la página siguiente...

Continuación del cuadro 2

Estatales	Año 2002	%	Año 2014	%	Encuesta 2015	%
	Edad escolar	Inscritos	%	Edad escolar	Inscritos	%
<u>Cobertura educativa</u>						
Preprimaria	1,216	793	65	1,395	804	58
Primaria	4,990	4,394	88	5,327	4,375	82
Básico	1,932	1,346	70	2,415	1,331	55
Diversificado	2,125	286	14	2,500	346	14
<u>Personal docente</u>						
Preprimaria		40	20		45	21
Primaria		144	70		144	69
Básico		14	7		14	7
Diversificado		7	3		7	3
<u>Tasa de promoción</u>						
Preprimaria		657	83		695	86
Primaria		3,342	76		3,351	77
Básico		809	60		704	54
Diversificado		256	88		267	77
<u>Tasa de repitencia</u>						
Preprimaria		-	-		-	-
Primaria		628	14		578	13
Básico		410	30		445	33
Diversificado		19	6		69	20
<u>Salud</u>				Casos	Población	%
Tasa de morbilidad general		-	-	6,724	34,017	19.77
Tasa de morbilidad infantil		-	-	3,676	11,715	31.38
Tasa de mortalidad general		-	-	111	34,017	3.26
Tasa de mortalidad infantil		-	-	19	11,715	16.22

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– y datos proporcionados por la Municipalidad de La Blanca e investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior, muestra los servicios básicos prestados por la entidad municipal, así como a nivel estatal; para el año 2015, el número de hogares que tienen acceso al líquido vital es del 47%, debido que no existe la infraestructura necesaria en todas las comunidades, por lo tanto, este servicio aún no lo tiene el

53% de la población restante; en comparación con el año 2002 que tenía el 96%, se puede inferir que el indicador de agua ha disminuido. En lo que respecta al sistema de drenajes se estableció que el Municipio no cuenta con una infraestructura adecuada, está representado por el 74% de los hogares, así mismo el 26% tiene el servicio, debido a que estas comunidades se crearon después de la tormenta Stan y fueron construidas con la ayuda de una entidad no gubernamental, sin embargo, el indicador aumentó en comparación con el año 2002 porque se encontraba en 1% menos.

En lo que respecta al servicio sanitario, para el año 2002, un 77% utiliza pozo ciego, así mismo, el 8% usa excusado lavable o no cuenta con esta prestación. Sin embargo, para 2015 el sistema de letrización se ha mantenido, esto se ve reflejado por un 43% de los hogares, el 26% restante recurre a la fosa séptica.

El Municipio no cuenta con sistema de recolección de basura, esto se comprobó por medio de la investigación realizada; el 92% quema los desechos, el 4% entierra la basura esto en relación al año 2015. Se determinó por medio de encuesta y observación que la totalidad de los hogares, tampoco tienen un sistema de desechos sólidos, esto genera focos de contaminación ambiental.

En relación con la energía eléctrica para el 2015, lo suministra ENERGUATE a través de la municipalidad, la misma tiene una cobertura de 35% para el área urbana y 65% para el sector rural, sin embargo, el servicio es irregular derivado a la falta de mantenimiento de los postes, lámparas y cables que cubren las calles del lugar, el 78% de la población cuenta con la infraestructura de alumbrado público; esto se debe al alto precio del servicio, así mismo, por el recurso económico. La cobertura educativa total del Municipio en preprimaria es del 42%, para la primaria 18% que en comparación con el año 2002 tuvo una reducción en relación al segundo nivel porque este se encontraba en 12%.

Para el año 2015 en lo que respecta a salud se estableció por medio de encuesta una tasa de morbilidad general e infantil del 19.77% y 31.38% respectivamente, es decir que un porcentaje de la población adulta sufre de algún tipo de malestar, el número de causas por enfermedad disminuyó en comparación al 2014, sin embargo, los casos incrementaron en un 8% en forma general

Así mismo, se determinó una mortalidad general e infantil por cada mil habitantes, la tasa no supera 5 infantes de un total de 19 casos para el año 2015, es decir, la cantidad de niños fallecidos en el Municipio, en relación a la segunda tasa se estableció 3 fallecimientos, con un total de 111 casos, respecto al índice en niños menores de cinco años.

1.7 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

“Este indicador trata de percibir los niveles de desarrollo en que se encuentra la actividad productiva y el proceso que ha tenido para su instalación...”⁸

1.7.1 Vías de acceso

Se consideran importantes para el comercio de los productos agrícolas, pecuarios y artesanales. La mayoría de las vías de acceso a los centros poblados son de terracería; su estado es regular para el tránsito de vehículos y personas, sin embargo; cuando llega la época de invierno, la situación de las calles es adversa ya que no cuentan con drenajes lo que ocasiona que disminuya la calidad de regular a mala.

⁸ Aguilar Catalán, J. A. Loc Cit. p. 43

1.7.2 Unidades de riego

Según información obtenida por medio de encuesta, se determinó que cuenta con una unidad de riego que existe hace 42 años, abarca una extensión de 57 kilómetros cuadrados, la cuota por prestar el servicio es de Q. 320.00 anual por manzana, brinda asistencia a 180 usuarios a excepción de Tilapa, Fermín Carazo y Almendrales, esta es utilizada para el aprovechamiento del recurso agua en las actividades productivas que realizan en el Municipio.

1.7.3 Mercados

Existe solo un mercado ubicado en el casco urbano, se encuentra a veinte metros del edificio municipal, tiene una extensión de 88 metros de ancho por 91 metros de largo, sus instalaciones son sencillas, cuenta con paredes de block, techo de lámina y piso de cemento.

1.7.4 Puentes

Estas infraestructuras representan parte fundamental en el desarrollo económico de las comunidades del Municipio, cuenta con 5 puentes que están ubicados en los siguientes centros poblados: caserío Izotal, hacia caserío Carrizales; caserío La Unión, hacia caserío Pueblo Nuevo; caserío Carrizales, hacia Parcelamiento Chiquirines; caserío Las Morenas, hacia caserío Madronales; y caserío Almendrales, hacia playa pública El Tular.

1.7.5 Energía eléctrica (comercial/industrial)

El servicio es prestado por la empresa ENERGUATE, la cobertura que tiene según la observación realizada es energía eléctrica, en el lugar solamente existe una platanera por lo que solamente la misma utiliza energía industrial, debido a que las fábricas que demanden este tipo de potencia y voltaje no están instaladas en el Municipio.

1.7.6 Telecomunicaciones

Entre los medios de comunicación más importantes que prestan el servicio de telefonía móvil, cable e internet son: Tigo, Claro y Movistar, estas compañías cuentan con diez antenas receptoras distribuidas en el municipio.

Según la investigación de campo se determinó que La Blanca no cuenta con servicio de telefonía residencial, esto obedece a que en la mayoría de los habitantes tienen preferencia por la telefonía móvil, también es importante resaltar que el servicio es irregular por los constantes cortes de energía eléctrica que existe en el lugar debido a que no se cuentan con suficientes antenas receptoras.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO BOVINO

El propósito de este capítulo es dar a conocer la situación de la crianza y engorde de ganado bovino, en relación con la organización empresarial del municipio de La Blanca, departamento de San Marcos para el año 2015. Los temas a mencionar son: características tecnológicas, volumen y valor de la producción, resultados financieros, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución.

2.1 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS

Para determinar las características tecnológicas de la actividad pecuaria, existen varios elementos que se deben analizar: raza de animales, asistencia técnica, alimentación, acceso a crédito y tipo de mano de obra, entre otros. A continuación, se describen las características tecnológicas que se aplican en la actividad pecuaria del Municipio.

Tabla 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Características Tecnológicas
Año: 2015

Estrato/producto	Características
Microfincas	
Crianza y engorde de ganado bovino	El ganado de raza criolla, se alimenta de pasto natural, el pastoreo es rotativo, no cuenta con asistencia técnica y financiera, la mano de obra es familiar, los bebederos son de estructura de cemento.
Subfamiliares	
Crianza y engorde de ganado bovino	Existe ganado de raza pura y criolla, se alimentan de pasto natural, el pastoreo es rotativo, no cuentan con asistencia técnica y financiera, la mano de obra es familiar y remunerada, los bebederos son de estructura de cemento.

Continúa en la página siguiente...

Continuación de la tabla 1

Estrato/producto	Características
Fincas familiares	
Crianza y engorde de ganado bovino	El ganado es de raza criolla, se alimenta de pasto natural, el pastoreo es rotativo, no cuenta con asistencia técnica y financiera, la mano de obra es familiar, los bebederos son de estructura de cemento.

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Los estratos de microfincas, fincas subfamiliares, se caracterizan por tener animales de raza criolla, no utilizan asistencia técnica, como alimentación se usa pasto natural, la mano de obra es familiar, el agua se obtiene de ríos, no cuentan con asistencia financiera, la herramienta es obsoleta o rudimentaria. En el caso de las familiares tienen casi todas las características tecnológicas descritas anteriormente con la excepción que si utiliza herramienta tradicional y de fábrica.

2.2 VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

Con el objetivo de definir el valor total de la producción y ventas del ganado bovino según el tamaño de finca, se presenta a continuación el cuadro de volumen y de la producción pecuaria del Municipio.

Cuadro 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Valor y Volumen de la Producción
Por Tamaño de Finca y Producto
Año 2015
(Cifras en quetzales)

Estrato	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen de la producción	Precio Q.	Valor Q.	%
Microfincas	2		14		35,000	100
Bovino	2	Cabezas	7		35,000	100
Doble propósito						
Novillas de 2 años		Cabezas	2	8,000	16,000	
Novillas de 1 año		Cabezas	4	4,000	16,000	
Van			6	12,000	32,000	

Continúa en la página siguiente

Continuación del cuadro 3

Vienen			6	12,000	32,000	
Estrato	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen de la producción	Precio Q.	Valor Q.	%
Microfincas						
Bovino						
Terneros		Cabezas	1	3,000	<u>3,000</u>	
Sub-familiar	7		148		879,500	100
Bovino	7		148		879,500	100
Crianza y engorde						
Toros		Cabezas	7	14,000	98,000	
Vacas		Cabezas	45	8,000	360,000	
Novillos de 3 años		Cabezas	11	7,000	77,000	
Novillas de 3 años		Cabezas	1	7,000	7,000	
Novillos de 2 años		Cabezas	12	6,500	78,000	
Novillas de 2 años		Cabezas	3	6,000	18,000	
Novillos de 1 año		Cabezas	4	5,500	<u>22,000</u>	
Novillas de 1 año		Cabezas	19	5,000	95,000	
Terneros		Cabezas	19	3,000	57,000	
Terneras		Cabezas	27	2,500	<u>67,500</u>	
Familiar	2		82		586,000	100
Bovino	2	Cabezas	82		586,000	100
Crianza y engorde						
Toros		Cabezas	5	14,000	70,000	
Vacas		Cabezas	43	8,000	344,000	
Novillas de 3 años		Cabezas	12	7,000	84,000	
Novillas de 2 años		Cabezas	8	6,000	48,000	
Novillas de 1 año		Cabezas	2	5,000	10,000	
Terneras		Cabezas	12	2,500	<u>30,000</u>	
Totales	11		244		1,500,000	100

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Según el cuadro anterior se puede observar que los estratos de fincas que existen en el municipio son: microfincas, subfincas y familiares; se determinó que el 3% es el valor de la producción, esto se debe a la gran utilidad para el autoconsumo familiar y venta; para la producción del mismo se necesita grandes extensiones de tierra.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Son informes utilizados en la actividad pecuaria para dar a conocer la situación económica, financiera, así mismo, los cambios que experimenta la misma en un período determinado, además, se utilizan para registrar las operaciones relativas a la producción. Constituyen una herramienta que arroja información de los costos y la rentabilidad de la producción.

2.3.1 Costo directo de producción

“El concepto de costeo directo considera solamente los costos de los materiales (insumos), la mano de obra directa y los costos de fabricación variables como costos del producto”⁹

Está integrado por tres rubros importantes: insumos, mano de obra y costos indirectos variables que permiten establecer el total de los mismos que son necesarios para la producción de la actividad pecuaria.

Son los recursos que se incorporan físicamente al producto final y son estrictamente necesarios para realizar la actividad productiva, es importante mencionar que los beneficios para los jornaleros no son considerados por parte del productor. Según la investigación de campo, en el siguiente cuadro se establecen los costos en los que incurren los productores pecuarios que aportan a la economía y subsistencia del Municipio, se encuentran clasificados por estrato o tamaño de finca.

⁹ Polimeni, R.S y otro. 1977. “Contabilidad de costos”. 3ra. Edición. Colombia, McGraw-Hill. P. 523.

Cuadro 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Costo Directo de Producción
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2015
(Cifras en quetzales)

Descripción	Microfinca		Sub familiar		Familiar	
	Total encuesta	Total imputados	Total encuesta	Total imputados	Total encuesta	Total imputado
Ganado bovino						
Insumos	1,049	1,049	21,069	21,069	14,404	14,404
Mano de obra	-	10,238	-	13,710	-	12,187
Costos indirectos variables	-	535	-	5,314	-	4,723
Costo anual de mantenimiento	1,049	11,822	21,069	40,093	14,404	31,314

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior detalla los costos que inciden en el ganado bovino, la mano de obra es familiar en todo el proceso que conlleva la producción, por tal razón existe variación entre datos imputados y encuestados para cada estrato de finca; esto se debe a que los productores no consideran la mano de obra ni los gastos indirectos variables que incurren para realizar tal proceso, debido que el productor no paga el salario mínimo, así como el pago de prestaciones laborales que tipifica la ley en el año (ver anexo 3).

Se puede observar que los datos de encuesta son menores que los imputados, debido a que el productor no remunera el salario mínimo de mano de obra y las prestaciones laborales que tipifica la ley. Dentro de los insumos utilizados para engorde de ganado bovino están: vitaminas, vacunas, sal para evitar enfermedades, desparasitante una vez al año.

2.3.2 Estado de resultados

Presenta la ganancia o pérdida que hayan tenido los productores del ganado bovino en el proceso de mantenimiento y engorde de las diferentes unidades, para reportar la situación económica, financiera y los cambios que experimentan la misma a un período determinado, refleja los ingresos y egresos; así mismo, muestra la utilidad o pérdida de un tiempo determinado. A continuación, se presenta el estado de resultados para las actividades del ganado bovino

Cuadro 5
Municipio de La Blanca Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Estado de Resultados
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2015
(cifras en quetzales)

Concepto	Microfinca			Subfamiliar			Familiar		
	Encuesta	Imputado	Encuesta	Imputado	Encuesta	Imputado	Encuesta	Imputado	Imputado
Ventas (ganado)	18,000	18,000	340,000	340,000	446,000	446,000	446,000	446,000	446,000
(-) Costo de ventas (ganado)	2,886	5,824	76,061	82,978	63,514	63,514	63,514	72,921	72,921
Ganancia marginal	15,114	12,176	263,939	257,022	382,486	382,486	382,486	373,079	373,079
(-) Gastos de operación	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ganancia en operación	15,114	12,176	263,939	257,022	382,486	382,486	382,486	373,079	373,079
Ganancia antes del ISR	15,114	12,176	263,939	257,022	382,486	382,486	382,486	373,079	373,079
(-) ISR 25%	3,778	3,044	65,985	64,255	95,622	95,622	95,622	93,270	93,270
Ganancia neta	11,335	9,132	197,954	192,766	286,865	286,865	286,865	279,809	279,809
Rentabilidad									
Ganancia neta / Ventas netas	0.63	0.51	0.58	0.57	0.64	0.64	0.64	0.63	0.63
Ganancia neta / Costo + Gasto	3.93	1.57	2.60	2.32	4.52	4.52	4.52	3.84	3.84

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior muestra la variación entre los datos encuestados e imputados; esta actividad es la más representativa por el valor de la producción, debido a que genera mayores ventas, así mismo, los costos son bajos en relación a su crianza y engorde; en la finca familiar refleja una ganancia neta de Q.279,809.00, en comparación con el estrato subfamiliar que tiene 197,954 tiene una variación de 6,917, esto se debe por la disminución de los gastos por mayor volumen; en las microfincas, se incrementan dichos factores que da como resultado una menor ganancia con Q.9,132.00.

2.3.3 Rentabilidad

Se expresa en términos porcentuales, se obtiene con relación a la inversión de capital, es el grado de capacidad para producir un beneficio, para determinar la rentabilidad en la actividad de engorde de ganado bovino debe tomarse como base el costo directo de producción y el estado de resultados; además, debe constituir una medida de eficiencia y eficacia en la utilización de recursos. Se puede observar que la relación de la ganancia-ventas de acuerdo a los datos del productor de microfincas, refleja un 51%, por el bajo volumen; en los estratos subfamiliar y familiar los valores imputados reflejan una rentabilidad de 57% y 63% por cada quetzal invertido

En la comparación ganancia-costos, el productor de las fincas subfamiliar y familiar obtiene 232% y 384% de utilidad respectivamente; al concluir los costos de producción de ganado bovino según encuesta, debido a que los productores no toman los costos detallados en el estado directo de producción: mano de obra, prestaciones laborales y cuotas patronales.

2.3.4 Financiamiento

El tipo de financiamiento que se da en la actividad pecuaria en La Blanca, departamento de San Marcos es de tipo interno, para el caso de las microfincas

está compuesto por insumos, mano de obra y costos indirectos por un subtotal de Q.1,049.00, para las subfamiliares de Q.21,069.00, así como para fincas familiares Q.30,600.00, el costo total en los tres estratos asciende a Q.14,404.00, esto se debe a que los productores únicamente utilizan pasto natural, el cual no necesita ningún tipo de cuidado especial, también realizan la sectorización de los terrenos de pastoreo en donde rotan el hato, no tienen gastos de concentrado.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

Las actividades que se realizan en el Municipio incluyen transacciones de compra-venta de productos obtenidos en crianza y engorde de ganado bovino, en cada uno de los centros poblados; la comercialización es muy importante porque sitúa al bien en el sitio, forma y tiempo como lo requiere, satisfaciendo su necesidad.

2.4.1 Proceso de comercialización

Dentro del proceso de comercialización de la crianza y engorde de ganado bovino del Municipio. A continuación, se presenta las etapas que se realizan en el proceso de comercialización pecuaria.

Tabla 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Proceso de Comercialización
Año: 2015

Etapas/Producto		
	Microfincas Subfamiliar	Familiar
Concentración	Según la investigación, se determinó que el productor concentra el ganado bovino en el mismo terreno donde pastan. Debido a que no cuenta con un lugar específico varía de posición.	Se determinó que el productor concentra el ganado bovino en un corral diferente a donde pastan.
Equilibrio	No hay equilibrio en estos estratos de finca, porque la producción de ganado bovino anual es poca y no logra cubrir la demanda existente.	En este estrato, la producción de ganado bovino es alta y permanente, lo que genera equilibrio entre la oferta y demanda en el Municipio.
Dispersión	El detallista visita la finca y compra de forma directa, y luego lo vende al consumidor final.	La venta del producto se da en dos formas, la primera cuando el productor vende a detallistas que lo trasladan al consumidor final y la segunda, el productor lo vende directamente al consumidor final.

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Cada actividad descrita anteriormente referente al proceso de comercialización, según encuesta se realizan de forma empírica, debido que este no es un proceso planificado, así mismo, la comercialización del ganado bovino es la única que se desarrolla del sector pecuario, es la tercera actividad productiva porque genera un 95% de los ingresos de este conglomerado.

Se estableció que la concentración en todos los estratos se realiza en los terrenos donde efectúa la actividad pecuaria; en relación al equilibrio del mercado no cuenta con conocimiento y tecnología para realizarse de la forma apropiada, solo se da en el estrato familiar.

El principal problema del mercadeo bovino se da en los estratos de microfincas y subfamiliar, esto obedece a que la producción es baja, los productores no cuentan con grandes cantidades de terreno.

2.4.2 Análisis de comercialización

Indica el comportamiento y estructura de los participantes dentro del proceso de la comercialización; para la crianza y engorde de ganado bovino se desarrollará en tres análisis que se describen a continuación:

2.4.2.1 Análisis institucional de la comercialización

Este análisis contiene los entes que participan en el proceso de comercialización del ganado bovino. A continuación, se presenta la tabla que muestra los entes que participan en dicha comercialización: productores, detallista y consumidor final.

Tabla 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Análisis Institucional
Año: 2015

Concepto	Entes participantes	Microfincas/ Subfamiliares	Familiares
Análisis institucional	Productor	Es el responsable e inicia el proceso de comercialización de la crianza y engorde de ganado bovino, el mayor porcentaje se encuentra en el área rural, la producción de cabezas de ganado, dependerá de las extensiones de tierra que posee, la mayoría son originarios del Municipio.	Es el responsable de la producción pecuaria e inicia el proceso de comercialización, el mayor porcentaje se encuentra en el área rural. La producción de cabezas de ganado es mayor en comparación con los otros estratos, debido que, posee grandes extensiones de tierra, la mayoría son originarios del Municipio.
	Detallistas	Son los encargados de acercarse a las fincas productoras a adquirir el ganado para trasladarlo, destazarlo y oponerlo a disposición del consumidor final, se encuentran en los municipios aledaños a La Blanca.	Proviene de los municipios aledaños, e igual que en los otros estratos se acercan a las fincas productoras a adquirir el ganado para trasladarlo, destazarlo y oponerlo a disposición del consumidor final, con la diferencia que en este estrato compran por mayor las cabezas de ganado.
	Consumidor final	Son las personas que compran el ganado en los distintos puntos de destace y realizan el consumo de la carne.	

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

De acuerdo a la tabla anterior se puede observar la participación que tienen los tres entes que conforman el proceso de comercialización de crianza y engorde del ganado bovino del Municipio se dan en los estratos de microfincas, fincas subfamiliares y familiares.

2.4.2.2 Análisis funcional de la comercialización

Este análisis describe las funciones de los procesos en una secuencia lógica y ordenada de los productos se mencionan a continuación:

Tabla 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Análisis Funcional
Año: 2015

Concepto	Proceso	Microfincas/Subfincas	Familiares
Intercambio	Por inspección	A través del método de inspección, el minorista visualiza al animal y establece la calidad, peso y la edad para fijar el precio, la transacción se realiza al contado la vivienda del productor.	El minorista visualiza al animal y establece la calidad, peso y la edad para fijar el precio, la transacción se realiza al contado en el lugar de la compra.
	Derterminación de precios	Se realiza a través del regateo por el grado de conocimiento del productor y el minorista tenga de la actividad de crianza y engorde de ganado. Este sistema de precio le permite al productor manejar la variable al mantener el control a favor.	Se realiza a través del conocimiento que tiene el productor que tenga de la actividad de crianza y engorde de ganado. Este sistema de precio le permite al productor manejar la variable al mantener el control a favor.
	Acopio	Esta actividad es realizada por el intermediario detallista que planifica y realiza una ruta de acopio, por medio de un vehículo. El tipo de acopio que se tiene en el municipio es terciario, debido que no se tiene un puesto fijo para la compra.	
	Físicas	Los minoristas trasladan las reses a pie al lugar de venta, en algunas ocasiones se utilizan vehículos tipo pick up	Los minoristas trasladan las reses en camión al lugar de venta, se debe de considerar que la compra en este estrato es por mayor.
	Transporte	factor que se debe de considerar en el costo por cabeza.	

Continúa en la siguiente página...

Continuación de la tabla #

Concepto	Proceso	Microfincas/subfincas	familiares
Auxiliares	Financiamiento	Se determinó que los productores de la actividad no tienen acceso a financiamiento externo o de instituciones que ayuden o respalden la actividad de engorde del ganado bovino. El financiamiento es de tipo interno, proveniente de ahorros familiares o de la venta de algún producto agrícola.	Se determinó que los productores de la actividad no tienen acceso a financiamiento externo, por consiguiente es de tipo interno, proveniente de las ventas realizadas, es importante mencionar que en este estrato las ventas son por mayor, es decir que las ganancias son mayores.
	Aceptación de riesgos	Existen varios riesgos que afrontan los productores de este estrato, entre los más comunes se pueden mencionar la falta de un plan de contingencia que permita reducir perdidas por enfermedades de los animales. Además de ello el intermediario detallista asume los riesgos del traslado de producto.	

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

De acuerdo a la tabla anterior se puede inferir que el detallista adquiere el ganado de acuerdo a sus características, el tipo de acopio que se tiene en el municipio es terciario; el tipo de transporte que se utiliza son pick ups o camiones es importante mencionar que es el comprador es quien dispone del transporte, así mismo, son ahorros los que utilizan los productores, es decir que el financiamiento es de tipo interno; el minorista asume los riesgos del traslado, es importante mencionar que casi todas las características son similares en los tres estratos con la excepción que en las fincas familiares el volumen de ventas es mayor.

2.4.2.3 Análisis estructural de la comercialización

Para poder determinar el papel que juegan los productores y consumidores del Municipio se analiza la siguiente tabla siguiente:

Tabla 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Análisis Estructural
Año: 2015

Etapas/Producto			
	Microfincas	Subfamiliares	Familiar
Conducta	Los productores realizan las ventas al contado. La oferta de ganado disminuye en los meses de verano debido a que no se cuenta con suficiente pasto. El precio no varía durante el año.	Los precios se mantienen estables durante el año. La demanda aumenta en los meses de noviembre y diciembre. Las transacciones se realizan en efectivo. La oferta decrece en los meses de febrero y marzo.	Los productores tienen ventas durante todos los meses. El ganado es comprado por clientes específicos y constantemente, se vende en pie. Los meses cuando se incrementa la demanda es noviembre y diciembre, los precios se mantienen constantes todo el año.
Estructura		El productor vende al minorista en pie el ganado, para luego ser vendido al consumidor final en unidad o peso.	El productor vende al minorista en pie el ganado, para luego ser vendido al consumidor final. En algunos casos el productor también tiene negocio de carnicería por lo tanto vende directamente al consumidor final.
Eficiencia	No existe eficiencia, por la mínima producción en estos estratos de finca, ya que no se cuenta con suficiente cantidad de terreno. Los ingresos son percibidos anualmente, esto se debe a que se vende el ganado cuando la edad oscila entre uno a tres años.		La eficiencia para este estrato es alta, porque la producción y demanda es constante. Los ingresos son permanentes por ventas diarias, semanales o mensuales.

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El precio lo determina el minorista, esto refleja que no existe asociación entre los productores, la programación y volúmenes de producción se realizan de forma

empírica; los productores tienen ventas durante todos los meses y no están organizados bajo un conglomerado esto se observó en todos los estratos; es importante mencionar que al no existir una sociedad que vele por los intereses de los oferentes son vulnerables a que otros puedan entrar al mercado con precios más bajos y desplazarlos del mercado local.

Se constató que la producción está dispersa por el Municipio, los estratos de fincas subfamiliar y microfincas utilizan una misma estructura de mercado, el productor de ganado bovino vende al minorista, sin embargo, en las familiares existen dos canales para llegar al consumidor final. Esto significa gasto en transporte y el tiempo que conlleva esta actividad, no existe una diferenciación de productos porque en todas las fincas se engorda ganado de raza criolla; no hay disposiciones legales para que nuevos compradores participen en la comercialización; el productor vende al minorista en pie el ganado.

No se da eficiencia en el mercado porque no existe equilibrio en la oferta y demanda; las características tecnológicas son tradicionales; es importante resaltar que esto solo se da en los estratos de microfincas y subfamiliares debido a que la producción es reducida, esto genera poca oferta durante el año; en el estrato familiar la eficiencia es alta ya que cuentan con producción permanente durante el año, sus ventas son constantes y los ingresos elevados.

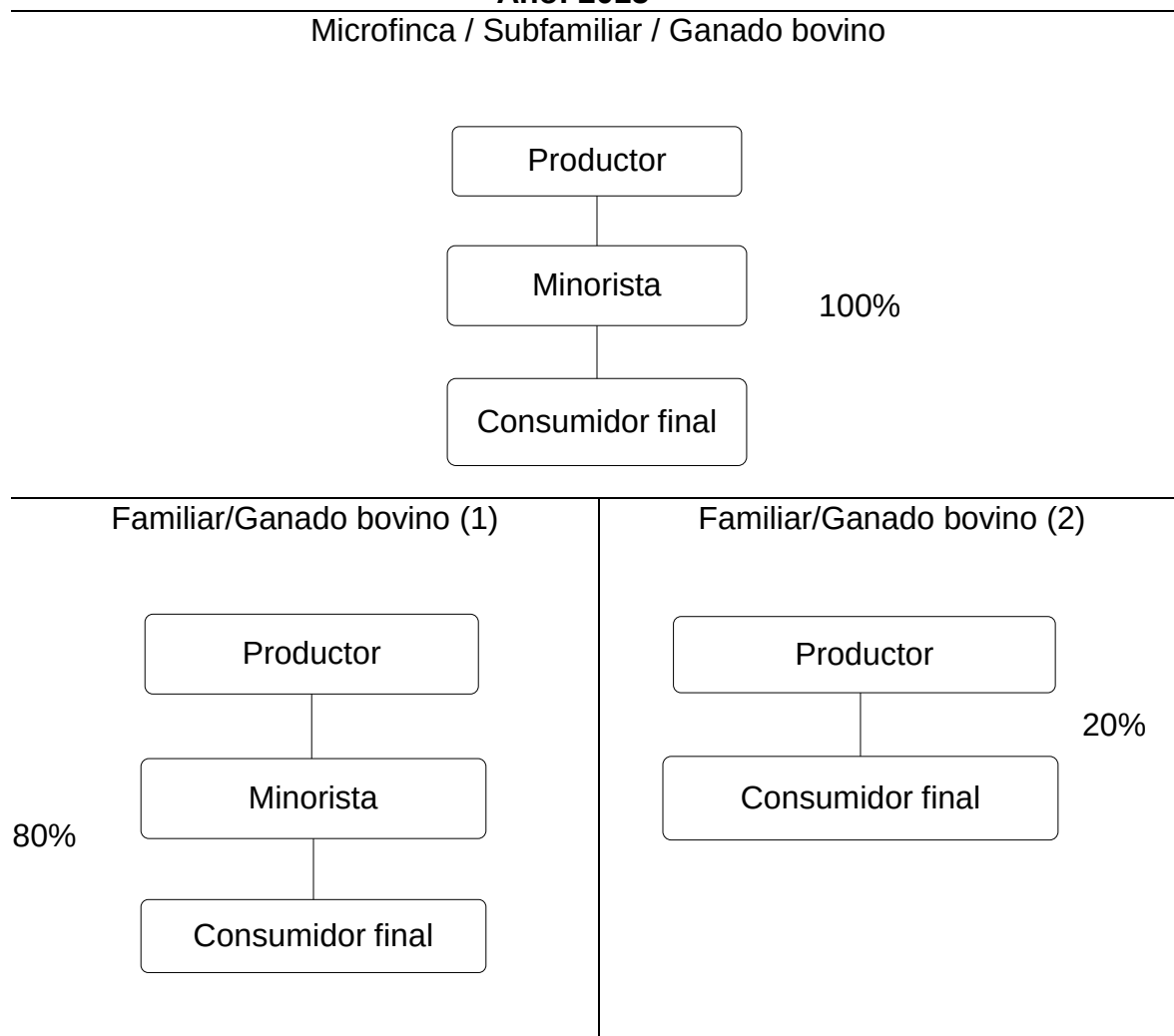
2.4.3 Operaciones de comercialización

Son las etapas en que se analizan los canales a utilizar en la comercialización pecuaria; permite conocer el grado de competencia y eficiencia para los productores, detallistas y consumidores finales, los márgenes que obtienen las instituciones en cada fase del canal y los factores de diferenciación del producto.

2.4.3.1 Canales de comercialización

Está formada por las etapas cuando se debe trasladar el bien; empieza desde el productor hasta el consumidor final; a continuación, se presentan los esquemas de los canales de comercialización pecuaria en el Municipio de La Blanca al año 2015.

Grafica 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y engorde de Ganado Bovino
Canales de Comercialización
Año: 2015



Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La grafica anterior refleja que la comercialización pecuaria del ganado bovino en los estratos de microfincas, así como subfamiliares utiliza un canal indirecto, en el cual solo existe un intermediario, entre el productor y consumidor final, el primer ente vende el 100% de su producto a minoristas del Municipio quienes transfieren el producto al consumidor final.

En el estrato familiar también manejan un canal indirecto, los productores transfieren a minoristas un 80% de su producción y estos venden al consumidor final. Así mismo, entrega un 20% de la producción a clientes finales, debido a que poseen negocios de carnicería y atienden directamente a consumidores finales.

2.4.3.2 Márgenes de comercialización

Comprende la cuantificación de las diferencias en los precios de cada ente que participa en el canal de comercialización. Existen dos márgenes: bruto de mercadeo y neto. Cuantifican la cantidad de ganancia que tiene cada institución participante en el canal de comercialización, así como los gastos de mercadeo que incurre cada intermediario. A continuación, se presenta los márgenes de comercialización pecuaria en el municipio de La Blanca.

Cuadro 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% Participación
Microfinca						
Novillas de 2 años						
Productor	8,000					84

Continúa en la siguiente página...

Continuación del cuadro 6

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% Participación
Minorista	9,500	1,500	300	1,200	15	16
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,500	300	1,200	15	100
Novillas de 1 año						
Productor	4,000					77
Minorista	5,200	1,200	300	900	22	23
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,200	300	900	22	100
Terneros						
Productor	3,000					75
Minorista	4,000	1,000	300	700	23	25
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,000	300	700	23	100
Subfamiliar						
Toros						
Productor	14,000					82
Minorista	17,000	3,000	300	2,700	19	18
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		3,000	300	2,700	19	100
Vacas						
Productor	8,000					80
Minorista	10,000	2,000	300	1,700	21	20
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		2,000	300	1,700	21	100

Continúa en la siguiente página...

Continuación del cuadro 6

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% Participación
Novillos de 3 años						
Productor	7,000					78
Minorista	9,000	2,000	300	1,700	24	22
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		2,000	300	1,700	24	100
Novillas de 3 años						
Productor	7,000					78
Minorista	9,000	2,000	300	1,700	24	22
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		2,000	300	1,700	24	100
Novillos de 2 años						
Productor	6,500					81
Minorista	8,000	1,500	300	1,200	18	19
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,500	300	1,200	18	100
Novillas de 2 años						
Productor	6,000					80
Minorista	7,500	1,500	300	1,200	20	20
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,500	300	1,200	20	100
Novillos de 1 año						
Productor	5,500					82
Minorista	6,700	1,200	300	900	16	18
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,200	300	900	16	100

Continúa en la siguiente página...

Continuación del cuadro 6

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% Participación
Novillas de 1 año						
Productor	5,000					82
Minorista	6,100	1,100	300	800	16	18
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,100	300	800	16	100
Terneros						
Productor	3,000					75
Minorista	4,000	1,000	300	700	23	25
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,000	300	700	23	100
Ternerías						
Productor	2,500					71
Minorista	3,500	1,000	300	700	28	29
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,000	300	700	28	100
Familiar						
Toros						
Productor	14,000					82
Minorista	17,000	3,000	300	2,700	19	18
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		3,000	300	2,700	19	100
Vacas						
Productor	8,000					80
Minorista	10,000	2,000	300	1,700	21	20
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		2,000	300	1,700	21	100

Continúa en la siguiente página...

Continuación del cuadro 6

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% Participación
Novillas de 3 años						
Productor	7,000					82
Minorista	8,500	1,500	300	1,200	17	18
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,500	300	1,200	17	100
Novillas de 2 años						
Productor	6,000					83
Minorista	7,200	1,200	300	900	15	17
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,200	300	900	15	100
Novillas de 1 año						
Productor	5,000					83
Minorista	6,000	1,000	300	700	14	17
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		1,000	300	700	14	100
Ternereras						
Productor	2,500					76
Minorista	3,300	800	300	500	20	24
Transporte			250			
Carga y descarga			50			
Consumidor final						
Total		800	300	500	20	100

Fuente: Investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior refleja que el productor es quien obtiene más participación, sin embargo, el minorista también obtiene beneficios lo que indica que existe eficiencia al efectuarse el proceso de comercialización.

En los estratos microfincas, fincas subfamiliares y familiares, los márgenes de comercialización se encuentran entre el 84% al 71% para el productor; así mismo, el minorista se encuentra en 29% y 16%, este porcentaje se obtiene de acuerdo a las características de cada res, los dos entes obtienen beneficio en la venta de ganado bovino.

En el caso del minorista el valor corresponde a un aproximado de lo que obtiene al vender al consumidor en libras el ganado, también, el rendimiento sobre inversión se encuentra entre el 24% y 14%, para cada estrato; esto quiere decir por cada quetzal que se invierte, el minorista obtiene Q.0.24 y Q.0.14 centavos.

2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Según encuesta realizada se estableció que la organización empresarial en crianza y engorde de ganado bovino, concerniente a los estratos de microfincas, fincas subfamiliares y familiares, no tienen las condiciones necesarias para progresar en su producción y comercialización, cada productor desarrolla de forma empírica.

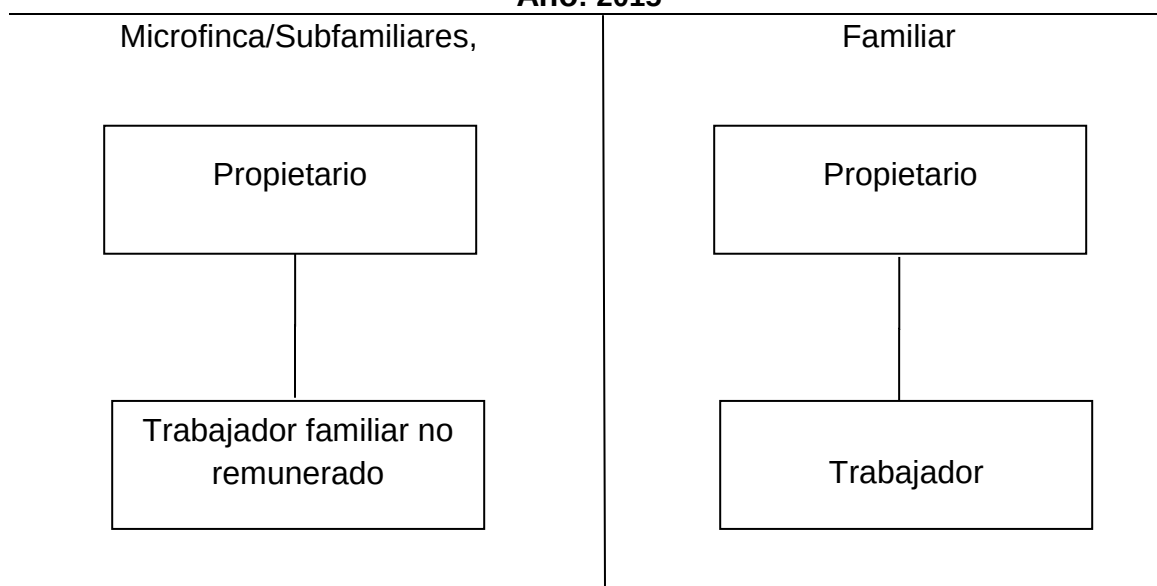
El tipo de organización que actualmente tienen dichas unidades es informal, con un volumen de producción significativo, la mano de obra es familiar asalariada no calificada. Todo el proceso de administración es realizado con base en su experiencia de trabajo realizado en otras unidades de producción de ganado bovino.

2.5.1 Estructura de la organización

La estructura familiar en las unidades que se dedican a la crianza y engorde es pequeña e informal, debido a las características tecnológicas que posee y el número de personas que la forman, se constituye por el propietario encargado

de administrar y el trabajador. A continuación, se presenta la gráfica que muestra el tipo de estructura que existe en cada estrato de finca:

Tabla 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y Engorde de Ganado Bovino
Estructura Organizacional
Año: 2015



Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Según el análisis realizado de la información obtenida por medio de la investigación de campo, se determinó que quienes intervienen en este proceso son los integrantes de la familia de cada productor; no tienen una planificación diaria de la actividad administrativa, esta se lleva de forma empírica, tampoco se registran las tareas pendientes, sin embargo si existe una división de trabajo constante, carecen de manuales, así como, formularios para registrar sus operaciones, toda decisión de compra y venta de insumos es tomada por el jefe de hogar, es decir la autoridad está centralizada y la planificación se da manera espontánea; sin embargo, en las fincas familiares si existe remuneración económica por el pago por jornal que se realiza a cada trabajador.

2.5.1.1 Sistema organizacional

Es de tipo lineal, está compuesta por el propietario y el trabajador no asalariado; el encargado de realizar todo el proceso de producción es el mismo, este delega diferentes funciones a los miembros del núcleo familiar cuando se encuentra ausente.

2.5.1.2 Diseño organizacional

El diseño de organización, define al jefe de hogar como persona propietaria del negocio, así como, representante legal es decir toda la responsabilidad recae sobre él. La forma de trabajo es lineal debido a que la autoridad proviene de un superior hacia un subordinado; la coordinación de todas las operaciones administrativas las realiza el padre de familia, no existe departamentalización, la división de trabajo es temporal y la jerarquización se da en forma empírica; así mismo, no se realiza ningún control de las ventas y compras.

2.6 GENERACIÓN DE EMPLEO

En la investigación realizada se determinó que genera 615 jornales, la mayoría son pequeños productores que destinan gran porcentaje de su cosecha para venta y el excedente para el autoconsumo, es decir, que genera fuentes de empleo directo e indirecto en carnicerías del municipio.

Esta actividad produce un 14% de la generación de empleo en el Municipio, sin embargo, dentro de algunos estratos de microfincas y fincas subfamiliares los productores de ganado bovino se dedican personalmente a su cuidado, esto reduce la posibilidad de que se incremente dicho porcentaje en comparación con lo agrícola; esto se debe a que los márgenes de ganancia son mayores en la cosecha de plantilla, por lo tanto, se observa una reducción de extensiones de tierra para la crianza y engorde de ganado bovino.

2.7 RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

Respecto a la organización de la actividad de crianza y engorde de ganado, se determinó la problemática que a continuación se presenta.

2.7.1 Problemática encontrada

- Los productores no realizan ningún control sobre la compra, venta y registro de los procesos de la producción crianza y engorde de ganado bovino, esto conlleva a no tener métodos y técnicas adecuadas para el desarrollo de la actividad que realizan.
- El proceso administrativo se efectúa de manera empírica, esto evita que el procedimiento de producción se realice de una manera eficaz y eficiente.
- La falta de una organización formal y la capacidad económica que poseen, dificulta el acceso a capacitaciones, esto ocasiona que los procesos productivos no se realicen con alta efectividad.
- No existen manuales de organización y procedimientos, debido a esto no cuentan con mano de obra calificada y los procesos se realizan de manera espontánea.

2.7.2 Propuesta de solución

En relación a la problemática planteada a continuación se presenta la propuesta de solución.

- Capacitar a los ganaderos para que puedan llevar un control sobre la compra, venta y registro de los procesos de la producción, para que puedan registrar de forma rápida y sencilla para cada operación.

- Crear una organización para que los productores se identifiquen con una filosofía empresarial y por medio de la contratación de un administrador puedan capacitarse para aplicar el proceso administrativo de forma adecuada y así lograr un proceso de producción eficaz y eficiente.
- Con la organización establecida formalmente buscar entidades que brinden capacitaciones a los productores de ganado para que puedan realizar y registrar sus operaciones.
- Que la organización elabore manuales de organización y procedimientos, para que los productores conozcan la estructura que existe en sus unidades y contraten capital de trabajo calificado.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE BEBIDA DE MAÍZ

En este apartado se presenta la propuesta de inversión para implementar la producción de dicha bebida; se considera que las condiciones, económicas, físicas, así como, humanas del lugar son adecuadas para dicho proyecto; se presentan alternativas que permitirán a los pobladores obtener mayores beneficios en sus recursos y realizar otra actividad económica en la cual puedan aprovechar el mercado existente.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Se determinó que la producción de la bebida de maíz fortificada es una actividad potencialmente rentable, por lo cual se propone un proyecto donde se transforme y comercialice el maíz, para el aprovechamiento de los productos agrícolas; con la creación de la misma se presenta la propuesta de inversión “Producción de bebida de maíz”.

Para dicho proyecto se realizó la investigación pertinente que permitió determinar que es viable. El primer estudio es el de mercado en el cual se establece el espacio que ocupa el producto según los gustos y las preferencias de los consumidores, también, identifica la competencia existente.

El estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para la producción, es decir, el mobiliario, equipo, maquinaria, instalaciones, así como, la mano obra necesaria, el estudio administrativo legal determina la estructura organizacional adecuada para una eficiente producción.

El estudio financiero y la evaluación financiera hacen referencia a la inversión inicial, identifica las fuentes de financiamiento apropiadas para poner en marcha el proyecto; cada uno de los estudios mencionados anteriormente se

profundizará más adelante.

Consiste en fabricar una bebida de maíz fortificada, el proceso de elaboración es de manera artesanal; adicionalmente, creará fuentes de trabajo para el beneficio económico de las personas que participen en el proyecto, con el nombre de “bebimaíz”, para ser comercializada en las tiendas de los municipios de La Blanca, Pajapita y Coatepeque.

Por lo tanto para la conformación del proyecto se pretende crear un comité con el objeto de aumentar el desarrollo económico y social dentro de la Blanca, debido que la bebida de maiz fortificada es potencial en el municipio por sus condiciones, tambien, porque es el segundo producto agrícola que más se cultiva de acuerdo al cuadro de volumen y valor de la producción, para la creación de la organización se propone que esté integrado por diez asociados.

3.2 Justificación

La base económica del Municipio es la actividad agrícola, sin embargo, el mismo se centraliza solo para el autoconsumo, existen productores que destinan una parte para la comercialización con el fin de agenciarse de otros insumos que satisfagan las necesidades básicas, la producción es factible por el consumo habitual que tienen los habitantes de la población que adquieren distintas líquidos, es importante resaltar que la bebida de maíz es fortificada con vitaminas.

Los beneficios que tendrá el producto propuesto es que aporta zinc, vitamina A, B1 y B2, permite reducir la desnutrición en los niños, fortalece a las madres en la etapa de lactancia, mejora la salud de manera general, así mismo, evita enfermedades y es parte de la dieta básica alimenticia.

La ejecución de la propuesta permitirá promover la participación y organización de los vecinos que traerá beneficios mediante la creación de fuentes de empleo y aumentará los ingresos económicos familiares.

De acuerdo a la investigación realizada, existe un mercado potencial para la propuesta de inversión; las personas que viven en los lugares donde se pretende comercializar este producto podrán tomar la bebida como un sustituto de un atol o refresco que normalmente consumen por su contenido nutritivo; sin embargo, este tema se profundizará en el estudio de mercado que se presenta a continuación.

3.3 Objetivos

Los objetivos que se pretenden alcanzar en el proyecto de bebida de maíz fortificada son:

3.3.1 General

Contribuir al desarrollo socioeconómico del Municipio, a través de la implementación del proyecto de producción de bebida de maíz fortificada para la diversificación del uso del maíz. Esto permitirá generar fuentes de trabajo con el propósito de elevar el nivel de vida de las personas integrantes del comité y del proceso de producción y comercialización.

3.3.2 Específicos

- Promover empleos, que a su vez contribuyan en ingresos directos de sus respectivas familias.
- Atender parte de la demanda insatisfecha, con un producto de gran valor alimenticio, de alta calidad y a un precio accesible.
- Aprovechar la potencialidad que tiene el maíz como propuesta de inversión.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Identifica el grado de aceptación de un bien o servicio en un mercado meta específico; estudia la oferta y demanda en un segmento específico. Los elementos fundamentales del estudio de comercialización son: oferta, demanda, precio y comercialización.

3.4.1 Descripción del producto

El producto: bebida de maíz fortificada

Marca: “bebimaíz”

Composición: a base de agua, maíz, canela, azúcar, fortificada con vitamina “E”

Envase: botella de 750 ml.

Medida: mililitros

Funciona como refresco, pero con la diferencia que aporta energía y evita varias enfermedades, con alto contenido de vitamina “E” que ayuda a mantener la salud de los huesos y a prevenir el riesgo de osteoporosis, se puede beber fría o a temperatura ambiente. Las características nutricionales que tiene dicha bebida son: calorías, proteínas, grasas, fibras y vitaminas que ayudan a equilibrar una dieta balanceada.

3.4.2 Oferta

Cantidad de “bebida de maíz” que se encuentra en el mercado regional, para ser comercializada mediante intermediarios o vendida directamente al consumidor final.

- **Oferta histórica y proyectada**

Se segmentó el mercado con base en el estudio, análisis y preparación del perfil, por lo que la oferta está establecida por las cantidades totales del producto sustituto que se produce en Coatepeque, departamento de Quetzaltenango y en

los municipios de La Blanca y Pajapita de San Marcos; se considera la incaparina, debido a la inexistencia de una empresa que se dedique a dicha producción, el procedimiento realizado para conformar los datos históricos son los siguiente:

La oferta total se determinó con una investigación de mercado por medio de encuestas dirigida a los municipios anteriormente mencionados y se procedió de la siguiente forma:

1.- Se realizó una entrevista al personal de la municipalidad para obtener información acerca de la producción de bebidas fortificadas, su respuesta fue que la mayoría de personas se concentran en la siembra de plátano, así mismo también dijeron que no existe ninguna empresa que se dedique a la fabricación de bebidas de maíz.

Al considerar la situación se procedió a realizar un sondeo para verificar si en realidad no existía alguna empresa que se dedicara a la actividad de comercialización de bebidas de maíz en los municipios a los cuales se realizó la investigación.

Se realizó una encuesta a los propietarios de tiendas, supermercados y abarroterías con el objetivo de saber cuál era la variación en las ventas, de esta encuesta se obtuvo un vaciado el cual reflejo que en promedio las ventas crecen un 1% año con año.

De acuerdo a la población establecida según las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística se obtuvo la demanda potencial que es la cantidad de bebidas fortificadas que se consumieron en años anteriores y su comportamiento a futuro dicha información se adquirió por medio de un una

investigación de mercado realizado al segmento que se tiene contemplado introducir el producto y a municipios aledaños.

1. Se tomó el 20% de la población, debido que no todas las personas del municipio de la Blanca consumen bebidas fortificadas de acuerdo a la edad, poder adquisitivo, gustos y preferencias.
2. El consumo per cápita es lo que las personas deberían consumir al año por persona, esta se determinó por medio de la consulta a la nutricionista Claudia Azurdia (ver anexo 2).
3. Para obtener la demanda potencial se realizaron los siguientes cálculos: a la población total se le multiplico el 20% para obtener solamente el segmento de mercado que realmente consume bebidas fortificadas de este resultado obtenido también se multiplico el consumo per cápita de 750 ml que equivale a 36 botellas que puede consumir una persona al año lo que da como resultado la demanda potencial (ver anexo 2).

También se determinó la cantidad de bebidas fortificadas que se consumieron en años anteriores, así como lo que se espera para el futuro en los diferentes puestos de venta, los cálculos se realizaron de la siguiente forma:

1. Se realizaron encuestas a tiendas, supermercados y abarroterías de del municipio de la Blanca y municipios aledaños donde se logró obtener las importaciones de un producto sustituto debido que no existe producción de bebidas de maíz fortificada.
2. Debido que no existe ninguna empresa que produzca dicho producto en el Municipio tampoco se exporta dentro y fuera del país, por lo tanto se toman

las importaciones como consumo aparente que se obtiene de la suma de las variables producción e importaciones menos las exportaciones.

De acuerdo a las encuestas realizadas se determinó que existe una porción de la población del mercado que se tiene contemplado introducir el producto que no puede obtener o comprar el producto, pero tiene la capacidad económica y gusto por adquirir dicho bien por no existir una empresa que produzca bebidas fortificadas,. La demanda insatisfecha se obtiene de restar el consumo aparente a la demanda potencial.

A continuación, se presenta la oferta histórica y proyectada, en el municipio de La Blanca departamento de San Marcos

Cuadro 7
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Oferta Histórica y Proyectada de Productos Sustitutos**
Período 2010-2019

Año	Producción	Importaciones (botellas de 750ml)	Oferta total (botellas de 750ml)
2010	0	402,267	402,267
2011	0	406,331	406,331
2012	0	410,436	410,436
2013	0	414,582	414,582
2014	0	418,770	418,770
2015	0	421,635	421,635
2016	0	425,354	425,354
2017	0	429,073	429,073
2018	0	432,793	432,793
2019	0	436,512	436,512

** Para el cuadro de oferta se utilizó la bebida Incaparina.

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015 y el método de mínimos cuadrados donde $a=410,477$; $b=4,125$ año base 2012 para las importaciones, elaboración propia con base a proyecciones de población período 2008-2020, del Instituto Nacional de Estadística -INE-, consulta a profesional Licda. Claudia María Elisa Azurdía Madrigal con colegiado 4002 (ver anexo 2) y datos obtenidos de los cuadros de demanda potencial y consumo aparente.

Se toma la incaparina como producto sustituto para la elaboración de la oferta total proyectada debido, a que en el municipio de La Blanca no se fabrica este producto; así mismo, se determinó que este tiene un incremento del 1.01% anual creciente para un mercado regional estable para la propuesta de inversión. Como no se produce este bien para su venta, necesita ser importado de otros departamentos del país; la oferta histórica se determinó durante la investigación realizada, según la información con relación a las ventas de años anteriores.

3.4.3 Demanda

Para el cálculo de dicha variable se toma el volumen supuesto de bebida de maíz adquirido en años anteriores y lo que se espera adquiriera el mercado meta de la propuesta de inversión.

Así mismo, como consumo per cápita se toma la ingesta de maíz que una persona debe consumir anualmente, esta se estableció a través de la consulta a la nutricionista Claudia Azurdia.

El consumo se presenta en la carta de respaldo donde se establece que una persona debe consumir anualmente 73.97 ml de maíz, es decir, 36 botellas, esta cantidad se multiplica por el número de población que se delimitó a un 20%, dicho porcentaje se adquirió al considerar los siguientes aspectos: en relación a la edad del consumidor que oscila entre 2 a 60 años, un 4%; los gustos y preferencias hacia las bebidas fortificadas con vitaminas para el cuidado de la salud, un 10%; también, el poder adquisitivo en un 6%. Para determinar la demanda se realizaron los siguientes pasos:

- **Demanda potencial histórica y proyectada**

Es el volumen de bebida de maíz adquirido en años anteriores, así como, lo que se espera que adquiriera el mercado meta de la propuesta de inversión, es decir,

la demanda potencial es la bebida de maíz fortificada que se espera cubrir como parte del nuevo producto en el nicho de bienes sustitutos. A continuación, se presenta la demanda potencial histórica y proyectada al año 2019 en el municipio de La Blanca.

Cuadro 8
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Bebida de Maíz
Período 2010-2019

Año	Población total	Población delimitada (20%)	Consumo per cápita (botellas de 750 ml)	Demanda potencial (botellas de 750 ml)
2010	175,898	35,180	36	1,266,466
2011	181,242	36,248	36	1,304,942
2012	186,763	37,353	36	1,344,694
2013	192,426	38,485	36	1,385,467
2014	198,196	39,639	36	1,427,011
2015	204,039	40,808	36	1,469,081
2016	209,937	41,987	36	1,511,546
2017	215,953	43,191	36	1,554,862
2018	222,052	44,410	36	1,598,774
2019	228,195	45,639	36	1,643,004

Fuente: elaboración propia con base a proyecciones de población período 2008-2020, del Instituto Nacional de Estadística -INE-, consulta a profesional Licda. Claudia María Elisa Azurdía Madrigal con colegiado 4002 (ver anexo 2).

El cuadro anterior refleja que la demanda año con año aumentará, en promedio tiene un incremento de 1.5% anual en el mercado meta esto beneficiará a la propuesta de inversión. El consumo per cápita de bebida de maíz fortificada con vitaminas según indagaciones a nutricionistas y químicos-biólogos es de 3 unidades de 750 ml al mes, hace un total de 36 botellas anuales, lo cual refleja un consumo regular promedio por cada habitante (ver anexo 2), es decir la demanda potencial proyectada al año 2015 es de 1,469,081 botellas.

- **Consumo aparente histórico y proyectado**

Cantidad del producto que el mercado requiere. Se calcula al sumar la producción nacional con importaciones menos exportaciones. A continuación, se presenta el consumo aparente histórico y proyectado al año 2019 en el mercado regional seleccionado (La Blanca, Pajapita y Coatepeque).

Cuadro 9
Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Bebida de Maíz
Período 2010-2019

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	402,267	0	402,267
2011	0	406,331	0	406,331
2012	0	410,436	0	410,436
2013	0	414,582	0	414,582
2014	0	418,770	0	418,770
2015	0	421,635	0	421,635
2016	0	425,354	0	425,354
2017	0	429,073	0	429,073
2018	0	432,793	0	432,793
2019	0	436,512	0	436,512

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de los cuadros 7 y 8.

En el cuadro anterior muestra el comportamiento del consumo aparente de bebida de maíz en Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango durante los años 2010 al 2019, lo que manifiesta la importancia que adquiere el producto por el incremento que se da a través de este periodo. También se incrementa cada año en la propuesta de inversión, lo cual refleja un mercado idóneo y seguro para el lanzamiento del producto.

- **Demanda insatisfecha histórica y proyectada**

Es la porción de la población de un mercado que no logró obtener o comprar un producto, sin embargo, tienen la capacidad económica y gusto por adquirir dicho bien. La demanda insatisfecha se obtiene de restar el consumo aparente a la demanda potencial. A continuación, se presenta la demanda insatisfecha al año 2019 en el mercado regional seleccionado.

Cuadro 10
Municipios de La Blanca, Pajapita Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Histórica y Proyectada de Bebida de Maíz
Período 2010-2019
(Cifras expresadas en unidades)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha (botellas de 750 ml)
2010	1,266,466	402,267	864,199
2011	1,304,942	406,331	898,611
2012	1,344,694	410,436	934,258
2013	1,385,467	414,582	970,885
2014	1,427,011	418,770	1,008,241
2015	1,469,081	421,635	1,047,446
2016	1,511,546	425,354	1,086,192
2017	1,554,862	429,073	1,125,789
2018	1,598,774	432,793	1,165,981
2019	1,643,004	436,512	1,206,492

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de los cuadros 8 y 9.

El cuadro anterior refleja la demanda insatisfecha proyectada en el horizonte de tiempo de la propuesta de producción de bebida de maíz, es decir, existe factibilidad del mercado para la introducción de este producto. Se tiene la expectativa para cubrir en promedio un 25% de demanda insatisfecha del mercado, debido a que no hay otra empresa que se dedique a la producción de la misma.

Como demanda potencial se toma el volumen supuesto de bebida de maíz adquirido en años anteriores y lo que se espera que adquiriera el mercado meta de la propuesta de inversión.

El consumo per cápita es la ingesta de maíz que una persona debe consumir anualmente, esta se determinó por medio de la consulta a la nutricionista Claudia Azurdia.

En la carta de respaldo se determina que una persona debe consumir anualmente 73.97 ml de maíz, es decir, 36 botellas, esta cantidad se multiplica por el número de población que se delimitó a un 20%, este porcentaje se obtuvo al considerar los siguientes aspectos: la edad del consumidor que para este caso es para la población que está comprendida entre los 2 a 60 años la cual representa un 4%, los gustos y preferencias hacia las bebidas fortificadas con vitaminas para el cuidado de la salud un 10% y el poder adquisitivo en un 6%.

Se debe resaltar que la oferta del bien sustituto es la que corresponde al consumo aparente es decir la incaparina, así mismo, la demanda potencial es la bebida de maíz fortificada y al restar es la cantidad que se espera cubrir como parte del nuevo producto en el nicho de productos sustitutos.

3.4.4 Precio

Este elemento es el único que crea ingreso en la mezcla de mercadotecnia; se hace la referencia que el precio que se considera es el del producto sustituto que es de Q 7.50.

3.4.5 Mezcla de mercadotecnia

Con el objetivo de satisfacer las necesidades o deseos de los compradores se debe identificar los productos que demandan los consumidores. A continuación,

se presenta la descripción de cada etapa de la mezcla de mercadotecnia que utilizarán los productores de bebida de maíz fortificada.

Tabla 7
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Mezcla de Mercadotecnia
Año: 2015

Subvariables	Producto
Calidad	Cada botella de bebida de maíz fortificada se realizará con todos los estándares que debe llevar y con la supervisión periódica del proceso productivo antes de ser comercializado.
Diseño	La bebida se presentará en botella transparente de plástico (PET) con tapón de rosca de 750 ml.
Características	Se caracterizará por su sabor, se podrá consumir fría a temperatura ambiente.
Marca	Se identificará con la marca "Bebimaíz".
Precio	
Precio de lista	El precio del producto para el comprador será de Q4.50.
Descuentos	No aplican descuentos, precio establecido por cotizaciones y en base al mercado.
Forma de pago	Contado.
Concesiones	Ninguno.
Plaza	
Canales	De productor al minorista.
Cobertura	Se tendrá una cobertura para los municipios de La Blanca, Pajapita departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango.
Inventario	Se tendrán 20,000 botellas de bebida de maíz.
Ubicación	Se ubicará en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, en el centro urbano en la colonia Fermín Carazo.
Transporte	No aplica, el minorista lo adquiere en el lugar de producción
Promoción	
Publicidad	El producto se dará a conocer de boca en boca y por un rótulo colocado en la entrada de las instalaciones.
Venta personal	Solo venta directa en las instalaciones.

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La tabla anterior refleja la mezcla de mercadeo propuesta para que se realice el proyecto de bebida de maíz fortificada; cada botella se realizará con su debida supervisión para que llene todos los requerimientos que debe tener antes del proceso de comercialización.

El valor del producto se definió con base en el estudio de mercado realizado, para que este se encuentre a precios de mercado; realmente es bajo en comparación con algunos productos sustitutos. En lo que respecta a la variable plaza se propone un canal del productor al minorista; se busca evitar gastos de transporte, debido a que el primer ente adquirirá el producto en las instalaciones del comité; así mismo, para publicidad se propone un rótulo que identifique a la organización y que se dé a conocer con publicidad de boca en boca.

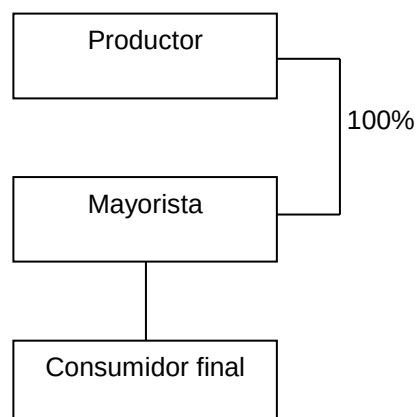
3.4.6 Comercialización

Proceso por medio del cual el producto va desde el productor hasta el consumidor final, pasa por distintas etapas e instituciones de mercado. A continuación, se detalla la mezcla de mercadotecnia para la bebida de maíz fortificada.

3.4.6.1 Canal de comercialización

Muestra la forma como el producto llega al consumidor final, comprende las etapas por las cuales debe pasar el producto en el proceso de transición; los socios del comité serán los encargados de definir y establecer las condiciones de la negociación. La gráfica siguiente muestra el canal de comercialización propuesto:

Grafica 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Canal de Comercialización
Año: 2015



Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El comité productor trasfiere el 100% de su producción a detallistas locales que venden el producto al minorista quien posee mayor facilidad para distribuir el producto hacia el consumidor final. Por otro lado, los productores ahorrarán en los costos de transporte y distribución, pues estos se concentrarán en sus actividades productivas; el comité se encargará de realizar todas las gestiones pertinentes para distribuir la producción.

El canal de comercialización propuesto para el proyecto es indirecto, donde participan el productor que vende al minorista y este le transfiere al consumidor final, en dicho proceso el primer ente es el que más se beneficia; así mismo, el objetivo de esta propuesta de inversión es que el comité genere ingresos para cada asociado.

3.4.6.2 Márgenes de comercialización

Determina la rentabilidad del productor, mayoristas, minoristas y el nivel de participación de cada uno en el proceso de producción; ayudará a identificar el porcentaje de participación de la cooperativa en el proceso de comercialización y la diferencia que existe entre el precio que vende y el que paga el consumidor final.

Cuadro 11
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Productor	4.00					90.90
Minorista	4.50	0.50	0.05	0.45	0.09	9.10
Transporte			0.05			
Consumidor final						
Total		0.50	0.05	0.45		100
Productor	4.00					90.90
Minorista	4.50	0.50	0.08	0.42	0.08	9.10
Transporte			0.08			
Consumidor final						
Total		0.50	0.08	0.42		100
Productor	4.00					90.90
Minorista	4.50	0.50	0.10	0.40	0.08	9.10
Transporte			0.10			
Consumidor final						
Total		0.50	0.10	0.40		100

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El comité productor vende el 100% de su producción a detallistas locales que transfieren el producto al consumidor final; los detallistas son las tiendas de los municipios de La Blanca, Pajapita y Coatepeque que comercializarán la bebida. El margen neto que genera el detallista es de Q.0.45, Q.0.42 y Q0.40 para cada segmento de mercado al cual está dirigido, respectivamente, por unidad vendida, mientras que el porcentaje de participación en el precio del bien final es de 90.09% para el productor y 9.01% para el detallista.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

En este apartado se describen las características técnicas y específicas de los elementos que serán necesarios para dar factibilidad a la propuesta de inversión y que coadyuven a su consolidación; se debe de tomar en cuenta los siguientes aspectos: localización, tamaño del proyecto, presupuesto de producción, proceso productivo, tecnología a utilizar, mantenimiento base para el estudio financiero, maquinaria, equipo e instalaciones.

3.5.1 Localización

Es la identificación óptima de la ubicación, acceso, clima, mano de obra, transporte, disponibilidad de tierra, que permitan la viabilidad del proyecto a nivel macroeconómico y microeconómico.

- **Macrolocalización**

Se establecerá en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos a una distancia de 260 kilómetros de la ciudad capital, su extensión territorial es de 101 kilómetros cuadrados, tiene una entrada principal y carreteras de terracería que comunican a diferentes comunidades

- **Microlocalización**

El proyecto se implementará en el centro urbano en la colonia Fermín Carazo, lote 166; dicho lugar tiene las condiciones óptimas en cuanto a clima, infraestructura y servicios necesarios, ubicado a 90km de la cabecera municipal.

3.5.2 Tamaño

El proyecto tiene una duración de cinco años y se fijó en un local de 50 por 50 metros cuadrados que serán arrendadas por los integrantes del comité, en terreno plano, donde se ubicará la planta de producción, área administrativa, carga y descarga, bodegas de materia prima, así como, el producto terminado; para dicho propósito el total de la producción de cinco años será de 1,716,020.

3.5.3 Volumen valor de la producción

Se espera obtener una producción total de 700 quintales para adquirir 343,204 botellas de bebida de maíz fortificada con vitaminas B1, B2 y niacina de 750ml, con la utilización de 3,915 quintales al año. Se estima una merma del dos por ciento (2%), para una producción total proyectada de 350,208 botellas de bebida de maíz fortificada. En el siguiente cuadro se observa el valor y volumen de producción total proyectados para los cinco años de vida del proyecto.

Cuadro 12
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Volumen y Valor de la Producción Anual Proyectada
Período: 2015-2019

Años	Volumen de la producción	Merma 2%	Total, de la producción	Costo en Q por unidad	Valor total de la producción en Q.
2015	350,208	7,004	343,204	4	1,372,816
2016	350,208	7,004	343,204	4	1,372,816
2017	350,208	7,004	343,204	4	1,372,816
2018	350,208	7,004	343,204	4	1,372,816
2019	350,208	7,004	343,204	4	1,372,816
Total	1,751,040	35,020	1,716,020		6,864,080

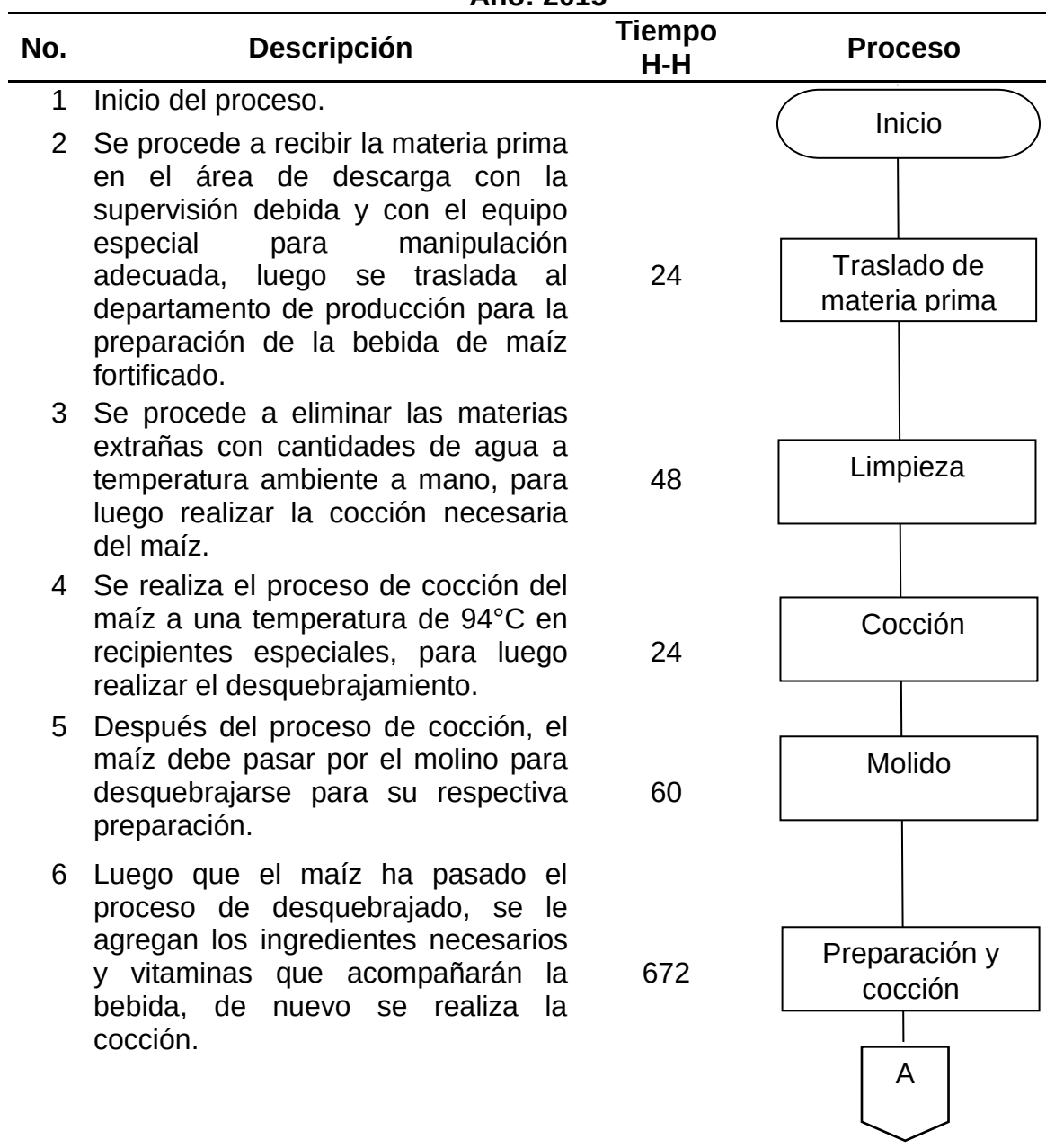
Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior refleja un valor de producción total de 6,864,080 durante los cinco años de vida útil del proyecto. Para la propuesta de inversión la extensión del local a utilizar es de 50 por 50 metros cuadrados en los cinco años de vida útil, la unidad de medida para determinar y cuantificar el volumen de producción será en quintales. Se estima una merma del 2%, debido a que existen factores económicos y sociales que pueden intervenir en el proceso de producción. Para la implementación del proyecto se recibirá asistencia técnica, financiera, así como, mano de obra calificada y asalariada.

3.5.4 Proceso productivo

Es el desarrollo de las labores necesarias para transformar elementos esenciales para obtener un producto, desde la preparación de materiales hasta alcanzar el producto final, para la implementación del proyecto, se necesita por botella 90.8 gramos de maíz que equivale a 0.20 de una libra. A continuación, se presenta el flujograma del proceso de producción para la elaboración de la bebida de maíz fortificada.

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



Continúa en la página siguiente...

Continuación de la gráfica 12

No.	Descripción	Tiempo H-H	Proceso
			A
7	Toda la preparación de la bebida se vacía en recipientes, para pasar por el proceso de envasado y etiquetado respectivo en el área de producción.	336	Envasado
8	Se realiza el envasado de la bebida fortificada y etiquetado a mano para llevarlo a bodega. Después de ser envasado y etiquetado, el producto terminado se traslada con equipo especial, para luego ser almacenado a temperatura ambiente en condiciones adecuadas de luz y ventilación.	180	Etiquetado y Almacenamiento
9	Fin del proceso.		Fin

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El anterior diagrama de flujo, muestra el proceso de las distintas actividades para la producción de 29,184 botellas mensuales de bebida de maíz fortificada, se utilizará 5,837 de libras de maíz. El mismo tiene una duración en tiempo de 1,344 horas hombre mensuales por cada botella de 750ml de bebida de maíz fortificada con vitamina B1 y B2, para su elaboración se debe considerar la supervisión debida, para obtener los más altos estándares de calidad en la elaboración del producto final (ver anexo 4).

3.5.5 Requerimientos técnicos

Se refiere a las herramientas, instalaciones, insumos, así mismo, la mano de obra que el proyecto necesita para llevar a cabo la actividad; para realizar los procesos de manera correcta esto incluye las instalaciones, mano de obra que realizará la producción, herramientas, mobiliario y equipo que servirán para los

diferentes departamentos; los requerimientos físicos anteriormente descritos, son indispensables para el área operativa debido a que serán necesarios en el proceso productivo; se obtendrá un producto de excelente calidad, esto se puede ver en la inversión fija (ver anexo 5).

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Toda organización debe regirse a las leyes del país en el que realice su producción; en este estudio se incluye la estructura organizacional, contiene la definición de funciones, responsabilidades, líneas de autoridad y comunicación; debido a ello es necesario realizar un estudio administrativo legal que se desarrollará a profundidad en el capítulo IV.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Es el proceso por medio del cual se establece la inversión inicial de un proyecto, se identifican las fuentes del financiamiento, se elaboran los presupuestos de los rubros y cuentas que permiten la elaboración de los estados financieros, posteriormente se evalúan los resultados desde el punto de vista económico.

3.7.1 Inversión fija

Se constituye por los bienes utilizados para la producción, es objeto de depreciación, esto se debe a que tienen vida útil mayor a un año, es importante resaltar que los terrenos son los únicos que no se deprecian, pero si pueden formar parte de la inversión, es decir, que tienden a permanecer inmovilizadas.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Considera los recursos que se requieren para atender las operaciones de producción y comercialización, es el monto de dinero que se necesita para dar inicio al ciclo productivo en su fase de funcionamiento. Así mismo, es el capital

adicional con que debe contarse para que comience a funcionar el proyecto, este servirá para financiar la producción antes de que se perciban los ingresos.

Cuadro 13
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Inversión Total
Año: 2015
(cifras en quetzales)

Descripción	Parcial	Total
Inversión fija	77,875	77,875
Equipo de producción	26,800	
Vehículo	35,000	
Mobiliario y Equipo de oficina	5,475	
Equipo de cómputo	4,600	
Gastos de Organización e Instalación	6,000	
Inversión en capital de trabajo		86,263
Insumos	23,398	
Mano de obra	18,356	
Costos indirectos variables	22,933	
Costos fijos de producción	7,502	
Gastos fijos de administración	8,279	
Gastos fijos de ventas	5,795	
Total		164,138

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior presenta los activos que componen la inversión fija, se ha establecido un valor promedio, el valor de esta inversión es de Q77,875.00 que será un 47% y el capital de trabajo necesario para iniciar operaciones en el primer mes es del 53% de la inversión total debido que esta asciende a Q. 164,138 es decir, lo que se necesita invertir para llevar a cabo el proyecto (ver anexo 6 y 7).

La inversión en capital de trabajo del primer año de actividades, necesario para iniciar las operaciones de producción del proyecto, comprende la compra de

insumos, pago de mano de obra y los gastos indirectos variables cuyo monto es de Q. 86,263.00 se contratará un préstamo fiduciario.

3.7.3 Financiamiento

Forma y origen en que se obtienen recursos para ejecutar el proyecto, estos se obtienen de dos maneras: fuentes internas serán las aportaciones de los socios del comité y el financiamiento externo se obtendrá de un préstamo fiduciario.

Se adoptará la formación de un comité de 10 asociados que aportarán en su conjunto la cantidad de Q. 90,000, es decir, cada persona individualmente dará un aporte de Q.9,000.00 Para lograr cubrir la inversión del proyecto, se hace necesario solicitar un préstamo al Fondo Nacional para la Reestructuración y Modernización de la Actividad Agropecuaria -FONAGRO- por la cantidad de Q.74,138.00 a una tasa del 18% de interés que representa un 45% de la inversión total debido que el financiamiento interno no cubre la inversión total.

3.7.4 Estados financieros

Los estados financieros constituyen una herramienta que facilita la interpretación de los costos y rentabilidad de la producción, así como establecer el resultado del ejercicio, ganancia o pérdida. Dichos documentos muestran, en resumen, el resultado de cada operación que realiza la empresa en un periodo determinado; esta información servirá para la toma de decisiones.

- **Costo directo de producción**

Sirve para llevar el control de las operaciones, facilita la toma de decisiones especialmente en los inventarios. Está integrado por los siguientes elementos: materia prima, mano de obra y costo indirecto variable, como se muestra a continuación:

Cuadro 14
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Produccion de Bebida de Maíz
Estado de Costo Directo de Produccion Proyectado
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	280,776	280,776	280,776	280,776	280,776
Maíz	76,992	76,992	76,992	76,992	76,992
Azúcar	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
Canela	996	996	996	996	996
Jengibre	996	996	996	996	996
Mezcla de vitaminas	78,600	78,600	78,600	78,600	78,600
Conservantes	32,400	32,400	32,400	32,400	32,400
Agua	792	792	792	792	792
Mano de obra	220,276	220,276	220,276	220,276	220,276
Traslado de materia prima	3,072	3,072	3,072	3,072	3,072
Limpieza	6,144	6,144	6,144	6,144	6,144
Cocción	3,072	3,072	3,072	3,072	3,072
Molido	7,680	7,680	7,680	7,680	7,680
Preparación y cocimiento	86,004	86,004	86,004	86,004	86,004
Envasado	43,008	43,008	43,008	43,008	43,008
Etiquetado y almacenamiento	23,040	23,040	23,040	23,040	23,040
Bonificación incentivo	16,788	16,788	16,788	16,788	16,788
Séptimo día	31,468	31,468	31,468	31,468	31,468
Costos indirectos variables	275,208	275,208	275,208	275,208	275,208
Cuotas patronales	25,782	25,782	25,782	25,782	25,782
Prestaciones laborales	62,166	62,166	62,166	62,166	62,166
Botellas	105,060	105,060	105,060	105,060	105,060
Etiquetas	35,016	35,016	35,016	35,016	35,016
Cajas de cartón para 12 unidades	29,184	29,184	29,184	29,184	29,184
Gas propano	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Energía eléctrica molino	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Total costo directo	776,260	776,260	776,260	776,260	776,260
Producción en botellas de 750ml	350,208	350,208	350,208	350,208	350,208
Costo directo por botella de 750ml	2.22	2.22	2.22	2.22	2.22

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Para producir 350,208 unidades, se necesita en materia prima, mano de obra, costos indirectos variables, la cantidad de Q776,260.00 que dividido entre las unidades producidas proyecta un costo de Q2.22 por cada botella de 750 ml. Es

importante mencionar que para poner en marcha dicho proyecto será necesario que se invierta en cada costo detallado en el cuadro anterior para que la producción sea eficiente y eficaz (ver anexo 3).

- **Estado de situación financiera**

Documento contable que informa en una fecha determina la situación financiera de la empresa, elaborado de acuerdo a las normas internacionales, es decir, el valor de la empresa en el mercado, la suma del activo, tanto como la del pasivo y patrimonio. A continuación, se presenta el estado de resultados proyectado.

Cuadro 15
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Estado de Situación Financiera Proyectado
Al 31 de Diciembre de cada año
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1,372,815	1,372,815	1,372,815	1,372,815	1,372,815
(-) Costo directo de producción	776,260	776,260	776,260	776,260	776,260
Contribución a la ganancia	596,556	596,556	596,556	596,556	596,556
(-) Gastos variables de ventas	54,913	54,913	54,913	54,913	54,913
Comisión 4% sobre ventas	54,913	54,913	54,913	54,913	54,913
Ganancia marginal	541,643	541,643	541,643	541,643	541,643
(-) Costos fijos de producción	95,384	95,384	95,384	95,384	95,384
Depreciación equipo de producción	5,360	5,360	5,360	5,360	5,360
Sueldo encargado de producción	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuotas patronales	5,316	5,316	5,316	5,316	5,316
Prestaciones laborales	12,828	12,828	12,828	12,828	12,828
Alquiler de local	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Cubeta con dispensador	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Recipiente	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Redecillas	480	480	480	480	480
VAN	446,259	446,259	446,259	446,259	446,259

Continúa en la siguiente página

Continuación del cuadro 15

VIENEN	446,259	446,259	446,259	446,259	446,259
(-) Gastos de administración	103,176	103,176	103,176	101,643	101,643
Honorarios del contador	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Dietas de junta directiva	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Papelería y útiles	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Luz y teléfono	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Depreciación mobiliario y equipo	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095
Depreciación equipo de computo	1,533	1,533	1,533	-	-
Amortización gastos de organización	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Sueldo de administrador	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuotas patronales	6,084	6,084	6,084	6,084	6,084
Prestaciones laborales	14,664	14,664	14,664	14,664	14,664
(-) Gastos de ventas	100,269	100,269	100,269	100,269	100,269
Sueldo encargado de comercialización	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuotas patronales	11,519	11,519	11,519	11,519	11,519
Prestaciones laborales	27,774	27,774	27,774	27,774	27,774
Combustible para vehículo	14,976	14,976	14,976	14,976	14,976
Depreciación vehículo	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Ganancia en operación	242,814	242,814	242,814	244,347	244,347
(-)Gastos Financieros	13,345	-	-	-	-
Intereses sobre préstamo	13,345	-	-	-	-
Ganancia antes del ISR	229,469	242,814	242,814	244,347	244,347
(-) ISR 25%	57,367	60,703	60,703	61,087	61,087
Ganancia neta	172,102	182,111	182,111	183,260	183,260

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015

El cuadro anterior detalla cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable que proyecta un incremento en cada año; esta compuesto por cuentas de ingresos, gastos y costos en el primer año la utilidad neta será de Q. 172,102.00, este documento proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones que se darán en cinco años. Para los cinco años se considera que la utilidad será efectiva.

3.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Se aplicarán técnicas y herramientas simples que mostrarán resultados, así como, los aspectos de carácter financiero para una oportuna toma de decisiones en función de las ganancias obtenidas. Se evalúa un proyecto para medir los riesgos de inversión, de tal manera que las personas que participen tengan la certeza de que la propuesta es viable, es decir, tienen un alto grado de que tenga éxito en su ejecución.

Tabla 8
Municipios de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Produccion de Bebida de Maíz
Evaluación Financiera
Año:2015

Descripción	Año 1
Punto de equilibrio en valores	Q.791,218
Punto de equilibrio en unidades	197,805
Flujo Neto de Fondos (FNF)	Q.188,290
Valor Actual Neto (VAN)	Q.149,436
Relación Beneficio Costo (RBC)	Q1,11
Tasa Interna de Retorno (TIR)	90.26
Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	1 año, 1 meses y 12 días

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Según los cálculos se determinó que el nivel de ventas necesario para cubrir los gastos fijos y no obtener perdida asciende a Q.791,218 y para que el proyecto pueda continuar con sus operaciones durante el primer año se debe vender 197,805 botellas de bebida de maíz fortificada para no perder ni ganar.

Como se puede observar en la tabla anterior el valor para el flujo neto de fondos es de Q188,290 y un valor actual neto positivo de 149,436, debido que es mayor que cero el proyecto se considera factible, por lo tanto, puede aceptarse para su realización.

Así mismo, la relación beneficio costo muestra que es mayor a 1, es decir que la propuesta de inversión es viable y no presenta riesgos para el inversionista. La Tasa Interna expresa un índice expresado como porcentaje, del rendimiento o rentabilidad, en relación al ingreso neto actual que percibe el inversionista sobre el capital que ha invertido, es importante mencionar que la tasa interna de retorno representa el 90.26%, por consiguiente, el proyecto es realizable, debido que es mayor a la tasa de rendimiento ofrecida del 26%.

En relación al período de recuperación de la inversión, esta técnica se basa en el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial del proyecto, para esta propuesta se determinó que la inversión inicial se recupera en el primer año de operaciones con un mese y doce días.

3.9 Impacto social

El beneficio que obtendrá el municipio de La Blanca, al implementar el proyecto de producción de bebida de maíz fortificada, es positivo para los habitantes de la comunidad y para la región debido a que se contratara a siete colaboradores; mas el excedente que devengarán los asociados, al desarrollarse la propuesta de inversión permitirá que conozcan los beneficios que genera la misma.

Adicional se beneficiara a tres personas que laboraran en el comité, así como a las familias de los diez asociados, lo anterior mejorara la economía del lugar debido que proveerá los recursos económicos necesarios para la adquisición de la canasta y servicios básicos.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE BEBIDA DE MAÍZ

Para poder llevar a cabo un proyecto es necesario cumplir con los principales elementos; también, crear una estructura organizacional basada en las leyes que rigen el país; “este estudio es importante debido a se incluye la estructura organizacional para la ejecución, además, su respectiva operación en el proyecto; contiene definición de funciones, responsabilidades, líneas de autoridad, así como, de comunicación, también, el marco jurídico al que se debe sujetar para su implementación y posterior funcionamiento.”¹⁰

4.1 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PROPUESTA

La organización propuesta es un comité, integrado por diez asociados; tiene como fin primordial el logro de los objetivos comunes de quienes la integran, también, tener un respaldo jurídico, financiamiento externo, además, asistencia técnica por parte de instituciones públicas y privadas para que operen en un tiempo indefinido y dedicarse a la producción de bebida de maíz.

4.1.1 Justificación

Para que la propuesta de inversión se lleve a cabo exitosamente es necesario contar con la estructura administrativa plenamente definida y legalmente constituida. Para quienes estén interesados en participar, deberán agruparse como un comité para el logro de sus objetivos. Producto de la investigación realizada, de acuerdo a las características que poseen dichas representaciones, se estableció que este tipo de organización es idónea para la administración de esta actividad, porque brindará a los asociados el soporte

¹⁰ Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. 1995. *Apuntes de Administración I*. Guatemala, Editorial Universitaria, Primera Parte, p. 73.

necesario para que tengan acceso crediticio así como técnico, con el objetivo de impulsar la producción y comercialización de su producto para obtener las utilidades esperadas; es importante mencionar que los miembros del comité serán los mismos productores de bebida de maíz para el fortalecimiento del bien común. Tiene la libertad de elegir libremente una Junta Directiva por periodos no mayores de dos años para evitar que existan intereses particulares. Además, se propone porque cuenta con la ventaja de no tener restricción en relación al número de personas que la integrarán.

También, se tomó como adecuada por su simplicidad, estructura sencilla, clara, facilidad de creación. Dicha agrupación estará conformada por la Asamblea General, además, una Junta Directiva integrada por un presidente, vicepresidente, secretario y tesorero, quienes tendrán sesiones ordinarias una vez al mes; cada integrante recibirá una dieta por cada reunion celebrada

Las areas de administración, comercialización y producción realizaran reuniones mensuales para tratar temas en propuestas para el incremento en relación a las ventas.

4.1.2 Objetivos

Orienta, dirige las actividades y acciones para alcanzar las metas propuestas, que se pueden dividir en general y específico. A continuación, se presentan los objetivos que apremiará el “Comité de productores de bebida de maíz”.

4.1.2.1 General

Contar con una organización legalmente constituida, además, estructurada, que permita la optimización de los recursos humanos, materiales, financieros para el beneficio de sus asociados y colaboradores con la finalidad del bien común, para contribuir al desarrollo económico del municipio, a través de la producción de la bebida de maíz fortificada.

4.1.2.2 Específicos

- Establecer las normativas legales que deberán regir la conducta y el accionar de la organización.
- Generar fuentes de empleo que permitan elevar el nivel de vida de los habitantes con el establecimiento del comité.
- Proporcionar capacitación constante a los integrantes del comité sobre tecnología de vanguardia para mejorar la productividad.
- Adquirir insumos de la mejor calidad y precio que contribuyan a optimizar la producción, además, para disminuir costos.

4.1.3 Denominación

Por las características mencionadas en el estudio técnico, se establece un comité que estará organizado por los diez asociados, cuya función principal será la producción y comercialización de bebida de maíz.

4.1.4 Marco jurídico

Se constituye por la normativa legal que rige el funcionamiento del comité, se encuentra sujeto a sanciones de no atenderse las mismas. Dicha normativa de carácter externo se complementa con las regularizaciones internas creadas para orientar las actividades de la organización.

4.1.4.1 Normas Internas

Son las normas y políticas establecidas para regular el funcionamiento, así como la conducta de quienes conforman la organización, específicamente en el ámbito interno, deben ser aprobadas en Asamblea General. Permitirán coordinar las actividades administrativas, productivas y financieras del comité con mayor eficacia.

- Acta de constitución

- Estatutos
- Reglamento
- Manual de organización
- Manual de normas y procedimientos
- Políticas
- Reglamento interno de trabajo

Todos los documentos estarán sujetos a actualizaciones y estatutos de considerarse pertinente para el alcance de los objetivos del comité.

4.1.4.2 Normas externas

Se constituyen de leyes y reglamentos que forman parte de la normativa legal del país y que regulan el accionar de toda organización civil; para el presente caso se describen las leyes que regulan en varios aspectos el funcionamiento de dicha agrupación.

- Constitución de la República de Guatemala, según artículo 34 estipula el derecho de libre asociación.
- Ley del Organismo Ejecutivo según Decreto 114-97 del Congreso de la República, en el Artículo 36, literal b, se detallan competencias del Ministerio de Gobernación, encargado de aprobar los estatutos de las fundaciones y otras formas de asociación, que requieran por ley tal formalidad y reconocimiento de personalidad jurídica.
- Acuerdo Gubernativo 697-93, de fecha 26 de noviembre de 1993. Autoriza a los comités la recaudación y manejo de fondos, mediante credenciales otorgadas por las Gobernaciones Departamentales; además, estipula los requisitos para su inscripción.
- Ley de Colectas o Recaudación de Fondos, Decreto Gubernativo 2082 del Congreso de la República de Guatemala. Artículo 1, 2, 3.

- Código de trabajo, Decreto 1441, estipula los derechos y obligaciones de los trabajadores y patronos.
- Decreto 10-2012, Ley de Actualización Tributaria, del Congreso de la República, Artículo 4, Rentas de fuente guatemalteca, numeral 1, Rentas de actividades lucrativas, literales j y k; Artículo 4, numeral 3, Rentas de capital, literal a; Artículo 26, Base de cálculo de la depreciación; Artículo 33 Amortización de activos intangibles.
- Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala. Código de Trabajo Artículo 27, Contrato de trabajo; Artículo 88, Salario o Sueldo; Artículo 90, Forma de pago del salario; Artículo 104, Fijación de salarios mínimos; Artículo 116, Jornadas de trabajo; Artículo 138, Descripción de las clases trabajadores.
- Decreto Número 12-2002 del Congreso de la República de Guatemala, Artículo 175, Inscripción de Comités.
- Decreto Legislativo Número 37-2001 del Congreso de la República de Guatemala, Bonificación Incentivo.
- Decreto 76-78 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Aguinaldo.
- Resolución No. 49-2013 Reglamento para el Financiamiento de Proyectos con Recursos del Fideicomiso Fondo Nacional para la Reactivación y Modernización de la Actividad Agropecuaria -FONAGRO-.

4.1.4.3 Pasos necesarios para constituir oficialmente el comité

- Se suscribirá un acta de constitución que se realizará en la primera Asamblea General en la cual debe constar:
 - Fecha de la asamblea.
 - Integrantes.
 - Reglamentos internos que regirán las acciones de todos sus integrantes.

- Manual de organización
- Manual de normas y procedimientos.
- Firmas de todos los participantes en acta de constitución.
- Se elegirá una Junta Directiva conformada por un presidente, secretario, tesorero y vocal.
- El secretario y el presidente del comité deben certificar el acta, avalada con sus firmas.
- El acta certificada y firmada debe llevarse a la Alcaldía Municipal correspondiente, con el objetivo de solicitar una constancia municipal de honorabilidad de los integrantes del comité y la organización por parte del Concejo Municipal para el funcionamiento.
- Con la autorización, se solicitará una certificación del Acuerdo Municipal de aprobación del funcionamiento del comité.
- Al obtener la carta de honorabilidad y el Acuerdo Municipal se llevará a la Gobernación Departamental de San Marcos el acta certificada y las firmas del comité, así como la carta municipal de constancia de honorabilidad.
- Toda papelería se acompañará de una solicitud dirigida al Gobernador Departamental para la autorización del comité, así como el libro de actas para su autorización. En este punto nace la personalidad jurídica del comité que le da derechos y obligaciones.

Así mismo deberá realizarse escritura pública, por medio de un notario para adquirir personería jurídica ante el Alcalde para su debida aprobación; contar con la autorización de la Superintendencia de administración tributaria –SAT- de los libros contables, sello y adquirir un talonario de facturas.

4.1.5 Funciones generales

Fundamentalmente el comité de productores de bebida de maíz tiene la responsabilidad de llevar control de los progresos que tenga el proyecto en marcha, velar que las obligaciones ante la ley se cumplan, que los objetivos trazados sean cumplidos, para que todos los asociados obtengan las utilidades esperadas, las funciones que deben efectuarse se encuentran detalladas en el manual de organización.

4.1.6 Estructura de la organización

Constituyen el marco formal de la organización; dicha estructura debe ser efectiva para el cumplimiento de los objetivos, estrategias, además, las acciones planteadas. En este apartado se define el sistema de comunicación y autoridad de la organización.

4.1.6.1 Sistema de la organización

Se utilizará el sistema lineal, es decir, cada individuo tiene un solo encargado de quien recibe órdenes y al mismo le reporta; se considera apropiado para el comité porque en este sistema se observan con claridad los niveles existentes; también, la autoridad y responsabilidad de cada área.

4.1.6.2 Diseño organizacional

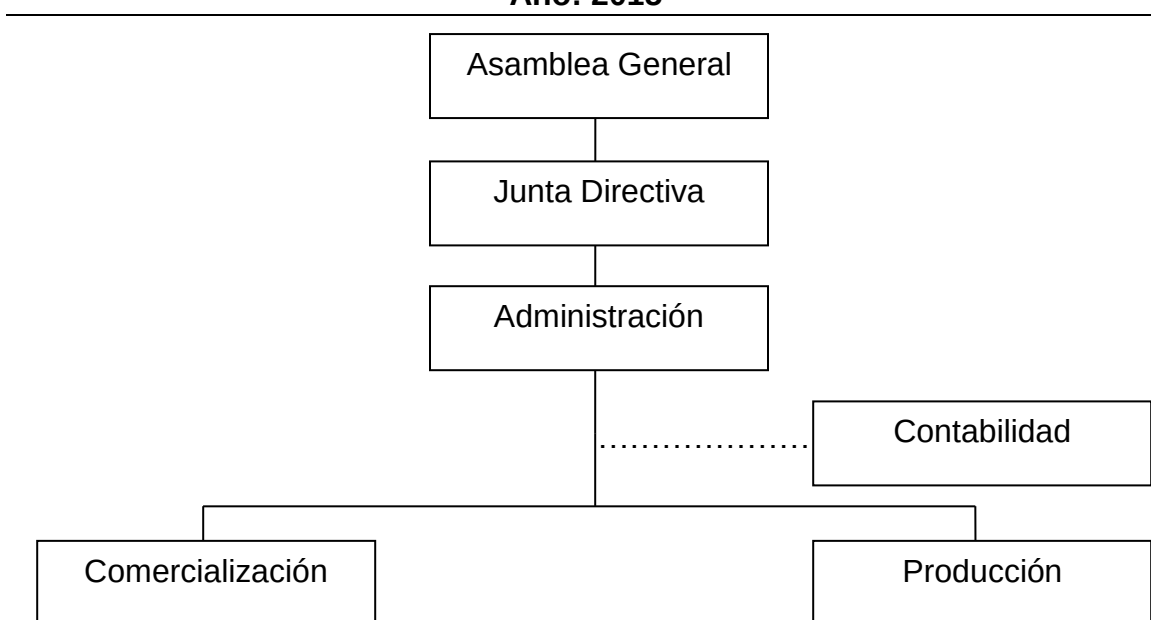
Es la definición de la estructura organizacional idónea para alcanzar los objetivos propuestos para cumplir con la misión de la organización por medio de la integración de funciones, recursos humanos, financieros y materiales. “Tiene como fin la especialización de las personas en las actividades con el fin de contribuir en el futuro para que se reduzca los tiempos en los procesos productivos.”¹¹

¹¹ Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. 1997. “*Administración*”. Guatemala, Editorial Universitaria, volumen II, p. 110.

4.1.6.3 Estructura de la organizacion

El organigrama propuesto es vertical, con un nivel estratégico representado por Asamblea General, seguido de la Junta Directiva este es un órgano de mayor autoridad dentro de la organización, así mismo, la Administración y las demás áreas se encuentran en los niveles táctico y operativo repectivamente. A continuación, se presenta la estructura organizacional que se propone.

Gráfica 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Estructura Organizacional Propuesta
“Comité de Productores de Bebida de Maíz”
Año: 2015

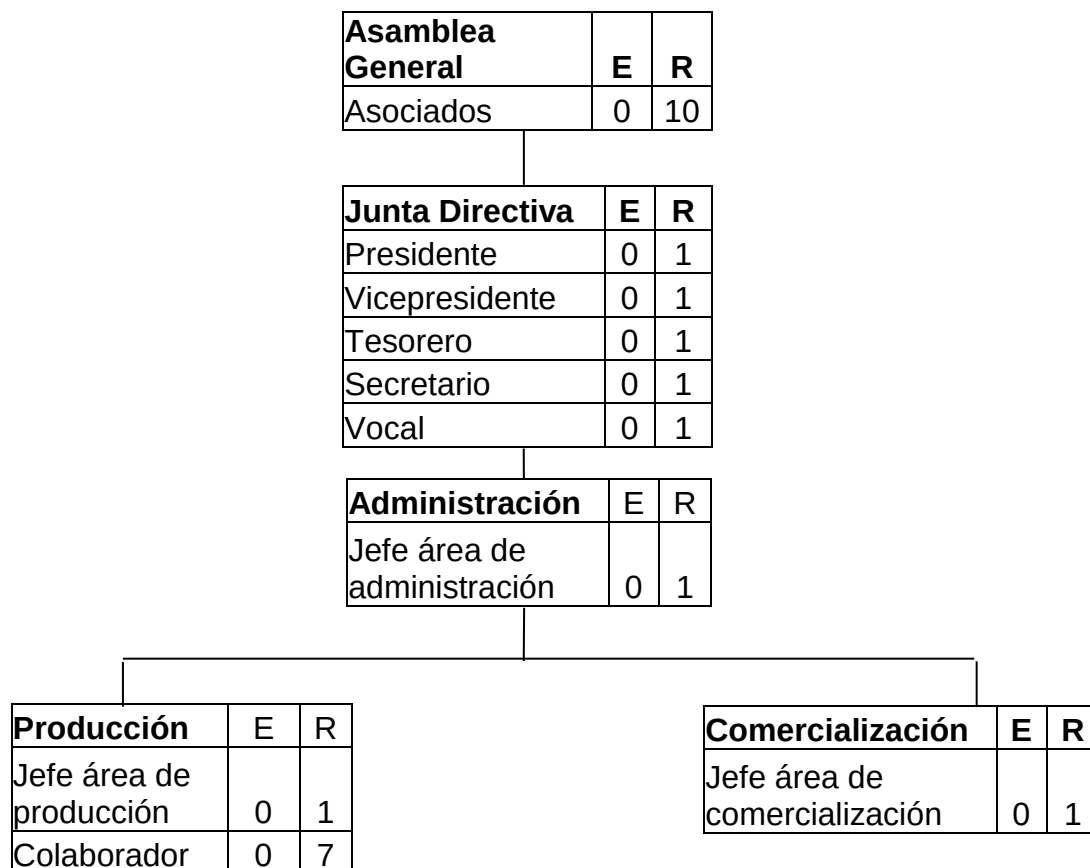


Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

El organigrama anterior define el grado de responsabilidad y autoridad de cada área, según los siguientes niveles: estratégico es quien toma las decisiones de los planes que presentará la administración; táctico, personificado por el área de administración, encargado de planificar y ejecutar las estrategias que permitan alcanzar los objetivos de los socios; operativo, compuesto por las áreas de producción y comercialización; asimismo como parte del personal externo se

contratara el servicio de un contador para realizar las actividades que le competen. La implementación de una organización formal, propiciará un ambiente de equilibrio, autoridad, responsabilidad, para evitar la segregación de funciones, para minimizar los conflictos organizacionales. A continuación, se presenta la estructura del comité de forma nominal:

Gráfica 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Organigrama Nominal Propuesto
“Comité de Productores de Bebida de Maíz ”
Año: 2015



Existentes= **E**

Requerido= **R**

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La gráfica anterior presenta los cargos y puestos que son necesarios, es decir, los empleados que se necesitarán para la factibilidad del proyecto; la Asamblea General se conformará por los diez asociados del “Comité productor de bebida

de maíz” que se elijan mediante sesión ordinaria; la junta requiere de cinco personas quienes fungirán como: presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y vocal; Se realizarán reuniones una vez al mes para evaluar resultados y recibirán una dieta mensual.

Las áreas de administración, así como comercialización necesitan de un encargado. El área de producción se integrará de un encargado y cuatro colaboradores, la contabilidad la llevará un contador independiente, quien recibirá honorarios por cada servicio realizado. A continuación, se presentan la tabla que contiene las dietas que se pagaran a los integrantes del comité:

Tabla 9
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Dieta
Junta Directiva, “Comité de Productores de Bebida de Maíz”
Año: 2015

Departamento	No. de personas por departamento	Dieta Q.
Presidente	1	300.00
Vicepresidente	1	300.00
Secretario	1	300.00
Tesorero	1	300.00
Vocal	1	300.00

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Según la tabla anterior, los integrantes de la Junta Directiva recibirán una dieta mensual de Q. 300.00 por integrante; es importante mencionar que dicho pago se otorgará por cada sesión realizada, es decir, las reuniones serán una vez al mes.

A continuación, se presentan la tabla que contiene los sueldos y honorarios que se pagaran a los encargados de cada área:

Tabla 10
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
“Comité de Productores de Bebida de Maíz”
Sueldos y Honorarios
Año: 2015

Áreas	No. de personas por departamento	Sueldo Q.
Administración	1	4,000.00
Comercialización	1	3,000.00
Producción	3	3,500.00
Contabilidad	1	300.00

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La tabla anterior muestra los sueldos que devengará mensualmente cada encargado de las áreas de administración, comercialización, asimismo, producción por el trabajo que realizarán en conjunto para alcanzar los objetivos trazados para la elaboración de bebida de maíz fortificada. El encargado de contabilidad recibirá como honorarios la cantidad de Q.300.00 por sus servicios.

4.1.7 Funciones básicas de las unidades administrativas

Son las principales funciones que corresponden a cada una de las personas responsables de velar por el funcionamiento adecuado del comité para la ejecución de todas las actividades que se realicen.

- **Asamblea general**

Órgano de máxima autoridad del comité, se integra por los asociados convocados. Dentro de sus funciones se encuentran:

- Discutir sobre los resultados obtenidos de acuerdo a los estados financieros e informes realizados por la Junta Directiva y las demás áreas.

- Sancionar y remover con previa comprobación de causa a los miembros de la Junta Directiva.
- Recibir y examinar los informes presentados por los órganos que integran el comité relacionados con sus funciones.
- Convocar las sesiones ordinarias y extraordinarias a realizar.
- Modificar y revisar los estatutos establecidos.

- **Junta directiva**

Es la encargada y responsable de la planificación, supervisión, cumplimiento de los estatutos y reglamentos del proyecto, así mismo, representa y coordina el funcionamiento del comité, vela por el cumplimiento de las obligaciones y metas propuestas.

- Velar por el cumplimiento de los propósitos del comité.
- Elaborar los reglamentos internos, políticas estrategias y lograr su aplicación y cumplimiento, con la aprobación de la Asamblea General.
- Conocer y resolver en su calidad de máxima autoridad las faltas cometidas para la aplicación de medidas disciplinarias de conformidad con el reglamento interno del comité.
- Preparar el plan de trabajo.
- Rendir informes sobre las actividades y estados financieros a la asociación.

- **Administración**

Tiene la responsabilidad de coordinar y supervisar la ejecución de las funciones administrativas, por medio de la planificación, organización, dirección y control para el desarrollo eficiente y eficaz de las actividades a realizar; sus funciones son:

- Desarrollar y definir actividades para cada función.
- Velar por el buen funcionamiento del comité, por el cumplimiento de las leyes y reglamentos a los que se encuentra sujeto.
- Elaborar informes de funciones realizadas por la Junta Directiva.
- Realizar las decisiones tomadas por la Asamblea General.
- Elaborar informes financieros y presentarlos a la Junta Directiva.

- **Comercialización**

Son funciones del departamento de comercialización las siguientes:

- Desarrollar las actividades propias de la comercialización del producto.
- Desarrollar estudio de mercado para la fijación de precios.
- Identificar nuevos mercados.
- Establecer las políticas de negociación con los minoristas.
- Establecer el mecanismo de clasificación, selección y empaque del producto.
- Llevar informes estadísticos e información actualizada de la cartera de clientes.

- **Producción**

Es el encargado de supervisar el proceso productivo y garantiza el control de calidad de los productos, su responsabilidad es la siguiente:

- Planificar la adquisición de insumos, ejecutar el programa de producción.
- Velar por que se cumpla el programa de producción y controlar la calidad del producto.
- Controlar al personal vinculado directamente con la producción.
- Programar las actividades a realizar.

- Formular y ejecutar los programas de producción a corto, mediano y largo plazo.
- Examinar nuevas técnicas de producción.

4.2 APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo está conformado por las etapas de planeación, organización, integración, dirección y control que se aplicarán en el desarrollo de la propuesta de inversión para lograr obtener mayor eficiencia.

4.2.1 Planeación

Esta etapa comprende la fijación de los cursos a seguir para el buen funcionamiento para establecer los instrumentos de carácter normativo para las actividades; en la organización de la Asamblea serán responsables de elaborar un plan de trabajo detallado donde indique reglamentos, manuales, políticas, objetivos, así como, las metas que toda organización requiere; dichos instrumentos serán evaluados y se les dará seguimiento constante para lograr el cumplimiento en beneficio del comité.

4.2.1.1 Misión

Es la razón de ser de cualquier empresa para lo cual se propone la siguiente:

“Somos un comité dedicado a la producción de bebida de maíz que ofrece un producto de alta calidad, así como, de aceptación, por la aplicación de técnicas perfeccionadas, mano de obra calificada, tecnología y asistencia técnica, con el objetivo de mejorar las condiciones económicas y sociales de los asociados para que contribuya a generar nuevas fuentes de empleo para los productores”.

4.2.1.2 Visión

Representa lo que el comité quiere llegar a ser al visualizar el futuro. La propuesta de visión para la organización es la siguiente:

“Ser una organización líder en el sector de la producción de bebida de maíz a nivel nacional, por medio de la aplicación de tecnología y asistencia técnica para ofrecer los mejores precios del mercado para contribuir en la economía del Municipio”.

4.2.1.3 Políticas

Cada decisión que se tomara en cada área será responsabilidad de los encargados al considerar que se tomaran criterios donde se tendrá que tener consistencia en los mismos. Las políticas propuestas para el comité son las siguientes:

- Mantener los precios ajustados al comportamiento de la oferta y la demanda.
- Asegurar la satisfacción de las necesidades, deseos, requerimientos y expectativas de los clientes.
- Conservar los estándares de calidad en productos, insumos y mano de obra.

4.2.1.4 Estrategias

Son las tácticas a emplear por parte de los jefes de cada departamento para alcanzar cada objetivo propuesto, las cuales se describen a continuación:

- Mantener los precios actualizados en función de la oferta y la demanda para ser competitivos, estará a cargo del área de comercialización.

- Establecer y fortalecer las habilidades del personal con nuevas técnicas en los procesos de bebidas fortificadas, a cargo del jefe de área de producción.
- Dar a conocer el impacto social del proyecto a las autoridades locales y habitantes del Municipio a cargo del administrador.
- Garantizar el funcionamiento legal y crecimiento transparente de la organización por medio de una adecuada contabilidad fiscal, estará a cargo del contador.

4.2.2 Organización

Se propone una organización lineal por ser sencilla y de fácil comprensión para su implementación, es el tipo de estructura que más se ajusta al comité porque tiene líneas formales de comunicación, además, centraliza las decisiones, es decir que, une al subordinado con su superior. La organización que se debe implementar es de tipo formal; se basa en una división de trabajo racional, es aprobada por la dirección, así mismo, comunicada a todos los colaboradores que trabajen en el comité por medio del descriptor de puestos, el organigrama propuesto y las normas establecidas.

Debe existir división de trabajo en la cual todos los colaboradores realicen sus tareas en equipo para alcanzar los objetivos trazados, a través de que se haga conocer la filosofía empresarial propuesta para el comité; también, haber cierto grado de descentralización para que exista delegación de mando para la buena toma de decisiones.

En lo que respecta a la cultura organizacional se propone que sea fuerte para que los colaboradores estén comprometidos con la organización, así como una autoridad lineal, debido a que existirá supervisión directa hacia cada subordinado; también, debe haber coordinación en cada etapa del proyecto para que haya armonía en los esfuerzos y se realicen con eficiencia cada actividad

realizada; esta se puede observar en estructura organizacional que se presentó anteriormente.

En lo que respecta a la departamentalización, la estructura organizacional será por funciones para que agrupen las actividades en cada área de trabajo, bajo la dirección de un jefe en el tramo de control. La propuesta para la etapa de organización se puede ver en el anexo del manual de organización.

4.2.3 Integración

Sera necesario para la implementación del comité, por lo que la participación de los diez asociados será fundamental quienes estarán distribuidos en las diferentes actividades productivas y administrativas.

En relación al proceso de reclutamiento y selección del personal, estará a cargo por el administrador quien deberá convocar, entrevistar y hacer las pruebas respectivas a cada persona que aspire a una plaza vacante para verificar si el candidato se ajusta a los requerimientos del puesto; los resultados y expedientes se trasladaran posteriormente a la Junta Directiva para que autorice el nombramiento del candidato, también aprobara el ascenso de cada cargo o puesto del personal contratado.

En la inducción se le entregará el manual de organización para que conozca toda la información que corresponda a su puesto, así mismo, se le brindará una capacitación constante con el objetivo de tener colaboradores competentes. A continuación, se presenta la propuesta para la etapa de integración:

Para el reclutamiento se realizará por medio de fuentes internas y externas, así mismo, a través de medios de comunicación masivos como periódicos, redes sociales, página web y publicidad. También, a través de incorporación interno,

es decir, buscar candidatos dentro de la empresa para promoverlos. El proceso de selección se ejecutará de la siguiente forma:

- Depurar y jerarquizar a los candidatos
- Llenar hoja de solicitud de empleo
- Entrevista preliminar
- Entrevista formal (administrador)
- Estudio socioeconómico
- Pruebas psicométricas
- Polígrafo
- Exámenes médicos

La contratación la realizará el administrador, después del proceso de selección, es decir, el candidato debe llenar los requisitos para ocupar la plaza. Después de realizada dicho proceso y a la vez aprobada por junta directiva, se efectuará la inducción respectiva al puesto. A continuación, se presenta la forma como se ejecutará.

La introducción general debe realizarse por el administrador, en la que firma el solicitante el contrato respectivo, a través del registro del mismo, se toma su afiliación; el colaborador revisará el manual de organización para que conozca sus atribuciones, la filosofía empresarial, también, las políticas de la empresa en materia de personal para que tenga conocimiento de la misma, es decir, qué produce, cuál es su organización. Luego se realiza una presentación formal con los encargados de áreas respectivas y finalmente con su jefe inmediato.

También, se debe realizar la inducción en el departamento, por medio de la explicación detallada del trabajo que realizará con base en la descripción de su puesto y una presentación con sus compañeros de trabajo (ver anexo 1); se le

hará recorrido en los sitios en que habrá de aprovisionarse de materia prima, entregar el producto terminado, rendir informes y para el cobro de su salario.

Después se desarrollará el programa de entrenamiento que tiene como propósito llevar los conocimientos y las habilidades hasta un nivel satisfactorio; conforme el colaborador se desempeña en el trabajo debe usarse el entrenamiento para proporcionarle información adicional para darle oportunidades de adquirir nuevas experiencias; de acuerdo a los resultados del entrenamiento podrá desempeñar mejor su trabajo y calificar para trabajos en un nivel superior.

El entrenamiento será por cambio de puesto y para colaboradores nuevos, puede ser para cubrir la vacante, por ascenso o adquisición de maquinaria nueva para corregir defectos así mismo, por fallas en la supervisión. Todo elemento que ingresa a una empresa necesita desarrollar las aptitudes y capacitaciones que posea.

La evaluación del desempeño la realizará el administrador por medio del control que realice cada encargado de área para medir la eficiencia y eficacia en las actividades.

4.2.4 Dirección

Este proceso estará a cargo de la Junta Directiva en combinación con el área administrativa, por medio de las disposiciones emanadas por la Asamblea General, la aplicación efectiva y acertada de los programas de motivación, liderazgo y comunicación que fomentará una conducta adecuada en los colaboradores, así como, asociados del comité.

Se propone a la organización el modelo de liderazgo situacional. Este influye en las personas para alcanzar los objetivos de la organización. Una de las claves

para que el administrador sea eficaz es la capacidad de ejercer un liderazgo efectivo. Deberá adaptar su estilo en respuesta a los cambios que tengan sus subalternos, en relación a su experiencia, capacidad y disposición de aceptar responsabilidades; el mismo se divide en cuatro fases que a continuación se presentan:

- Fase I: cuando los colaboradores tienen capacidad y motivación para superarse, también buscan de forma activa más responsabilidades, es decir, existe una buena relación con el líder y al mismo tiempo desempeña bien sus labores por sí solo; se debe aplicar el estilo democrático: consiste en bajar las exigencias en relación a las tareas. Se caracteriza por tener un líder que participa, comparte sus ideas a los colaboradores para llegar a una decisión acordada en conjunto.
- Fase II: cuando existan situaciones de emergencia, es preciso alcanzar objetivos inmediatos; es decir, si los colaboradores no desempeñan bien sus tareas es conveniente aplicar el estilo autocrático: consiste en exigir que se cumplan las tareas y dar pocas relaciones. Se caracteriza por ser un líder que ordena, especifica lo que quiere, da instrucciones definidas, supervisa el desarrollo del trabajo, es estricto y exigente.
- Fase III: cuando el grupo desempeña bien sus labores por sí solo y la organización se encuentre estable; se debe aplicar el estilo indiferente: consiste en continuar con una exigencia baja en relación a las tareas, así mismo, disminuir las relaciones, debido a que los colaboradores ya no necesitan dirección de su líder, es decir, son más autónomos. Se caracteriza por tener un líder que delega en el equipo de trabajo las decisiones importantes, también, la forma de llevarlos a cabo permite dirigir correctamente su equipo de trabajo para el buen desempeño, a la vez influenciar con madurez.

- Fase IV: cuando los colaboradores desempeñen sus labores con eficacia; el líder debe aplicar el estilo transaccional o ejecutivo: consiste en proporcionar relaciones sin dejar de exigir una alta tarea, al mismo tiempo incrementar las relaciones en la medida de que estos se desempeñen mejor. Se caracteriza porque el líder logra persuadir, al explicar a los colaboradores las decisiones tomadas, también, deja claro sus ventajas y desventajas; permite que las personas expongan su punto de vista.

La comunicación debe ser descendente y viceversa, es decir, cada encargado de área deberá estar accesible al personal subalterno sobre cualquier situación que sea de su competencia, así mismo, dejar constancia de que el mensaje fue recibido de manera correcta; por lo tanto, se propone el siguiente modelo de comunicación formal, como respaldo, también controlado por la gerencia, su implementación será por medio de canales de comunicación como:

- Informes
- Manuales administrativos
- Circulares
- Boletines informativos
- Memorándums
- Reuniones individuales
- Reuniones en grupo

Se deberá incluir la práctica de levantamiento de actas, así como de memoriales, esto permitirá recordar con mayor facilidad los puntos tratados y compromisos adquiridos por los asistentes en una reunión, así mismo, debe de hacer que las personas se esfuercen voluntariamente y entusiastamente para lograr las metas.

4.2.5 Control

Es la aplicación de métodos, normas, también las políticas, que garanticen resultados eficientes en las actividades planificadas. Se debe aplicar en los procesos, equipos, así mismo, los colaboradores, con el objetivo de maximizar la productividad, mejorar los procedimientos y en estándares de calidad, la supervisión es un factor importante en esta etapa, requiere de la participación activa de las jefaturas departamentales para detectar deficiencias. Se propone mantener un control adecuado en los colaboradores que deberá ser aplicado por los jefes de cada área, cada tres meses por medio de la supervisión; los aspectos que deben evaluarse son:

- Cumplimiento de atribuciones, políticas y reglamentos
- Horarios de entradas y salidas
- Rotación de personal
- Nivel de desempeño, crecimiento y logros
- Permisos y ausentismos

En el proceso productivo e incluso en el producto terminado, se debe mantener mensualmente un control, será responsabilidad del jefe de producción supervisará directamente los siguientes aspectos:

- Control de plagas
- Tiempo de producción y cantidades producidas
- Consumo y utilización de insumos
- Estándares de calidad
- Cantidad de merma (producto en mal estado)

Se debe supervisar físicamente contra documentos el control mensual de los siguientes aspectos:

- Proveedores y acreedores
- Rotación de inventarios
- Depreciaciones y amortizaciones
- Ingresos y egresos

CONCLUSIONES

Al realizar la investigación de campo en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, como resultado del análisis de distintas variables e información recolectada, se establecieron las siguientes conclusiones:

- La falta de conciencia por parte de los habitantes y la inexistencia de un tratamiento de aguas y desechos sólidos; provoca que, los ríos y esteros con los cuenta La Blanca estén contaminados.
- El 27% de la población del Municipio carece de agua, no existe infraestructura para drenaje debido que un 26% de los habitantes cuenta con este servicio; no tiene un sistema de tratamiento de aguas y desechos sólidos; el 94% de la población de La blanca tiene el servicio de energía eléctrica; cuentan con educación solo un 81% primaria y un 14% para el nivel de diversificado, existe una tasa de morbilidad general e infantil de 19% y 1% respectivamente, esto provoca que los servicios básicos sean deficientes en general.
- La organización empresarial que poseen las unidades que se dedican a la crianza y engorde de ganado bovino del Municipio no es la adecuada; esto no permite el desarrollo en dicha actividad, porque las personas, es informal, de carácter familiar, utilizan mano de obra no asalariada, el nivel tecnológico es tradicional, todo el proceso administrativo se realiza espontáneamente.
- El bajo volumen de producción y la falta de garantías en la actividad pecuaria en el Municipio, ocasiona que las instituciones financieras no otorguen financiamiento y el sistema de comercialización sea deficiente

- La propuesta del proyecto de bebida de maíz, es una alternativa potencial que puede aportar beneficios a la población interesada del Municipio, debido que cuenta con los recursos y condiciones necesarias para el desarrollo e implementación.
- El proyecto de bebida de maíz contribuirá al desarrollo socioeconómico de los pobladores al proveer fuentes de empleo y al mismo tiempo lograr una mejoría en la calidad de vida de los colaboradores, permitiéndoles tener un ingreso que cubran sus necesidades.
- Una estructura organizacional basada en las leyes que rigen el país hará que se cumplan con los principales elementos que conlleva la creación una organización formal, esto evitara que se tengan problemas legales cuando se ponga en marcha la propuesta de inversión.
- Con una estructura organizacional plenamente definida se tendrán claras las funciones, responsabilidades, líneas de autoridad y comunicación que requiere el proceso administrativo del proyecto de bebida de maíz para que se realice de manera eficaz y eficiente.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones presentadas anteriormente en relación a la investigación realizada, se pueden establecer las siguientes recomendaciones:

- Que los habitantes de La Blanca solicite ante el ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, protección y mejoramiento de los ríos y esteros, con el fin de que se evite la continua contaminación de este potencial turístico.
- Que la población solicite la creación de nuevos de una infraestructura para drenajes, centros y puestos de salud; también que se busquen alternativas para que el agua potable llegue en su totalidad a los centros poblados que aún no cuentan con este servicio, todas estas demandas se deben llevar ante la municipalidad de La Blanca durante el periodo que realice su gestión para que inste a los ministerios correspondientes que realicen los trámites necesarios, para que los habitantes tengan un mejores servicios básicos y desarrollo de infraestructura.
- Que los productores que se dedique a la crianza y engorde de ganado bovino se organicen y conformen una cooperativa o bien un comité a un corto plazo para lograr proporcionar capacitaciones sobre asistencia técnica pecuaria, para que exista una optimización de los recursos y diversificación de la producción, esto a su vez logre mejorar los ingresos y calidad de vida de los habitantes del Municipio.
- Que los productores pecuarios de ganado bovino se organicen para crear asociaciones productivas que les permitan el acceso al financiamiento externo y asistencia técnica, que conozcan los procedimientos básicos para obtener créditos de tal manera que no

exista desconocimiento de la garantía prendaria, con las instituciones financieras y así logren incrementar el volumen de producción, así mismo, eficientar el proceso de comercialización.

- Que las personas interesadas en el proyecto producción bebida de maíz fortificada sigan todo el proceso que anteriormente se presentó y busque asesoría en cuanto a la organización a su organización, para que el producto sea de calidad y con valor agregado.
- Que los productores, integrantes de los Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE- y autoridades Municipales, conozcan y evalúen la implementación del proyecto de bebida de maíz, de esa forma se organicen por medio de la organización propuesta, para solicitar apoyo técnico al Ministerio de Agricultura y Ganadería –MAGA- y financiamiento a entidades bancarias, para poner en marcha el proyecto y así proveer fuentes de empleo y al mismo tiempo lograr una mejoría en la calidad de vida.
- Que los asociados que conformen el comité de productores de bebida de maíz deben realizar todos los tramites respectivos ante la municipalidad de La Blanca, Gobernación Departamental de San Marcos y la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- con el objetivo que se cumplan con los principales elementos que conlleva la creación una organización formal, esto evitara que se tengan problemas legales.
- Que el encargado de la administración tenga el manual de organización a la vista de los asociados y colaboradores con el objetivo que se haga uso del mismo y así tengan claras las funciones, responsabilidades, líneas de autoridad y comunicación que requiere el proceso

administrativo del proyecto de bebida de maíz para que se realice de manera eficaz y eficiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Catalán, J. A. 2013. “Método para la Investigación del Diagnóstico Socioeconómico”: Pautas para el Desarrollo de las Regiones en países que han sido mal administrados, 3a. ed. Guatemala, Praxis. 126 p.
- Casia, M. 2010. Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos con un Enfoque Administrativo. Guatemala. Editorial Corporación Jasd. 137p.
- Congreso de la República de Guatemala. Código de Trabajo y sus reformas, Decreto Número 1441. s.e. Guatemala. 2 p.
- Congreso de la República de Guatemala. Código Municipal. Decreto 12-2002. s.e. Guatemala. Ediciones Alenró. 69 p.
- Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria, Decreto Número 10-2012. 1a. ed. Guatemala. Ediciones Arriola. 104 p.
- Congreso de la República de Guatemala, Ley de Bonificación Anual para trabajadores del sector privado y público, Decreto Número 42-92. s.e. Guatemala. 2 p.
- Congreso de la República de Guatemala. Ley de los consejos de desarrollo urbano y rural. Decreto 11-2002. s.e. Guatemala. s.n. 14 p.
- Congreso de la República de Guatemala. Creación del Municipio de la Blanca. 2014. Decreto 1-2014. Guatemala. 1501 p.

- Facultad de Ciencias Económicas, Administración I, Volumen II, Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, 1997. 185 pp.
- Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá GT (INCAP). 2012. Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica. Menchú. Mt (Ed), Méndez H. Ed), Guatemala, 128p.
- Instituto Nacional de Estadística GT (INE). Proyección de Población por Municipio 2008-2020. (CD-ROM). Guatemala.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002. Cd digital.
- Koontz, H. y Ciry, O. 1989. Administración. Octava Edición, México, McGraw Hill, 758 p.
- Kottler, P. 2001. Dirección de Marketing. Décima Edición. México, Pearson. 718 p.
- Ministerio de agronomía, ganadería y alimentación, El Agro en Cifras, año 2014. (en línea) Guatemala, Consultado el 20 de octubre 2015. Disponible en: <http://web.maga.gob.gt/download/1agro-cifras2014.pdf>.
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social, Salario Mínimo año 2015. Acuerdo Gubernativo 470-2014 de fecha 19 de septiembre 2014. 3 p.

ANEXOS

ANEXO 1
MANUAL DE ORGANIZACIÓN
“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ “
MUNICIPIO DE LA BLANCA, DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

ÍNDICE
MANUAL DE ORGANIZACIÓN

DESCRIPCIÓN	Pág.
INTRODUCCIÓN	i
1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL COMITÉ	1
1.1 MISIÓN	1
1.2 VISIÓN	1
1.3 OBJETIVOS	2
1.3.1 General	2
1.3.2 Específicos	2
2. CONTENIDO DEL MANUAL	2
2.1 JUSTIFICACIÓN	3
2.2 OBJETIVOS DEL MANUAL	3
2.2.1 General	3
2.2.2 Específicos	3
2.3 POLÍTICAS Y NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL	4
2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	4
3. DESCRIPTOR DE CARGOS Y PUESTOS	7
Descripción: presidente, junta directiva	10
Descripción: vicepresidente, junta directiva	13
Descripción: tesorero, junta directiva	15
Descripción: secretario, junta directiva	17
Descripción: vocal, junta directiva	19
Descripción: encargado del área de administración	22
Descripción: encargado del área de comercialización	26
Descripción: encargado del área de producción	30
Descripción: colaborador del área de producción	33

INTRODUCCIÓN

El presente manual fue realizado con el objetivo de facilitar la toma de decisión en relación a la contratación de colaboradores que quieran optar por un cargo o puesto en el comité, así mismo cumplir con los requisitos plasmados en este instrumento administrativo.

Este servirá de guía para la socialización e inducción de los nuevos colaboradores; la trascendencia de este manual es general y abarca cada puesto que se ha reconocido y creado para la organización, esto conllevará que cada asociado se ubique y conozca las responsabilidades que requiere su puesto de trabajo.

En el manual propuesto se describe la base legal para el comité “Productores de bebida de maíz”, objetivos, organigrama propuesto y la descripción técnica del cargo o puesto con la finalidad que los colaboradores tengan una guía de cómo realizar las actividades de manera eficiente y en el menor tiempo posible. Describe la división del trabajo, los niveles jerárquicos establecidos, delegación de funciones así como los requerimientos: técnicos, educativos, habilidades y destrezas para cada puesto de trabajo en la organización propuesta.

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL COMITÉ

Esta planificación se refiere a la forma como el comité estará representado ante el personal interno, clientes y proveedores; por medio de dicho documento se expresan los siguientes aspectos que se presentan a continuación:

1.1 MISIÓN

Razón de ser del comité da a conocer a que actividad se dedica, por lo que a continuación se presenta la misión propuesta para la organización:

“Somos un comité dedicado a la producción de bebida de maíz que ofrece un producto de alta calidad, así como, de aceptación, por la aplicación de técnicas perfeccionadas, mano de obra calificada, tecnología y asistencia técnica, con el objetivo de mejorar las condiciones económicas y sociales de los asociados para que contribuya a generar nuevas fuentes de empleo para los productores”.

1.2 VISIÓN

Representa lo que el comité quiere llegar a ser al visualizar el futuro. La propuesta de visión para la organización es la siguiente:

“Ser una organización líder en el sector de la producción de bebida de maíz a nivel nacional, por medio de la aplicación de tecnología y asistencia técnica para ofrecer los mejores precios del mercado para contribuir en la economía del Municipio”.

1.3 OBJETIVOS

A continuación se presentan los objetivos que apremiara el comité de bebida de maíz fortificado.

1.3.1 General

Contar con una organización legalmente constituida, ademas, estructurada que permita la optimización de los recursos humanos, materiales, así como, financieros para el beneficio de sus asociados y colaboradores con la finalidad de elevar el nivel de vida, para contribuir el desarrollo económico del municipio, a través de la producción y comercialización de la bebida de maíz fortificada.

1.3.2 Específicos

- Establecer las normativas legales que deberán regir la conducta y el accionar de la organización.
- Generar fuentes de empleo que permitan elevar el nivel de vida de los habitantes con el establecimiento del comité.
- Proporcionar capacitación constante a los integrantes del comité en tecnología de vanguardia para mejorar la productividad.
- Adquirir insumos de la mejor calidad y precio que contribuyan a optimizar la producción y disminuir costos.

2. CONTENIDO DEL MANUAL

Señala cada función general que deben realizar los integrantes de la estructura administrativa del comité, también se mencionan las responsabilidades y tareas que se desarrollen efectivamente en cada unidad de trabajo o departamento. A continuación, se presenta la justificación, objetivos de aplicación, así como, las generalidades del manual.

2.1 JUSTIFICACIÓN

Esta organización necesita un instrumento técnico de apoyo que le permita cumplir los objetivos trazados; así mismo, se pretende que se conozca la información de cada perfil, por medio de las habilidades y capacidades

académicas que cada integrante del comité debe tener para que las actividades administrativas y operativas se realicen con éxito.

2.2 OBJETIVOS DEL MANUAL

Con la correcta aplicación y utilización de las disposiciones del manual de organización se pretende alcanzar los siguientes objetivos:

2.2.1 General

Determinar funciones, atribuciones de cada puesto y cargo, contar con información, detallada de la estructura del comité.

2.2.2 Específicos

- Designar cada una de las actividades que competen a cada cargo o puesto y las responsabilidades que requiere dicha actividad.
- Mantener la cantidad necesaria de personal para que las operaciones del comité sean las esperadas.
- Reclutar al personal de acuerdo al perfil de cada puesto.
- Identificar las líneas de mando y cada nivel jerárquico.
- Asignar solo las actividades necesarias para cada puesto para que las personas que laboran en el comité se desempeñen bien.
- Orientar en cada decisión para que se tome correctamente en cada contratación de personal.
- Guiar a quienes deben ocupar los cargos de la Junta Directiva en cada decisión que se deba tomar.

2.3 POLÍTICAS Y NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

Se refiere a las políticas que se deben emplear para darle el uso correcto al manual; estas se describen a continuación:

- Toda modificación que requiera hacer se deberá presentar y justificar ante la Junta Directiva para que sea evaluada para su debida aprobación y que posteriormente sea aplicada.
- Este manual deberá estar disponible y a la vista para que todo el personal esté enterado de las atribuciones y responsabilidades que requiere cada puesto de trabajo.
- Sin excepción toda responsabilidad se deberá cumplir por el personal que labora dentro de la organización.

2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Esta estructura da a conocer los niveles jerárquicos y las funciones a que se deben realizar en el proceso. A continuación, se presenta la organización del comité de forma nominal

Gráfica 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Organigrama Nominal Propuesto
“Comité de Productores de Bebida de Maíz ”
Año: 2015



Existentes= **E**

Requerido= **R**

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La gráfica anterior presenta los cargos y puestos que son necesarios, es decir, los empleados que se necesitarán para la factibilidad del proyecto; la Asamblea General se conformará por los diez asociados del “Comité productor de bebida

de maíz” que se elijan mediante sesión ordinaria; la junta requiere de cinco personas quienes fungirán como: presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y vocal; Se realizarán reuniones una vez al mes para evaluar resultados y recibirán una dieta mensual.

Las áreas de administración, así como comercialización necesitan de un encargado. El área de producción se integrará de un encargado y cuatro colaboradores, la contabilidad la llevará un contador independiente, quien recibirá honorarios por cada servicio realizado.

Gráfica 2
Municipio de La Blanca, departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Estructura Organizacional Propuesta
“Comité de Productores de Bebida de Maíz”
Año: 2015



Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

La gráfica anterior desglosa el descriptor de cargos y puestos que detalla cada función y responsabilidad de cada área. Así mismo, define el grado de responsabilidad y autoridad de cada área, según los siguientes niveles:

estratégico es quien toma las decisiones de los planes que presentará la administración; táctico, personificado por el área de administración, encargado de planificar y ejecutar las estrategias que permitan alcanzar los objetivos de los socios; operativo, compuesto por las áreas de producción y comercialización; asimismo como parte del personal externo se contratara el servicio de un contador para realizar las actividades que le competen.

3. DESCRIPTOR DE CARGOS Y PUESTOS

El uso de esta herramienta será para definir de manera clara y sencilla las tareas que se realizarán en determinado cargo o puesto y cada aspecto que será necesario llevar con éxito. También, proporcionar la información relacionada a las responsabilidades, competencias y ubicación en la estructura organizacional, para conformar los requerimientos necesarios que caracterizarán a cada persona para el buen desempeño de las actividades de cada trabajo asignado. La información que proporciona el manual será de utilidad en el proceso de selección y evaluación del desempeño.

En toda organización es necesario tener un control de las actividades que el colaborador realiza, como lo hace y el lugar donde lo realiza, para establecer: capacidad, cualidad, destreza, aptitud y conocimiento que requiere para desempeñar sus labores. Información que describe las funciones de trabajo:

- Identificación del cargo o puesto
- Naturaleza del cargo o puesto
- Atribuciones que le confiere el cargo o puesto
- Relaciones de trabajo
- Autoridad
- Responsabilidades
- Competencias
- Datos académicos

- Experiencia
- Habilidades y destrezas
- Otros requisitos

A continuación, se presentan los descriptores de cargos o puestos detallados para cada departamento del “Comité de productores de bebida de maíz”.

JUNTA DIRECTIVA

DESCRIPCIÓN: PRESIDENTE, JUNTA DIRECTIVA

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017		
		Hoja	1	De	3
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol			
I. IDENTIFICACIÓN					
Ubicación administrativa	Junta Directiva				
Título del cargo	Presidente				
Le reporta a	Ninguno				
Subalternos	Vicepresidente, secretario, vocal, tesorero y administrador				
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
Naturaleza: Representa la máxima autoridad en la jerarquía organizacional del comité, tiene la responsabilidad directa de aplicar y velar por el cumplimiento de las disposiciones, políticas, programas y estrategias emitidas por la Asamblea General. Representa legalmente a la organización en todas las actividades a realizar, además de dirigir y supervisar las directrices acordadas por la Asamblea General. Atribuciones: 1. Planificar, organizar y dirigir las actividades, objetivos, políticas y disposiciones asignadas por la Asamblea General. 2. Ejercer las compras y pagos planificados. 3. Autorizar las compras y pagos planificados. 4. Convocar reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General.					

5. Participar con voz y voto en las reuniones de la Asamblea General.
6. Aprobar con los integrantes de la Junta Directiva las normas, políticas y reglamentos que se aplicarán en la organización.
7. Aprobar la asesoría técnica eventual necesaria en las diferentes etapas del proceso productivo.
8. Garantizar e informar a la Asamblea General de los avances, logros y alcances del proyecto.
9. Representar el patrimonio y los intereses del Comité cuando sea necesario.

Relaciones de trabajo:

1. Asamblea General.
2. Asesores técnicos contratados.
3. Con todos los jefes de cada área para coordinar y supervisar actividades en pro del beneficio de los vecinos del municipio.

Autoridad:

Funcionario de máxima autoridad en línea vertical. Esta le faculta para distribuir, supervisar y exigir el cumplimiento de funciones al personal a su cargo.

Responsabilidades:

- Aportaciones de los asociados
- Mobiliario y equipo de cómputo asignado
- Manejo de personal
- Aplicación de las medidas disciplinarias
- Toma de decisiones
- Resolución de conflictos

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas
- Trabajo en equipo
- Servicio al cliente
- Transmisión de información
- Servicio al cliente

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Académicos: título de nivel medio.

Experiencia: Un año de experiencia en puestos similares.

Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina.

Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Salario: tendrá una dieta de Q.300.00 mensuales.

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			3

DESCRIPCIÓN: VICEPRESIDENTE, JUNTA DIRECTIVA

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	2									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Junta Directiva													
Título del cargo	Vicepresidente													
Le reporta a	Presidente													
Subalternos	Ninguno.													
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO														
Naturaleza: Representa un puesto de la alta jerarquía y dirección, es electo por la Asamblea General; tiene a su cargo colaborar con las actividades que realiza el presidente; es un cargo de apoyo para el presidente en el cumplimiento de los objetivos y puede representarlo cuando este se encuentre ausente. Atribuciones: 1. Coordinar con los demás integrantes de la Junta Directiva las reuniones de trabajo. 2. Velar por el cumplimiento de los planes debidamente aprobados por la Junta Directiva. 3. Convocar a reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General. 4. Participar con voz y voto en las reuniones de la Asamblea General. 5. Informar a la Asamblea General sobre los resultados alcanzados. 6. Actuar en representación de la Junta Directiva cuando el presidente no pueda.														

Relaciones de trabajo:

- Principalmente con la Junta Directiva
- Con los asociados
- Con el personal interno y externo
- Con las entidades gubernamentales y no gubernamentales

Autoridad:

La delegación de funciones y tareas específicas a las personas que ocupan los puestos de las áreas a su cargo. Autoridad sobre los encargados de producción y comercialización.

Responsabilidades:

Con la presidencia de la Junta Directiva en la coordinación y ejecución de las actividades.

Competencias:

- Dominio de lectura, dominio de escritura y comunicación oral.

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Académicos: Título de nivel medio.

Experiencia: Un año de experiencia en puestos similares.

Habilidades y destrezas: Conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina.

Otros requisitos: Residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Salario: Tendrá una dieta de Q.300.00 mensuales.

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			2

DESCRIPCIÓN: TESORERO, JUNTA DIRECTIVA

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de Organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	2									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Junta Directiva													
Título del cargo	Tesorero													
Le reporta a	Presidente													
Subalternos	Ninguno													
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO														
Naturaleza: Representa un cargo de la alta jerarquía y dirección; es electo por la Asamblea General; es un cargo de apoyo para el presidente en el cumplimiento de los objetivos y las operaciones. Atribuciones: 1. Participar en las reuniones de trabajo de la Junta Directiva. 2. Responsable de la administración de los recursos financieros del comité. 3. Participar en la elaboración del presupuesto y manejo de libros contables. Relaciones de trabajo: Por la naturaleza del cargo deberá mantener comunicación y estrecha relación con los demás miembros de la Junta Directiva, personal administrativo y operativo además con los miembros de la asamblea general.														

Autoridad:

La que tiene el cargo como tal.

Responsabilidades:

Llevar el control de todos los movimientos financieros del comité, utilizando las herramientas adecuadas e informar a los asociados.

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Académicos: tercero básico.

Experiencia: no indispensable.

Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina.

Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Salario: tendrá una dieta de Q.300.00 al mes.

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			2

DESCRIPCIÓN: SECRETARIO, JUNTA DIRECTIVA

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	2									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Junta Directiva													
Título del cargo	Secretario													
Le reporta a	Presidente													
Subalternos	Ninguno													
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO														
Naturaleza Tiene a su cargo la preparación de los documentos que se requieren para las sesiones; también, elaborar el acta correspondiente por cada reunión celebrada y todos los archivos que tengan relación con la Junta Directiva. Atribuciones: 1. Redactar todos los documentos relacionados con el comité. 2. Llevar el resguardo de archivos con información confidencial del comité. 3. Ayudar a coordinar las reuniones de trabajo de la Junta Directiva al vicepresidente. 4. Convocar a reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General. 5. Participar con voz y voto en las reuniones de la Asamblea General. Relaciones de trabajo: Con los asociados, personal pero principalmente con la Junta Directiva, también con instituciones gubernamentales y no gubernamentales.														

Autoridad:

Tendrá voz y voto en las cesiones de junta directiva.

Responsabilidades:

Velar por el resguardo de la documentación relacionada con el comité y de las actividades asignadas.

Competencias:

- Dominio de lectura y escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas
- Trabajo en equipo y servicio al cliente
- Transmisión de información
- Servicio al cliente

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Académicos: tercero básico.

Experiencia: no indispensable.

Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina.

Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Salario: tendrá una dieta de Q.300.00 al mes.

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			2

DESCRIPCIÓN: VOCAL, JUNTA DIRECTIVA

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	2									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Junta Directiva													
Título del cargo	Vocal													
Le reporta a	Presidente													
Subalternos	Ninguno													
II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO														
Naturaleza: Cargo de tipo administrativo de bajo grado de responsabilidad en donde debe asistir al presidente en todas las decisiones a nivel estratégico y objetivos a largo plazo. Realizar tareas auxiliares de toda índole, transmitir documentación y mantener la confidencialidad de la información. Atribuciones: 1. Participar en la preparación de planes de trabajo. 2. Ayudar en todas las reuniones de Junta Directiva. 3. Participar en cada reunión de trabajo realizada por la Junta Directiva. 4. Actuar en representación de cualquier integrante de la Junta Directiva en caso de ausencia. Relaciones de trabajo: Principalmente con el presidente para verificar el avance del proyecto y plantear nuevas estrategias que ayuden a mejorar la organización, así mismo, con los demás miembros de la junta directiva para realizar diversas tareas.														

Autoridad:

No tiene autoridad debido a que su función principal es brindar apoyo en las actividades de este cargo.

Responsabilidades:

De las funciones asignadas y de la colaboración que pueda brindar.

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Buenas relaciones humanas
- Trabajo en equipo
- Servicio al cliente
- Transmisión de información

III. ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Académicos: tercero básico.

Experiencia: no indispensable.

Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			2

Área de administración

DESCRIPCIÓN: ENCARGADO DEL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017		
		Hoja	1	De	3
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol			
I. IDENTIFICACIÓN					
Ubicación administrativa	Administración				
Título del puesto	Encargado del área de administración				
Le reporta a	Presidente junta directiva				
Subalternos	Encargado de comercialización y encargado producción				
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Naturaleza: Este puesto es de carácter administrativo; responsable del buen funcionamiento y ejecución de los planes de trabajo del comité; también, la planificación, organización, coordinación y supervisión de las principales actividades por medio de la aplicación de controles para alcanzar las metas y objetivos de la organización.					
Atribuciones: 1. Planificar, organizar y dirigir las actividades asignadas al área de administración. 2. Reclutar y seleccionar al personal que se necesite al existir una vacante disponible. 3. Velar e informar los avances en cada etapa del proyecto. 4. Administrar el patrimonio del comité. 5. Convocar reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General. 6. Desarrollar programas de capacitación y motivación de acuerdo a las					

- actividades del desarrollo de los colaboradores.
7. Gestionar programas de asesoría técnica necesaria en cada etapa del proceso productivo.
 8. Implementar normas, políticas y reglamentos internos.
 9. Ejecutar el plan anual de trabajo.
 10. Otras inherentes al puesto.

Relaciones de trabajo:

- Asamblea General.
- Asesores técnicos contratados.
- Encargados de áreas de producción y comercialización para coordinar y supervisar las actividades en del beneficio del comité.

Autoridad:

Delega responsabilidad a los encargados de producción y ventas. Además de la toma de decisiones de carácter administrativo.

Responsabilidades:

De la aplicación del proceso administrativo, para el cumplimiento de los objetivos.

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas
- Trabajo en equipo
- Servicio al cliente
- Transmisión de información

- Servicio al cliente			
III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO			
Académicos: título a nivel medio, preferente con sexto semestre en la licenciatura en administración de empresas. Experiencia: un año de experiencia en puestos similares. Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina. Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité. Sueldo: tendrá un salario mensual de Q.4,000.00			
Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			3

Área de comercialización

DESCRIPCIÓN: ENCARGADO DEL ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	3									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Área de comercialización													
Título del puesto	Encargado del área de comercialización													
Le reporta a	Administrador													
subalternos	Ninguno													
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO														
Naturaleza: Puesto de carácter administrativo responsable de buscar las mejores alternativas en el mercado, realizar investigación de mercados y actividades relacionadas a la compra de insumos, material y equipo para que el proceso de comercialización sea el adecuado. Atribuciones: 1. Coordinar las actividades de comercialización. 2. Contactar con intermediarios para la venta del producto. 3. Realizar estudios de mercado para establecer precios. Realizar las compras de insumos, material y equipo para el desarrollo de las operaciones. 4. Diseñar y aplicar estrategias de posicionamiento y extensión de cobertura. 5. Elaborar reporte de ventas para el área de administración. 6. Llevar los registros estadísticos del comportamiento de precios y volúmenes de producción. 7. Otras inherentes al puesto.														

8. Realizar cada uno de los contratos, con los clientes de volúmenes altos de las negociaciones realizadas.

Relaciones de trabajo:

- Área de administración
- Área de producción
- Proveedores y minoristas

Autoridad:

La que le faculta el puesto como tal.

Responsabilidades:

- Control, manejo y reporte de ciáticos en viajes de comisión
- Mobiliario y equipo asignado
- Inmueble
- Manejo de información confidencial
- Agenda, archivos físicos y virtuales

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al trabajo bajo presión
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas
- Trabajo en equipo
- Servicio al cliente
- Transmisión de información
- Servicio al cliente

- Administración de la información
- Liderazgo
- Facilidad de negociación
- Capacidad y facilidad de negociación

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Académicos: título de nivel medio, preferentemente que sea estudiante universitario en administración de empresas o carrera a fin.

Experiencia: un año de experiencia en puestos similares.

Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina.

Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité.

Salario: tendrá un salario mensual de Q3,000.00

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			3

Área de Producción

DESCRIPCIÓN: ENCARGADO DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017		
		Hoja	1	De	3
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol			
I. IDENTIFICACIÓN					
Ubicación administrativa	Área de producción				
Título del puesto	Encargado del área de producción				
Le reporta a	Encargado del área de administración				
Subalternos	Colaboradores del área de producción				
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Naturaleza: Puesto de carácter administrativo responsable de dirigir, proveer y supervisar las actividades del proceso productivo de la bebida de maíz fortificada desde su fase inicial hasta llegar a producto terminado; garantizar la calidad del producto y el control de plagas. Atribuciones: 1. Coordinar y controlar las actividades del proceso productivo de bebida de maíz fortificada. 2. Aplicar técnicas adecuadas en la producción para obtener un producto de excelente calidad. 3. Entregar informes al administrador de desempeño de las actividades realizadas. 4. Elaborar un plan de producción anual para obtener los rendimientos esperados. 5. Gestión de inventarios de insumos, producción, equipo y herramientas. 6. Elaborar reportes de producción y rendimiento de insumos.					

7. Participar en los programas de capacitación y actividades de asesoría técnica.
8. Asegurar la entrega de la producción al minorista.
9. Otras inherentes al puesto.

Relaciones de trabajo:

- Área de administración
- Área de comercialización
- Asesores técnicos contratados y minoristas

Autoridad:

Tiene a su cargo al personal del área de producción. Toma de decisiones respecto a su actividad, relacionado con aspectos técnicos en relación a dicho departamento.

Responsabilidades:

- Mobiliario, equipo de oficina y herramienta asignada
- Manejo de personal
- Aplicación de las medidas disciplinarias
- Supervisión
- Toma de decisiones

Competencias:

- Dominio de lectura
- Dominio de escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas

- Trabajo en equipo - Servicio al cliente - Transmisión de información - Servicio al cliente - Planificación de actividades			
III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO			
Académicos: título de nivel medio, preferentemente que sea estudiante universitario en administración de empresas o carrera a fin. Experiencia: mínima de un año. Habilidades y destrezas: conocimiento de paquete Microsoft e internet y manejo de equipo de oficina. Otros requisitos: residente del municipio donde se realizará el proyecto, ser integrante activo del comité Sueldo: tendrá un salario mensual de Q,3.500.00			
Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			3

DESCRIPCIÓN: COLABORADOR DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

“COMITÉ DE PRODUCTORES DE BEBIDA DE MAÍZ”	Manual de organización	Fecha:	Julio 2017											
		Hoja	1	De	2									
		Elaborado por: Alicia Josefina Ixcot Tizol												
I. IDENTIFICACIÓN														
Ubicación administrativa	Área de producción													
Título del puesto	Colaborador del área de producción													
Le reporta a	Encargado del área de producción													
Subalternos	Ninguno													
II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO														
Naturaleza: Es un puesto relacionado con los aspectos que conlleva el proceso productivo de bebida de maíz fortificada; es responsable de realizar todas las actividades necesarias para la realización del producto desde su etapa inicial hasta la etapa de producto terminado; así mismo, que el producto sea entregado al minorista. Atribuciones: 1. Recibir la materia prima para la preparación del producto. 2. Realizar el proceso productivo de preparación del producto. 3. Realizar proceso de envasado y etiquetado. 4. Realizar el almacenamiento del producto terminado en bodega para su entrega. 5. Participar en capacitaciones técnicas relacionadas al proceso productivo. 10. Aplicar técnicas adecuadas en la producción, para obtener un producto de excelente calidad. 11. Asegurar la entrega de la producción al minorista. 6. Otras inherentes al puesto.														

Relaciones de trabajo:

- Jefe del área administrativa
- Jefe de comercialización
- Jefe de producción

Autoridad:

Puesto de carácter operativo no tiene ninguna autoridad.

Responsabilidades:

- Uso de área asignada y bodega
- Maquinaria
- Manejo de materia prima

Competencias:

- Dominio de lectura y escritura
- Comunicación oral
- Adaptación al ambiente
- Habilidad numérica
- Buenas relaciones humanas

III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Académicos: tercero básico.

Experiencia: mínima de un año.

Habilidades y destrezas: ser una persona activa, responsable y capaz de realizar distintas actividades.

Salario: tendrá un salario mensual de Q.2,047.00

Primera emisión	Actualización	Próxima revisión	Página
Julio 2017			2

Anexo 2
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz
Carta de Nutricionista

A quien interese:

Por medio de la presente yo Claudia María Elisa Azurdia Madrigal, con colegiado activo (4002) certifico que los valores alimentarios Per Cápita de la "Bebida de Maíz" son los siguientes:

Consumo diario de bebida de maíz para una persona:

73.97 ml

Lo que demuestra que el consumo anual para una persona es de:

Per Cápita= 27000 ml/per/año

Cabe resaltar que los datos de los valores exactos de per cápita de la "bebida de maíz" no existen ya que no es un alimento base para la población guatemalteca, sin embargo forma parte del grupo de alimentos de origen vegetal, se realizó un promedio tomando como una base los valores de las bebidas fortificadas las cuales si son base de la alimentación guatemalteca.

Sin otro particular y para uso que a los interesados convenga, extendiendo la presente.

Atentamente

Licda. Claudia María Elisa Azurdia Madrigal

Nutricionista

Colegiado. 4002


Licda. Claudia María Elisa Madrigal
Nutricionista
Colegiado. 4002

Anexo 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Crianza y engorde de ganado bovino
Costo directo de mantenimiento de ganado
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015
(Cifras en quetzales)

Descripción	Microfinca			Sub familiar			Familiar		
	Total encuesta	Total imputados	Total	Total encuesta	Total imputados	Total	Total encuesta	Total imputados	Total
Ganado bovino	1,049	1,049	21,069	21,069	21,069	14,404	14,404	14,404	14,404
Insumos	363	363	8,713	8,713	8,713	4,983	4,983	4,983	4,983
Vitaminas	287	287	5,175	5,175	5,175	3,946	3,946	3,946	3,946
Vacunas	158	158	2,851	2,851	2,851	2,174	2,174	2,174	2,174
Sales minerales	240	240	4,330	4,330	4,330	3,302	3,302	3,302	3,302
Desparasitantes	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Forraje	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mano de obra	10,238	10,238	13,710	13,710	13,710	12,187	12,187	12,187	12,187
Jornalero	-	9,053	-	-	12,339	-	-	10,968	-
Bonificación incentivo	-	958	-	-	1,234	-	-	1,097	-
Séptimo día	-	228	-	-	137	-	-	122	-
Costos indirectos variables	-	535	-	-	5,314	-	-	4,723	-
Cuota patronal IGSS. 11.67%	-	148	-	-	1,435	-	-	1,275	-
Prestaciones laborales 30.55%	-	387	-	-	3,879	-	-	3,448	-
Costo anual de mantenimiento	1,049	11,822	21,069	21,069	40,093	14,404	14,404	31,315	31,315

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.

Anexo 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz Fortificada
Hoja Técnica del Costo de Producción de una Botella de 750ml.
(Cifras en Quetzales)
Año 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Costo total Q.
Insumos				0.8017407
Maíz	Quintal	0.001998698	110.00	0.2198465
Azúcar	Quintal	0.000856634	300.00	0.2569901
Canela	Quintal	0.000002854	1000.00	0.0028440
Jengibre	Quintal	0.000002854	1000.00	0.0028440
Mezcla de vitaminas	Quintal	0.000856634	262.00	0.2244380
Conservantes	Quintal	0.000571089	162.00	0.0925164
Agua	Mt Cúbico	0.000750982	3.00	0.0022615
Mano de obra				0.6289862
Traslado de materia prima	HH	0.000822368	10.66569	0.0087719
Limpieza	HH	0.001644737	10.66569	0.0175439
Cocción	HH	0.000822368	10.66569	0.0087719
Molido	HH	0.002055921	10.66569	0.0219298
Preparación y cocimiento	HH	0.023026316	10.66569	0.2455798
Envasado	HH	0.011513158	10.66569	0.1228070
Etiquetado y almacenamiento	HH	0.006167763	10.66569	0.0657895
Bonificación incentivo				0.0479372
Séptimo día				0.0898552
Costos indirectos variables				0.7858402
Cuotas patronales	%	0.000003999	16957.00	0.0736189
Prestaciones laborales	%	0.000010468	16957.00	0.1775105
Botellas	Millar	0.001000000	300.00	0.2999931
Etiquetas	Millar	0.001000000	100.00	0.0999863
Cajas de cartón para 12 unidades	Millar	0.000083333	1000.00	0.0833333
Gas propano	Cilindro	0.000068531	500.00	0.0342654
Energía eléctrica molino	Mensual	0.000034265	500.00	0.0171327
Costo directo de producción por una botella de 750ml				2.22

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015

Anexo 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción Bebida de Maíz Fortificada
Requerimientos Técnicos
Año 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Insumos		
Maíz	Quintal	58.33
Azúcar	Quintal	25.00
Canela	Quintal	0.08
Jengibre	Quintal	0.08
Mezcla de vitaminas	Quintal	25.00
Conservantes	Quintal	16.67
Agua	Mt Cúbico	21.92
Mano de obra		
Traslado de materia prima	HH	24
Limpieza	HH	48
Cocción	HH	24
Molido	HH	60
Preparación y cocimiento	HH	672
Envasado	HH	336
Etiquetado y almacenamiento	HH	180
Costos indirectos variables		
Botellas	Millar	29.184
Etiquetas	Millar	29.184
Cajas de cartón para 12 unidades	Millar	2.432
Gas Propano	Cilindro	2
Energía eléctrica molino	Mensual	1
Costos fijos de producción		
Sueldo encargado de producción	Mensual	1
Alquiler de local	Mensual	1
Cubeta con dispensador	Unidad	10
Recipiente	Unidad	2
Redecillas	Unidad	8
Gastos de administración		
Sueldo de administrador	Mensual	1
Honorarios Contador	Mensual	1
Dietas de junta directiva	Mensual	1
Papelería y útiles	Mensual	1

Continúa en la siguiente página

Continuación de anexo 5

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Luz y teléfono	Mensual	1
Gastos de venta		
Sueldo encargado de comercialización	Mensual	1
Combustible para vehículo	Galones	48
Equipo de producción		
Molino	Unidad	1
Marmita	Unidad	2
Fogón	Unidad	2
Tambo para gas de 100 libras	Unidad	2
Filtro para agua	Unidad	1
Vehículo		
Vehículo usado	Unidad	1
Mobiliario y Equipo de oficina		
Escritorio	Unidad	2
Archivo de metal	Unidad	1
Calculadora	Unidad	2
Ventilador	Unidad	3
Silla secretarial	Unidad	2
Mesa para trabajo	Unidad	2
Silla plástica	Unidad	6
Equipo de cómputo		
Computador	Unidad	1
Impresora multifuncional	Unidad	1
UPS (regulador de alto voltaje)	Unidad	1
Gastos de organización		
Gastos de organización	Unidad	1

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015

Anexo 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz Fortificada
Inversión Fija
(Cifras en Quetzales)
Año 2015

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Q Costo Unitario	Q Total
<u>Tangible</u>				71,875
Equipo de producción				26,800
Molino	Unidad	1	8,000	8,000
Marmita	Unidad	2	4,500	9,000
Fogón	Unidad	2	900	1,800
Tambo para gas de 100 libras	Unidad	2	1,000	2,000
Filtro para agua	Unidad	1	6,000	6,000
Vehículo				35,000
Vehículo usado		1	35,000	35,000
Mobiliario y Equipo de oficina				5,475
Escritorio	Unidad	2	800	1,600
Archivo de metal	Unidad	1	600	600
Calculadora	Unidad	2	100	200
Ventilador	Unidad	3	125	375
Silla secretarial	Unidad	2	400	800
Mesa para trabajo	Unidad	2	800	1,600
Silla plástica	Unidad	6	50	300
Equipo de cómputo				4,600
Computador	Unidad	1	4,000	4,000
Impresora multifuncional	Unidad	1	300	300
UPS (regulador de alto voltaje)	Unidad	1	300	300
<u>Intangible</u>				6,000
Gastos de Organización e Instalación				6,000
Gastos de Organización		1	6,000	6,000
Total				77,875

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015

Anexo 7
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Bebida de Maíz Fortificada
Inversión en Capital de Trabajo
(Cifras en Quetzales)
Año 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario Q	Total Q
Insumos				23,398
Maíz	Quintal	58.33	110.00	6,416
Azúcar	Quintal	25.00	300.00	7,500
Canela	Quintal	0.08	1,000.00	83
Jengibre	Quintal	0.08	1,000.00	83
Mezcla de vitaminas	Quintal	25.00	262.00	6,550
Conservantes	Quintal	16.67	162.00	2,700
Agua	Mt Cúbico	21.92	3.00	66
Mano de obra				18,356
Traslado de materia prima	HH	24.00	10.6657	256
Limpieza	HH	48.00	10.6657	512
Cocción	HH	24.00	10.6657	256
Molido	HH	60.00	10.6657	640
Preparación y cocimiento	HH	672.00	10.6657	7,167
Envasado	HH	336.00	10.6657	3,584
Etiquetado y almacenamiento	HH	180.00	10.6657	1,920
Bonificación incentivo		168.00	8.3300	1,399
Séptimo día		15,734		2,622
Costos indirectos variables				22,933
Cuotas patronales	%	0.1267	16,957.00	2,148
Prestaciones laborales	%	0.3055	16,957.00	5,180
Botellas	Millar	29.1840	300.00	8,755
Etiquetas	Millar	29.1840	100.00	2,918
Cajas de cartón para 12 unidades	Millar	2.4320	1,000.00	2,432
Gas propano	Cilindro	2.0000	500.00	1,000
Energía eléctrica molino	Mensual	1.0000	500.00	500
Costos fijos de producción				7,502
Sueldo encargado de producción	Mensual	1	3,500.00	3,500
Bonificación incentivo		1	250.00	250
Cuotas patronales	%	0.1267	3,500.00	443
Prestaciones laborales	%	0.3055	3,500.00	1,069
VAN				72,189

Continúa en la página siguiente

Continuación de anexo 7

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario Q	Total Q
VIENEN				72,189
Alquiler de local	Mensual	1	1,000.00	1,000
Cubeta con dispensador	Unidad	10	100.00	1,000
Recipiente	Unidad	2	100.00	200
Redecillas	Unidad	8	5.00	40
Gastos de administración				8,279
Honorarios del contador	Mensual	1	300.00	300
Sueldo de administrador	Mensual	1	4,000.00	4,000
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250
Cuotas patronales	%	0.1267	4,000.00	507
Prestaciones laborales	%	0.3055	4,000.00	1,222
Dietas de junta directiva	Mensual	1	1,500.00	1,500
Papelería y útiles	Mensual	1	200.00	200
Luz y teléfono	Mensual	1	300.00	300
Gastos de ventas				5,795
Sueldo encargado de comercialización	Mensual	1	3,000.00	3,000
Bonificación incentivo	Mensual	1	250.00	250
Cuotas patronales	%	0.1267	3,000.00	380
Prestaciones laborales	%	0.3055	3,000.00	917
Combustible para vehículo	Galones	48.0000	26.00	1,248
Total				86,263

Fuente: investigación de campo EPS, segundo semestre 2015.