

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE PLÁTANO) Y
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO”

JÁSMIN CRISÁLIDA DE LEÓN GÓMEZ

TEMA GENERAL

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

MUNICIPIO DE LA BLANCA
DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE PLÁTANO) Y
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO”

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 2

2-80-12-AE-2015

Impreso en Guatemala, C.A.

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE PLÁTANO) Y
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO”

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

JÁSMIN CRISÁLIDA DE LEÓN GÓMEZ

previo a conferírsele el título de

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

Guatemala, marzo de 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 5.3.80 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "COMERCIALIZACIÓN (PRODUCCIÓN DE PLÁTANO) Y PORYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO", municipio de La Blanca, departamento de San Marcos.

Presentó

JÁSMÍN CRISÁLIDA DE LEÓN GÓMEZ

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 ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** por su amor incondicional, estoy segura que sin él nada de esto sería posible. Toda mi gratitud y amor sean para ti, porque permaneces fiel.
- A MI ABUELITA:** Anita Suc porque su ejemplo es inspirador y su fe motivadora.
- A MIS PADRES:** Helmar Erasmo de León y Gregoria Felicita Gómez Suc, gracias por acompañarme en cada proceso de la vida y porque su respaldo y amor ha sido suficiente para que yo salga adelante, reciban todo mi amor, respeto y admiración, este logro les pertenece.
- A MIS HERMANOS:** Jared, Esdras, Ebed, Onán y Aner, por ser parte importante de mi vida, por compartir todos los momentos junto a mí, por su apoyo, por sus risas y locuras, pero sobre todo por su amor incondicional, definitivamente son los mejores y me inspiran a seguir. Dios me bendice con su existencia.
- A MIS SOBRINOS:** Uziel, Emily, Eidan y Ayleen, porque me regalan destellos de felicidad, su risa alivia todos mis malos momentos y endulza mi vida, espero un día puedan leerla y les sirva de inspiración para ser aún mejores y lograr todos sus sueños.
- A MIS CUÑADAS:** Londy y Alejandra porque sé que en ustedes encontré una amiga en la que puedo confiar, gracias por bríndame su cariño, confianza y amistad.
- A MIS TÍOS:** por su apoyo, consejos y amor, especialmente a Rubidia Gómez, Aura López y Genaro Gómez.
- A MIS PRIMOS:** los primeros amigos de mi vida, tantas aventuras son inolvidables, su cariño ha marcado mi vida, en especial a Melissa Gómez por estar siempre para mí.

A MIS AMIGOS:

gracias por recorrer junto a mi este viaje de tantos momentos inolvidables, por cada aventura y sobre todo por ser la familia que Dios me permitió escoger, su amor, apoyo y comprensión han sido la mejor terapia, en especial a Stefany, Fabiola, Byron, Mónica, Kelly, David, Marlon, Moises, Yosmara, Blanquita, Miriam y Elizabeth.

**A MIS
COMPAÑEROS
DE EPS:**

por vivir esta aventura conmigo, una verdadera odisea, en donde los obstáculos no nos vencieron ya que logramos formar un buen equipo de trabajo y sobre todo lazos de amistad sincera, mi cariño y respeto sean para ustedes especialmente a Cristi, Mónica, Dani, Erick y César.

A MI USAC:

grande entre las del mundo, gracias querida alma mater por forjar mi carrera universitaria, por enseñarme el camino que debo emprender para ser una profesional digna, íntegra y sobre todo con conciencia y así trascender en un país que necesita seres humanos comprometidos con el pueblo de Guatemala.

**A LA FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS:**

por abrirme las puertas de esas aulas en donde me formaron para hacer realidad mi meta y en donde tuve vivencias inolvidables. Gracias a los compañeros, docentes, asesores y en especial al excelentísimo Decano Lic. Luis Antonio Suárez Roldán por su amistad y apoyo.

**A LOS QUE YA
NO ESTÁN:**

como un homenaje por tanto amor y porque durante su vida me enseñaron que los sueños se hacen realidad. Marcelo Gómez, Isidro Girón, Inocente de Jesús Sandoval, Edilberta Guillen y sobre todo a Raquel Gómez, sé que ella hubiera estado feliz y emocionada de presenciar este acto.

ÍNDICE

	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	3
1.1.3 Clima	3
1.1.4 Orografía	3
1.1.5 Aspectos culturales y deportivos	4
1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	4
1.2.1 División política	4
1.2.2 División administrativa	5
1.3 RECURSOS NATURALES	7
1.3.1 Agua	7
1.3.2 Suelo	9
1.3.2.1 Uso del suelo	9
1.3.3 Flora	10
1.3.4 Fauna	10
1.4 POBLACIÓN	10
1.4.1 Población económicamente activa -PEA-	11
1.4.2 Pobreza	12
1.4.3 Desnutrición	13
1.4.4 Empleo	13
1.5 ESTRUCTURA AGRARIA	13
1.5.1 Tenencia de la tierra	14
1.5.2 Uso de la tierra	15
1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	16
1.6.1 Educación	16
1.6.1.1 Infraestructura educativa	16
1.6.1.2 Cobertura educativa	17
1.6.1.3 Analfabetismo y alfabetismo	18
1.6.2 Salud	19
1.6.2.1 Tasas de morbilidad y mortalidad general e infantil	19
1.6.2.2 Tasa de natalidad	20
1.6.3 Agua, drenajes y energía eléctrica	20
1.6.4 Letrinas y otros servicios sanitarios	21

1.6.5	Sistema de recolección de basura	21
1.7	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	21
1.7.1	Vías de acceso	21
1.7.2	Unidades de riego	22
1.7.3	Mercados	22
1.7.4	Telecomunicaciones	22
1.7.5	Rastros	22
1.8	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	23
1.9	ENTIDADES DE APOYO	23

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO

2.1	NIVELES TECNOLÓGICOS	25
2.2	SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	27
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	28
2.3.1	Costo directo de producción	28
2.3.2	Estado de resultados	30
2.3.3	Rentabilidad	31
2.3.4	Financiamiento	32
2.4	COMERCIALIZACIÓN	33
2.4.1	Proceso de comercialización	34
2.4.2	Análisis institucional de la comercialización	35
2.4.3	Análisis funcional de la comercialización	36
2.4.4	Análisis estructural de la comercialización	37
2.4.5	Operaciones de comercialización	39
2.5	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	42
2.5.1	Estructura organizacional	43
2.5.2	Tipo de organización	45
2.5.3	Sistema de organización	46
2.6	GENERACIÓN DE EMPLEO	46
2.7	PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	47

CAPÍTULO III PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	49
3.2	JUSTIFICACIÓN	49
3.3	OBJETIVOS	50

3.3.1	Objetivo general	50
3.3.2	Objetivos específicos	50
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	51
3.4.1	Mercado objetivo	51
3.4.2	Identificación del producto	51
3.4.3	Usos del producto	52
3.4.4	Valor nutricional	52
3.4.5	Oferta	53
3.4.5.1	Oferta histórica y proyectada	53
3.4.6	Demanda	55
3.4.6.1	Demanda potencial	55
3.4.6.2	Consumo aparente	57
3.4.6.3	Demanda insatisfecha	58
3.4.7	Precio	59
3.4.8	Comercialización	59
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	60
3.5.1	Localización	60
3.5.1.1	Macro-localización	60
3.5.1.2	Micro-localización	60
3.5.2	Tamaño	61
3.5.3	Volumen y valor de la producción	61
3.5.4	Proceso productivo	62
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	65
3.6.1	Justificación	65
3.6.2	Objetivos	65
3.6.2.1	Objetivo general	66
3.6.2.2	Objetivos específicos	66
3.6.3	Tipo y denominación	66
3.6.4	Marco jurídico	66
3.6.5	Estructura de la organización	68
3.6.5.1	Funciones básicas de las unidades administrativas	70
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	71
3.7.1	Inversión fija	71
3.7.2	Inversión en capital de trabajo y total	73
3.7.3	Financiamiento	75
3.7.4	Estados financieros	76
3.7.4.1	Estado de costo directo de producción proyectado	77
3.7.4.2	Estado de resultados proyectado	78
3.7.5	Evaluación financiera	80
3.8	IMPACTO SOCIAL	81

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

4.1	MEZCLA DE MERCADOTECNIA	83
4.2	PRODUCTO	83
4.2.1	Identificación del producto	84
4.2.2	Características	84
4.2.3	Nombre y marca	84
4.2.4	Eslogan	85
4.2.5	Presentación	85
4.2.6	Uso del producto	85
4.2.7	Calidad del producto	85
4.3	PRECIO	86
4.3.1	Determinación del precio	86
4.3.2	Estrategia de fijación de precios	86
4.3.3	Forma de pago	86
4.4	PLAZA	86
4.4.1	Cobertura	87
4.4.2	Ubicación	87
4.5	PROMOCIÓN	87
4.5.1	Estrategia publicitaria	87
4.5.2	Promoción de ventas	87
4.5.3	Relaciones públicas	88
4.6	LOGÍSTICA	88
4.6.1	Almacenamiento	88
4.6.2	Control de inventarios	88
4.6.3	Transportación	89
4.6.4	Administración de la información	89
4.7	CANAL DE COMERCIALIZACIÓN	89
4.8	MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN	90
	CONCLUSIONES	93
	RECOMENDACIONES	95
	BIBLIOGRAFÍA	98
	ANEXOS	100

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. División Política. Años: 1994, 2002 y 2015.	5
2	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Población Económicamente Activa -PEA- Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva. Años: 1994, 2002 y 2015.	11
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Tenencia de la Tierra. Años: 1979, 2003 y 2015.	14
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Uso de la Tierra. Años: 1979, 2003 y 2015.	15
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Cobertura Educativa. Años: 2014 y 2015.	17
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Analfabetismo y Alfabetismo. Años: 1994, 2002 y 2015.	18
7	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Casos de Morbilidad y Mortalidad General e Infantil. Años: 2014 y 2015.	19
8	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Superficie, Volumen y Valor de la Producción. Año: 2015.	27
9	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Estado de Costo Directo de Producción Por Tamaño de Finca. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.	29
10	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Estado de Resultados Por Tamaño de Finca. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.	30
11	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Financiamiento Por Tamaño de Finca. Año: 2015.	32
12	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Márgenes de Comercialización. Año: 2015.	41
13	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Generación de Empleo. Año: 2015.	46

14	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Oferta Histórica y Proyectada de Productos Sustitutos. Período: 2010-2019.	54
15	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Harina de Plátano. Período: 2010-2019.	56
16	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Productos Sustitutos. Período: 2010-2019.	57
17	Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango. Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Harina de Plátano. Período: 2010-2019.	58
18	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Volumen y Valor de la Producción Anual Proyectada. Período: 2015-2019.	61
19	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Inversión Fija. Año: 2015.	72
20	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Inversión en Capital de Trabajo y Total. Año: 2015.	73
21	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Financiamiento. Año: 2015.	76
22	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Estado de Costo Directo de Producción Proyectado. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	77
23	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Estado de Resultados Proyectado. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año.	78
24	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Evaluación Financiera. Año: 2015.	80

25 Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto:
Producción de Harina de Plátano. Márgenes de Comercialización.
Año: 2015.

91

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Organigrama Municipal. Año: 2015.	6
2	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Canales de Comercialización. Año: 2015.	40
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Estructura Organizacional. Año: 2015.	44
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Flujograma del Proceso Productivo. Año: 2015.	63
5	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, R.L. Estructura Organizacional Propuesta. Año: 2015.	69
6	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Canal de Comercialización. Año: 2015.	90

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Valor Nutricional de Harina de Plátano. Año: 2015.	52

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Descripción
1	Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Carta de Nutricionista.
2	Proyecto: Producción de Harina de Plátano. Consumo Per Cápita Ajustado.
3	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Estado de Costo Directo de Producción Por Tamaño de Finca Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.
4	Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos. Producción de Plátano. Estado de Resultados Por Tamaño de Finca. Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.
5	Manual de Normas y Procedimientos. Cooperativa Productora de Harina de Plátano del Pueblo, Responsabilidad Limitada. Municipio La Blanca, Departamento de San Marcos.

INTRODUCCIÓN

El presente informe corresponde al Ejercicio Profesional Supervisado -EPS-, un programa elaborado por la Universidad de San Carlos de Guatemala como procedimiento de evaluación final, previo a obtener el título de Administradora de Empresas, en grado académico de Licenciada, en donde se realiza una investigación de campo en el área rural del país, con el objetivo de conocer por medio de la convivencia, la situación socioeconómica del lugar en donde se hará el diagnóstico y proponer soluciones a problemas identificados, mediante los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera.

Con base a lo anterior se realizó la investigación denominada “Comercialización (Producción de Plátano) y Proyecto: Producción de Harina de Plátano”, la cual fue realizada en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, durante el segundo semestre del año 2015.

El objetivo principal de este estudio es determinar la situación de la comercialización de plátano, en todas las etapas las cuales son: proceso, análisis tanto institucional, funcional y estructural; así mismo, las operaciones y los márgenes que obtienen, con el fin de proponer alternativas viables que mejoren la forma de compra-venta de este cultivo.

Se realiza también dentro de este documento una propuesta de inversión dirigida a los pequeños agricultores, con el fin de elevar el nivel de vida de los habitantes, desarrollar una forma de comercio diferente e innovar dentro del mercado regional y de esta manera aprovechar los recursos y potencialidades productivas del Municipio.

El informe individual está conformado por cuatro capítulos los cuales se

describirán en su orden a continuación:

Capítulo I: se describen las principales variables socioeconómicas con las que se analiza la situación en la que se encuentra el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, estas son: marco general, división política y administrativa, recursos naturales, población, estructura agraria, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo.

Capítulo II: se diagnostica la producción de plátano que se realiza, con relación al nivel tecnológico, superficie, volumen y valor de la producción; así mismo, los costos en que incurren durante el proceso, rentabilidad de los recursos, fuentes de financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución.

Capítulo III: se desarrolla la propuesta de inversión denominada “Proyecto: Producción de Harina de Plátano”, la cual se compone de cuatro estudios específicos que son: mercado, técnico, administrativo legal, financiero y evaluación que determinarán si es viable poner en marcha el proyecto.

Capítulo IV: se presentan los aspectos que deben ser utilizados para realizar la comercialización de harina de plátano, con base en la mezcla de mercadotecnia la cual se compone por producto, precio, plaza y promoción; así mismo, se establece la logística, canales y márgenes respectivos.

En la parte final de este informe se presentan las conclusiones, recomendaciones y bibliografía de la investigación, así como el anexo donde se incluye el manual de normas y procedimientos.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

En este capítulo se desarrollan las principales variables socioeconómicas con las que se analiza la situación en la que se encuentra el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos. Se estudiarán las siguientes: marco general, división política y administrativa, recursos naturales, población, estructura agraria, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo.

1.1 MARCO GENERAL

Se describen características propias que identifican al Municipio, las cuales son: antecedentes históricos, localización y extensión, clima, orografía, aspectos culturales y deportivos.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

La Blanca, “fue ascendida a la categoría de Municipio el 23 de enero del año 2014, según decreto 1-2014 del Congreso de la República de Guatemala.”¹ Antes de esa fecha era considerada como una aldea del municipio de Ocós, departamento de San Marcos, así mismo, existía un parcelamiento con ese nombre, aglomeraba 1,830 personas de género masculino y 1,814 femenino, para un total de 3,644, en el año de 1,994 según el X censo Nacional de Población y V de Habitación.

La Blanca a través de los años se ha transformado, de un lugar de parcelas a microparcelas, debido a los diferentes desmembramientos por compra-venta y herencia de las generaciones. Los cuales se han fraccionado, una porción de

¹ Congreso de la República de Guatemala. GT. 2014. Creación del Municipio. Decreto 1-2014. Guatemala, p.10.

tierra para vivienda y otra para el cultivo de plátano, lo que favoreció al incremento de la población.

La necesidad de las personas por hacer trámites, la falta de vías de acceso, transporte, la distancia e inexistencia de puentes que comuniquen al parcelamiento con la cabecera municipal de Ocosingo. Así como los escasos centros de estudio, de salud entre otros aspectos generaron la demanda de los habitantes para formar una entidad Municipal.

Los habitantes de los centros poblados que separan el río Naranjo de las otras comunidades que conformaban el municipio de Ocosingo, iniciaron los trámites de disgregación en el año 2006. Como parte del proceso las comunidades fueron visitadas por el personal de diferentes instituciones quienes evaluaron las condiciones físicas, naturales, productivas y financieras, para comprobar la potencialidad de generar desarrollo social, económico y financiero. Así mismo, completar el mínimo de población que exige la ley el cual es de 20,000 personas. Lo anterior exigió el contar con la infraestructura para la prestación de los servicios básicos. Debido a la negación de autorizar la separación por parte de las autoridades del municipio de Ocosingo, el proceso duro ocho años.

El 31 de julio de 2007 se rectificó el listado con los nombres y categorías de los centros poblados que integrarían el nuevo Municipio, los cuales son: aldea La Blanca, caseríos: Almendrales, Barrillas Chiquirines, El Palmar, La Bendición, Los Cerritos, Madronales, Nuevos Horizontes, Pueblo Nuevo, Rio Bravo, Tilapa, parcelamientos: Chiquirines, La Blanca, Salinas I, Salinas II, microparcelamientos: Chiquirines o Palmar II, Chiquirines Viejo o Carrizal, El Izotal, Las Morenas, colonias: 18 de Febrero, Nuevos Horizontes, paraje: El Tambito.

La población reportada en el listado era de 10,289 hombres y 10,150 mujeres, para un total de 20,439 personas. Este dato indicó que para el 27 de septiembre de 2012 a La Blanca le correspondía una población de 30,150 habitantes.

1.1.2 Localización y extensión

El municipio de La Blanca, se ubica al suroeste del departamento de San Marcos, la extensión territorial es de 101.054 km², colinda al norte con Coatepeque, al oriente con la hacienda Buenos Aires de Retalhuleu, al occidente con el cauce medio del río Naranjo y con la finca el Alamo de Tecún Umán, al sur con el océano pacífico.

Para llegar al Municipio se puede acceder desde la ciudad de Guatemala por la carretera CA-9, ruta al Puerto de San José, a la altura del kilómetro 58, se entronca con la CA-2 que conduce a Mazatenango, se dirige hacia el oeste hasta llegar al 176, se pasa por el municipio de Coatepeque, departamento de Quetzaltenango, en el 234 donde se toma la dirección al este a 11 km más.

Representa un total de 245 km recorridos, el caserío Tilapa se encuentra al nivel del mar y del centro urbano a Pueblo Nuevo corresponde a 3.71 msnm.

1.1.3 Clima

Es considerado cálido. La temperatura mínima oscila entre 23°C y 28.5°C y la máxima 29.5°C y 34.7°C. Con una humedad mínima de 60% y 76% como máxima. La precipitación pluvial es de 1,334mm, con un aproximado de 150 días lluviosos en el año. El invierno comienza en mayo y termina en octubre. La velocidad media del viento es de 6.7 kilómetros por hora con dirección variable.

1.1.4 Orografía

No cuenta con montañas porque es un lugar plano y no tiene elevaciones o volcanes, está circundado por dos ríos principales, los cuales sirven de límite. La

parte costera abarca aproximadamente 15 millas náuticas y su altura máxima sobre el nivel del mar es de 3.71 metros, con una superficie plana en su totalidad, lo que genera calidez del lugar.

1.1.5 Aspectos culturales y deportivos

Según pobladores y dirigentes de las comunidades las costumbres y tradiciones que se festejan son: la feria titular celebrada a partir del 18 de diciembre, el desfile equino se realiza el tercer día de feria, semana santa, navidad, la celebración del día de la madre, del niño y de los difuntos el primero de noviembre.

El idioma del Municipio es el Español y Mam; así mismo, dentro del folklore se encuentra el torito, que es quemado junto con los juegos artificiales en las celebraciones tanto de la feria titular como el día de la Virgen de Concepción, los bailes de gala y el convite son actos que no pueden faltar para estos festejos y el día de plaza es el viernes.

Las principales religiones son la católica y evangélica (protestante) y los sitios sagrados para la población son las iglesias, los deportes destacados son: football, papifootball, basketball, voleibol de playa.

1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

La división política se refiere al ordenamiento del Municipio y la administrativa identifica a las autoridades locales que velan por el mismo.

1.2.1 División política

De acuerdo a los datos censales del Instituto Nacional de Estadística -INE- y según informes oficiales proporcionados por la municipalidad, se presenta el cuadro comparativo de los principales centros poblados y su respectivo cambio de categoría a través de los años.

Cuadro 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
División Política
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 Ocos.

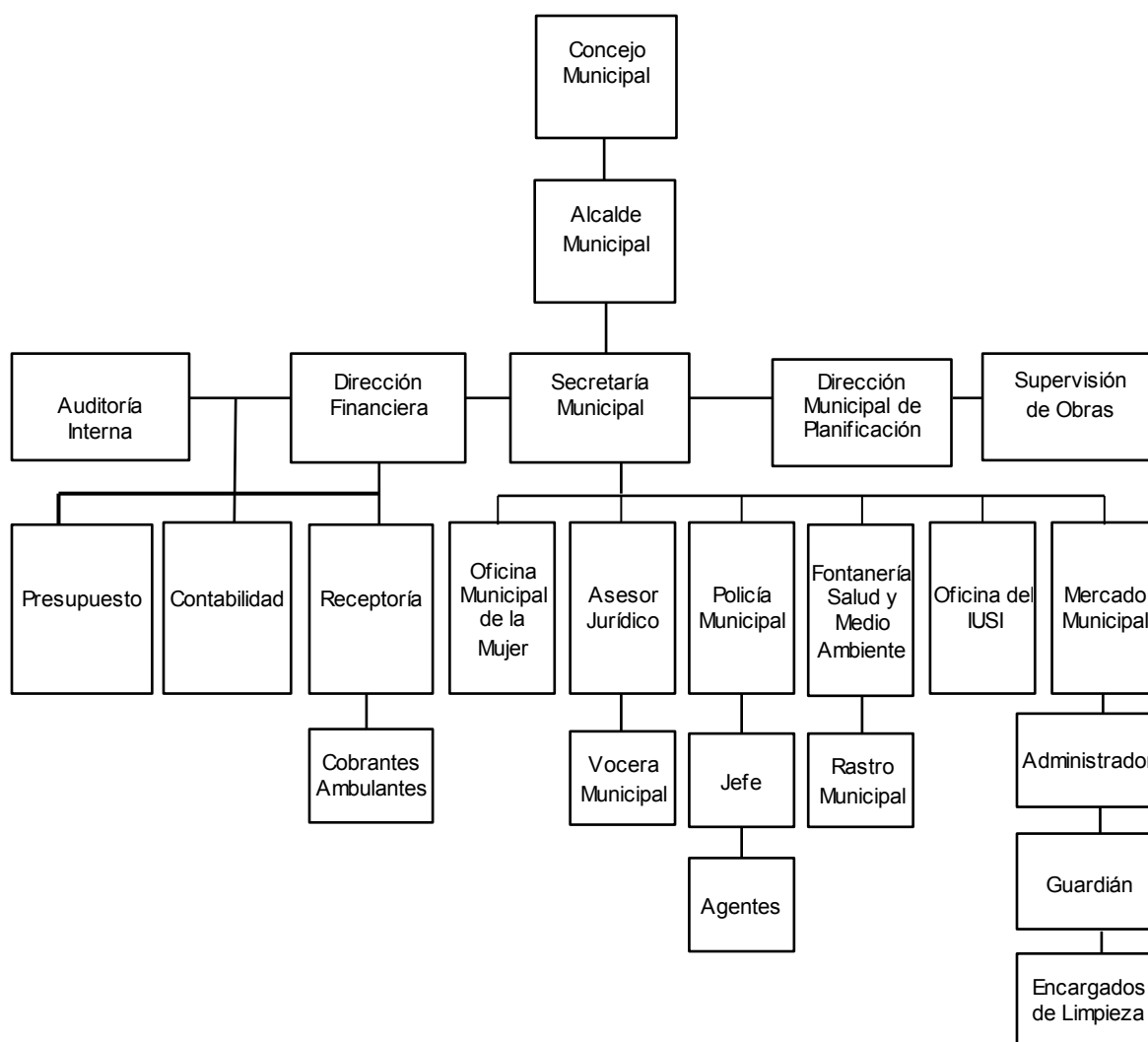
Fuente: elaboración propia, con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994, XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

En el cuadro anterior se denota como la división política a través del tiempo ha cambiado, en el año 2015 existen 20 centros poblados de los cuales en la categoría de parcelamiento solo hay uno, 14 caseríos y un casco urbano conformado por 13 colonias, las cuatro que se establecen en la investigación de campo corresponden al área rural y las categorías de micro-parcelamientos, fincas, parajes, haciendas y aldeas han desaparecido completamente.

1.2.2 División administrativa

La forma de gobierno se realiza a través de la corporación municipal y sus alcaldías auxiliares. El Concejo Municipal debe estar integrado por dos síndicos, cinco concejales titulares, un síndico y dos concejales suplentes según el Artículo 206 de la Ley Electoral y de Partidos Políticos para los municipios de veinte hasta cincuenta mil habitantes, sin embargo, con base a la investigación realizada está conformado por cuatro concejales titulares, dos síndicos y un secretario. Se detalla a continuación la estructura:

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.

En el organigrama anterior se observa que la estructura organizacional es lineal, tiene un tramo de control estrecho y la autoridad es de tipo formal. Las principales dependencias administrativas y técnicas que la forman son: Auditoría Interna, Dirección Financiera, Secretaría Municipal, Oficina Municipal de Planificación -OMP- y Supervisión de Obras.

Los puestos y unidades no deben asociarse porque aunque trabajan en conjunto las funciones y responsabilidades son distintas, además, el rol que desempeñan difiere uno del otro.

Algunos títulos de unidades y direcciones no son correctos, es decir, en lugar de Dirección Financiera es Administración Financiera Integrada Municipal, en otro punto se observa que el Auditor Interno reporta al Alcalde cuando en realidad debe hacerlo ante el Concejo Municipal.

1.3 RECURSOS NATURALES

Son todos los bienes que ofrece la naturaleza, que se encuentran arriba o debajo de la superficie terrestre y que no han sido alterados por el ser humano.

Estos recursos son aprovechados por la población para alimentación, vivienda e ingresos económicos, los cuales deben racionalizarse adecuadamente, para que no se reduzcan o extingan.

A continuación se describen los recursos naturales que se integran por agua y suelos.

1.3.1 Agua

La Blanca se encuentra en la vertiente del pacífico, sus recursos hídricos se limitan a dos ríos, esteros y una pequeña extensión de océano que baña sus playas El Tular y Tilapa.

Tiene colindancia con el océano pacífico en las comunidades de Almendrales y Tilapa, es uno de los dos municipios de San Marcos que tienen salida al mar. La Blanca no cuenta con lagos, riachuelos o quebradas en su territorio. A continuación se detallan los recursos hídricos con que cuenta:

- **Río Naranjo**

Es un río costero del suroccidente del país que limita al municipio de La Blanca con Ocosingo, tiene una longitud de 105 kilómetros de los cuales 16.7 le pertenecen al primero, la anchura es de 30 a 50 metros, su profundidad promedio es de 5 y desemboca en el océano pacífico. Es uno de los más contaminados del país, su caudal es permanente durante el año, se usa para riego de plantaciones, doméstico y personal derivado de que las comunidades no cuentan con agua potable para cubrir estas necesidades, su potencial es pesquero debido a que en sus aguas hay diversidad de peces.

- **Río Pacayá**

Es un corto río que se encuentra ubicado en los municipios de Coatepeque, Flores Costa Cuca (Quetzaltenango) y La Blanca (San Marcos), Guatemala. Se origina al Sur de la cabecera de Coatepeque, en el caserío La Aurora y finaliza en la aldea Tilapa, al desembocar en el mar.

Tiene una longitud de 78 kilómetros de los cuales 18.8 pertenecen a La Blanca, su anchura es de 15 a 25 metros, la profundidad promedio es 3.5 y desemboca en el océano pacífico, es contaminado diariamente, debido a que los pobladores vierten basura, desechos líquidos y sólidos en su afluente, tiene un caudal permanente en el año aunque en invierno se incrementa, su uso es doméstico y riego de las plantaciones. Tiene potencial pesquero para los centros poblados cercanos y es navegable.

- **Esterio Naranjo**

Desembocadura del río naranjo en el océano pacífico, en el cual convergen agua salada del mar y agua dulce del río. El estero tiene una longitud de 500 metros, su anchura es de 70 mts aproximadamente y la profundidad promedio es de 7 mts.

Tiene color café debido a los sedimentos que arrastra el río, y a la cantidad de arena que ingresa del mar. Se encuentra en él basura, específicamente desechos plásticos que lleva el afluente de comunidades lejanas. Su caudal es permanente durante el año, el nivel de profundidad en el día fluctúa. El uso es pesquero, de navegación y su potencial es turístico.

- **Estero pacayá**

Se encuentra al finalizar el bosque de mangle, tiene una longitud de 700 mts, su anchura es de 80 mts aproximadamente y la profundidad promedio es de 6 mts.

Sus aguas son de color café por la cantidad de arena que ingresa del mar y por los residuos de lodo que lleva el río Pacayá, en sus orillas hay desechos plásticos que se observan cuando está bajo o poco profundo. El caudal es permanente todos los meses, principalmente se usa para la pesca y navegación, el potencial es turístico.

1.3.2 Suelo

Es uno de los recursos naturales más importantes debido a que en él realizan la mayor parte de las actividades productivas, por lo que se explica a continuación cual es la utilización del mismo.

1.3.2.1 Usos del suelo

Según la investigación realizada para el 2015, el uso del suelo se compone de la siguiente forma: Agrícola; ocupa un 80% del territorio, los principales cultivos son el plátano con 70%, el maíz 25% y hortalizas 5%. Pecuaria; tiene un 11% de la extensión de tierra, su principal actividad es el ganado bovino, el 9% restante incluye bosques y terrenos baldíos.

Los cultivos anuales o temporales abarcan la mayor parte del uso del suelo, el plátano es la principal actividad económica y con mayor impacto en cuanto a la

generación de ingresos. Los pastos ocupan el segundo lugar para la crianza y engorde bovino, así mismo, producción de leche. No hay siembras permanentes o semipermanentes, la palma africana que se observa cerca del Municipio, pertenece al departamento de Retalhuleu y Coatepeque. Los bosques y otras tierras ocupan el último puesto, ya que su porcentaje es mínimo.

1.3.3 Flora

Entre la flora que se puede ver está el cocotero, árbol de mango, matilisguate, escasamente el palo blanco y la ceiba, el mangle es la especie que más se encuentra, la reserva natural Manchón Guamuchal está compuesta por tres tipos, los cuales son rojo, blanco y negro.

El palo blanco y manglar se encuentran en peligro de extinción porque son utilizados como leña o en la construcción de viviendas.

1.3.4 Fauna

Se encuentra la siguiente fauna domestica: cerdos, gallinas, vacas, caballos, patos y perros. Entre la salvaje se encuentran: catorce especies de pato, doce de ellos, son migratorios, veinte tipos de garza, pelicanos, pericas, tortugas, camarones, distintas clases de peces e insectos.

1.4 POBLACIÓN

Tiene un papel importante en el sistema socioeconómico ya que funge como el eje de las variables estudiadas porque alrededor de la misma giran todas las demás y su principal objetivo es organizar y ejecutar el proceso productivo de la actividad económica.

Se analizarán a continuación las características y estructura poblacional al año de la investigación y se incluirán las siguientes sub-variables: población

económicamente activa -PEA-, pobreza, desnutrición y empleo, las cuales permitirán conocer las necesidades del Municipio.

1.4.1 Población económicamente activa -PEA-

Es constituida por mujeres y hombres que cuenten con condiciones aptas para trabajar en una o varias actividades productivas y que tengan la capacidad física y mental de poder desarrollarlas, las cuales pueden ser remuneradas según el esfuerzo que se realice. Se presenta a continuación el cuadro de población económicamente activa por género, área geográfica y actividad productiva.

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

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

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

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

Se observa en el cuadro anterior que para el año 2015, el 49% de la población económicamente activa corresponde al género femenino y 51% es masculino, lo

que significa que la mujer es tomada en cuenta de la misma manera que el hombre y no existe discriminación para desarrollar las actividades productivas.

Se muestra que en los años 1994 y 2002 no existía área urbana porque La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocos, por lo tanto, el 100% de la población se localizaba en el área rural y dada la modificación de la estructura para el 2015, se ubica el 65% en este sitio y 35% en el sector urbano.

En la actividad productiva se denota que para el año 2015, 45% se dedica a las actividades agrícolas, 28% a comercios y servicios, 15% en relación de dependencia y 12% desarrolla tareas artesanales y pecuarias.

1.4.2 Pobreza

Es la carencia de los recursos de una persona para subsistir y cubrir sus necesidades básicas.

Se encuentran en extrema pobreza los hogares que no logran cubrir el ingreso mínimo establecido, y para el caso del Municipio en el año 2015, según investigación realizada, el 61% de los hogares vive en esta situación.

Según el -INE-, el costo de la Canasta Básica Alimentaria -CBA- para una familia de 5 integrantes asciende a Q. 3,026.00 mensuales. En el caso del municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, se determinó que el 31% de la población vive en pobreza no extrema.

Los datos anteriores afirman que la pobreza total representa un 92% y el 8% de la población es considerada no pobre, este grupo reducido es aquel que tiene un

ingreso familiar mensual por arriba del mínimo, lo que le permite cubrir las necesidades básicas del hogar.

1.4.3 Desnutrición

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

1.4.4 Empleo

Las fuentes de empleo se generan por medio de las unidades productivas dedicadas a la actividad agrícola, pecuaria, artesanal entre otras y también las instituciones del estado y municipalidad. Los datos de la investigación indican que el 80% están empleadas en un trabajo constante y remunerado, el 14% de las personas que están ocupadas lo hacen con horarios no continuos, sin jornadas establecidas, debido a que no cuentan con un trabajo estable y el grado de desempleo es del 6% de la población económicamente activa.

1.5 ESTRUCTURA AGRARIA

Distribuye y ordena los factores de producción con los que se analizan los aspectos fundamentales que son la tenencia y uso. Por lo que la tierra se considera el medio de producción más importante en la actividad agrícola y una pequeña proporción para la pecuaria.

1.5.1 Tenencia de la tierra

La tenencia es la que define los derechos que toda persona tiene sobre la tierra que conserva y asegura la posesión y el uso que disponga sobre el recurso.

A continuación se presenta el cuadro con la forma de tenencia de la tierra.

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

Régimen	Censo 1979		Censo 2003		Encuesta 2015	
	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%
Propia	5,470.15	83	2,709.19	78	576.48	92
Arrendada	624.48	9	208.33	6	48.00	8
Propias y arrendadas	392.51	6	549.54	16	00.00	-
Otras formas mixtas	124.43	2	10.07	-	2.00	-
Total	6,611.57	100	3,477.13	100	626.48	100

* En estos años La Blanca era considerada aldea o parcelamiento del municipio de Ocós.
Fuente: elaboración propia, con base en datos del III Censo Nacional Agropecuario 1979 y IV Censo Nacional Agropecuario 2003 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El cuadro anterior muestra que en 1979, el 83% de la tierra es propia, 9% arrendada, 6% propia y arrendada y 2% corresponde a otras formas mixtas, así mismo, se denota que para el año 2003 se redujo 5% la pertenencia y se incrementó 10% el arrendamiento.

A diferencia de los datos anteriores, en el 2015, 92% de la tenencia de la tierra que predomina es la propia, este porcentaje incrementó considerablemente en comparación con el año 2003, esto se debe a que los dueños han heredado la misma y aún la trabajan, un 8% es arrendada lo que representa un porcentaje menor.

1.5.2 Uso de la tierra

Se refiere específicamente a racionalizar el uso del suelo, con el único objetivo de aprovechar al máximo y de la forma más adecuada todas sus características, para que no sufra un desgaste mayor.

Se presenta a continuación el cuadro que muestra la forma de uso que se le da a la tierra, según la investigación realizada.

Cuadro 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Uso de la Tierra
Años: 1979, 2003 y 2015

Régimen	Censo 1979		Censo 2003		Encuesta 2015	
	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%	Superficie (mzs)	%
Cultivos						
Anuales y Temporales	4,524.23	70	1,305.11	38	479.18	76
Permanentes	616.31	10	1,836.03	53	134.80	22
Pastos	911.79	14	222.84	6	5.50	1
Bosques	414.26	6	111.67	3	7.00	1
Totales	6,466.59	100	3,475.65	100	626.48	100

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

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

El cuadro anterior muestra que para el año 1979, los cultivos anuales y temporales abarcaban el 70%, pastos 14%, los permanentes y los bosques el 10% y 6% respectivamente.

Sin embargo, para el 2003 la preferencia cambio y el porcentaje de uso de los cultivos permanentes incrementó a 53%, por la utilidad que representa para los productores y los temporales disminuyeron un 50% aproximadamente, los pastos y bosques también se redujeron respecto al período anterior.

En el 2015, el 76% de la tierra es utilizada en cultivos anuales y temporales, 22% para permanentes, lo que denota el cambio que ha tenido, puesto que en el año 2003 eran estos los que predominaban.

1.6 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Se pretende evaluar el desarrollo económico y social a través del estudio de los indicadores de servicios básicos y su infraestructura.

Entre los indicadores que enmarcan esta variable y que se desarrollarán a continuación están: educación, salud, agua, drenajes y energía eléctrica, letrización y sistemas de recolección de basura.

1.6.1 Educación

Es un factor determinante para erradicar la desigualdad de género dentro de la sociedad, la población con acceso a la educación, opta por tener una mejor calidad de vida y oportunidades de desarrollo personales a nivel profesional, económico y social, además, proporciona un marco de referencia para el crecimiento de la comunidad.

1.6.1.1 Infraestructura educativa

El municipio de La Blanca, según la investigación realizada tiene un total de 62 establecimientos educativos, conformados por el sector municipal, oficial y privado, estas entidades se encuentran bajo la supervisión del Gestor Educativo asignado, mediante la coordinación y administración de recursos del Ministerio de Educación a través de la Dirección Departamental de Educación -DIDEDUC-, localizada en la cabecera de San Marcos.

Dentro del sector privado para el nivel de primaria se encuentra el Establecimiento Educativo para el Adulto Mayor, asisten habitantes de la Colonia

San Julián y del área urbana, luego se localizan dos Institutos de Educación Básica por Cooperativa, los cuales se ubican en el Centro Urbano y en el Parcelamiento Chiquirines.

1.6.1.2 Cobertura educativa

Este es un indicador sumamente importante ya que muestra claramente qué porcentaje de la población tiene acceso a la educación. Los niños y jóvenes en edad escolar no asisten a clases por factores como: falta de recursos económicos, la lejanía hacia el lugar de estudio, establecimientos totalmente hacinados y en algunos casos deben ocuparse para ayudar al sustento familiar, estos elementos afectan en gran manera las oportunidades de desarrollo económico, social y profesional de las personas. A continuación se presenta el cuadro que indica la cobertura por nivel educativo.

Cuadro 5
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Cobertura Educativa
Años: 2014 y 2015

Nivel	Alumnos en Edad	Alumnos inscritos	% Cobertura	% Déficit
Año 2014				
Preprimaria	1,216	793	65.21	34.79
Primaria	4,990	4,394	88.06	11.94
Medio				
Básico	1,932	1,346	69.67	30.33
Diversificado	2,125	286	13.45	85.55
Total	10,263	6,819	66.44	33.56
Año 2015				
Preprimaria	1,395	804	57.63	42.37
Primaria	5,327	4,375	81.13	18.27
Medio				
Básico	2,415	1,331	55.11	44.89
Diversificado	2,500	346	13.84	86.16
Total	11,637	6,856	60.31	39.69

Fuente: elaboración propia, con base en Memorias Estadísticas proporcionadas por la Dirección de Educación Departamental de San Marcos, años 2014 y 2015.

El cuadro anterior muestra que para el año 2015, la cobertura en la educación representa el 60.31%, dato alarmante porque disminuyó un 6.13% en comparación con 2014, en los niveles de primaria y diversificado 81.13% y 13.84% tienen acceso a la educación.

1.6.1.3 Analfabetismo y alfabetismo

Este tema es de suma importancia para la sociedad, porque las personas que no leen ni escriben, viven en condiciones de pobreza, no tienen acceso a un empleo y por lo tanto no pueden satisfacer sus necesidades, esta problemática se da sobre todo en el área rural.

A continuación se presenta un cuadro en donde se dan a conocer los índices de analfabetismo y alfabetismo.

Cuadro 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Analfabetismo y Alfabetismo
Años: 1994*, 2002* y 2015

Población	Censo 1994*	%	Censo 2002*	%	CONALFA 2015	%
Alfabetas	4,719	63	10,810	69	27,214	80
Analfabetas	2,759	37	4,946	31	6,803	20
Total	7,478	100	15,756	100	34,017	100

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

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

Se determinó que para el año 2015, 80% de la población es alfabetas y que el analfabetismo ha disminuido en comparación con el censo 1994 y 2002 un 11%, pero aún existen 6,803 personas que no saben leer y escribir, lo que representa una tasa del 20%, dato preocupante porque es una problemática social que no permite que la localidad se desarrolle rápidamente.

1.6.2 Salud

Es un estado físico, mental y social de completo bienestar, donde no se padece ninguna enfermedad y se ejercen con normalidad todas las actividades.

En la investigación de campo se determinó que el porcentaje de cobertura de médica es del 68% según el total de casos, la mayor parte de personas acude al Centro de Salud pero aún falta mucho por hacer ya que el 32% de la población es atendida en puestos convergentes y en casos de emergencia algunos pobladores viajan al municipio de Coatepeque y al departamento de San Marcos.

La cobertura médica para el Centro de Salud, está constituida por primeras consultas, re-consultas, servicios de emergencias, lesiones leves, cirugías, hipodermias y curaciones, hay una mayor demanda de estos servicios en el centro urbano, en algunos casos las personas se automedican o acuden a los diferentes establecimientos de convergencia únicamente en temporadas especiales.

1.6.2.1 Tasas de morbilidad y mortalidad general e infantil

A continuación se detalla el número de casos y se describen las tasas de morbilidad y mortalidad general e infantil, para el año 2014 y 2015.

Cuadro 7
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Casos de Morbilidad y Mortalidad General e Infantil
Años: 2014 y 2015

Descripción	Año 2014	Año 2015
Morbilidad general	2,966	6,724
Morbilidad infantil	3,408	3,676
Mortalidad general	93	111
Mortalidad infantil	16	19

Fuente: elaboración propia, con base en datos proporcionados de Memorias Estadísticas del Centro de Salud del municipio de La Blanca, años 2014 y 2015.

Se determinó que la tasa de morbilidad general es 200 adultos por cada mil habitantes y la infantil muestra que por cada 1000 infantes 900 son afectados por diferentes enfermedades, índice alarmante, ya que los niños son considerados los más vulnerables.

La tasa de mortalidad general representa 3%, con un total de 111 casos por cada mil habitantes y en la infantil no supera el 1%, con un total de 19 fallecidos por cada mil personas para el año 2015, el tema de los niños es el más crítico, porque está directamente relacionado con los niveles de pobreza y la calidad de vida que tienen en los primeros años de existencia.

1.6.2.2 Tasa de natalidad

Con base a los datos proporcionados por el centro de salud ocurrieron 222 nacimientos durante el 2015, lo cual establece que por cada mil habitantes hay 6.53, debe considerarse que es un índice bajo de natalidad que puede afectar la fuerza productiva de la población en el mediano plazo si se mantiene esta tendencia.

1.6.3 Agua, drenajes y energía eléctrica

De acuerdo a la investigación realizada en 2015, del total de hogares encuestados 47% de la población cuenta con el servicio de agua y 53% no tiene acceso a este vital líquido, de este porcentaje 68% deben abastecerse de la que proviene de pozos propios tradicionales, el 22% la obtiene del río y un 10% la compra en camión.

El incremento de hogares entre el año 1994 al 2002, ocasionó que el porcentaje de viviendas que no cuentan con el sistema de drenajes y alcantarillado aumentara de forma considerable, para el año de la investigación la Municipalidad no cuenta con los recursos económicos necesarios para brindar

este servicio y se determinó que solo un 6% del área urbana y 20% de la rural lo posee.

En 2015 el servicio de energía eléctrica lo suministra ENERGUATE, a través de la Municipalidad, con una cobertura del 32% para el área urbana y 62% para el sector rural, el 6% restante no cuenta con el mismo.

1.6.4 Letrinas y otros servicios sanitarios

Según la investigación de campo para el año 2015, el 43% de la población emplea el servicio de letrina, 26% fosa séptica, 24% excusado lavable y 7% drenaje.

1.6.5 Sistema de recolección de basura

Para el año 2015, el servicio de recolección de basura se presta únicamente en algunas áreas del centro urbano, el resto de la población debe utilizar otros métodos para deshacerse de los desechos, por lo que 91.91% de hogares queman la basura, este dato es preocupante por el daño que le hacen al medio ambiente, ya que genera contaminación, 4.17% la entierran en algún lugar específico de su casa o terreno, 2.45% la reciclan y 1.47% la tiran en cualquier lugar.

1.7 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

A través de esta se mide y establece el desarrollo en el que se encuentra la actividad productiva del Municipio.

1.7.1 Vías de acceso

La mayoría de vías de acceso a las comunidades son de terracería y se encuentran en estado regular para el tránsito de vehículos y personas, solo una parte del área urbana se encuentra asfaltada y una colonia adoquinada, sin

embargo, la situación de las calles es desfavorable en invierno ya que no tienen drenajes lo que ocasiona que disminuya la calidad de regular a mala.

1.7.2 Unidades de riego

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

1.7.3 Mercados

Existe un mercado ubicado en el casco urbano a veinte metros del edificio municipal con una extensión de 88 de ancho por 91 de largo respectivamente, cuenta con instalaciones sencillas, paredes de block, techo de lámina y piso de cemento. Se comercializan productos de la canasta básica, accesorios varios, de higiene personal, hay comedores y el día de plaza es el viernes.

1.7.4 Telecomunicaciones

El servicio es prestado por tres compañías Tigo, Claro y Movistar, las mismas cuentan con diez antenas receptoras distribuidas en el Municipio, cabe mencionar que no existe el de telefonía residencial y público.

El servicio es irregular por los constantes cortes de energía eléctrica que existen en el lugar, y en los poblados rurales la recepción de la señal telefónica no es óptima para algunas compañías

1.7.5 Rastros

Existe un rastro registrado en la municipalidad, que se encuentra a dos cuadras del edificio, el cuál presta el servicio a todos los ganaderos del lugar y en el parcelamiento de Chiquirines se observó otro pero funciona de manera informal.

1.8 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

Estas organizaciones buscan a través de sus actividades, promover el desarrollo del municipio, coordinar proyectos tanto sociales como económicos que velen por el beneficio de los diferentes centros poblados. A continuación se mencionan las existentes.

- **Organizaciones sociales:**

Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE-, Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-, Comité de Unidad de Campesinos -CUC-, Oficina Municipal de la Mujer -OMM-, Directiva del campeonato municipal de fútbol, Iglesia católica, Pastoral social, Pastoral de la primera infancia, Mesa institucional de negociación del cuidado del ecosistema.

- **Organizaciones productivas:**

Asociación de usuarios de la unidad de riego.

1.9 ENTIDADES DE APOYO

Son todas aquellas entidades gubernamentales y no gubernamentales, municipales, privadas o internacionales que brindan apoyo a la población con el único fin de fomentar el desarrollo social y económico. Las que tienen presencia en el lugar son las siguientes:

- **Entidades estatales:**

Sub-comisaría de la Policía Nacional Civil -PNC-, Centro de Salud, Supervisión de Educación Municipal, Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA-, División de Protección a la Naturaleza -DIPRONA-, Consejo Nacional de Áreas Protegidas -CONAP-, Instituto Nacional de Bosques -INAB-, Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación -MAGA-, Ministerio de Desarrollo Social, Tribunal Supremo Electoral -TSE-, Fondo Nacional de Desarrollo -FONADES-,

Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente -SOSEP-, Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional -SESAN-, Oficina 503 del Registro Nacional de Personas -RENAP-, Coordinadora Municipal para la Reducción de Desastres -COMRED-, Centro de Aprendizaje y Desarrollo Rural -CADER-, Oficina de Control de Áreas de Reservas Territoriales -OCRET-, Consejo Departamental de Desarrollo -CODEDE-.

- **Instituciones municipales:**

Oficina de Despacho Municipal, Unidad de Acceso a la Información Pública, Oficina de IUSI, Dirección Municipal de Planificación.

- **Instituciones no gubernamentales:**

Caritas de Guatemala, Asociación Nacional de Bomberos Municipales Departamentales -ASONBOMD-.

- **Entidades privadas:**

Banco de Desarrollo Rural, S.A. -BANRURAL-, Banco Azteca, Caja Rural, Cooperativa de Ahorro y Crédito -COOSADECO R.L.-, ENERGUATE, Agente GyT Continental y BI, MoneyGram, Exportadoras de Plátano, Asociación de Moto Taxis.

- **Instituciones internacionales:**

Comando Sur del Ejército de Estados Unidos y Brigada de médicos cubanos.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO

En el presente capítulo se desarrollará el tema de la producción de plátano, por ser el principal cultivo de la región y un producto exclusivo para la comercialización a nivel nacional e internacional.

En la investigación realizada se determinó que la mitad de la extensión territorial del Municipio se utiliza para cultivar, tiene las condiciones climatológicas adecuadas, cuenta con una unidad de riego la cual ayuda a que el terreno sea fértil para la producción de plátano, esta aporta económica y socialmente a través de la comercialización.

La producción de plátano que se realiza se analiza con relación a los siguientes aspectos: nivel tecnológico, superficie, volumen y valor de la producción; así mismo, los costos en que se incurre durante el proceso, rentabilidad de los recursos, fuentes de financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo, problemática encontrada y propuesta de solución.

2.1 NIVELES TECNOLÓGICOS

Son formas de producción a través de técnicas aplicadas a la tierra, mano de obra, cultivo, asesoría y financiamiento con el que se cuenta.

Según la extensión de tierra, los tamaños o estratos de fincas se clasifican en: microfincas, subfamiliares, familiares y multifamiliares. Con respecto a los niveles tecnológicos están: nivel I tradicional, nivel II baja, nivel III intermedia y nivel IV alta.

A continuación se presentan las características de los niveles tecnológicos de la producción de plátano utilizados en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos.

- Nivel I tecnología tradicional: se encuentra el estrato de microfincas en donde los productores no tienen las condiciones para invertir en recursos y mejorar su producción, esto derivado de que la mano de obra es familiar, la semilla que utilizan es criolla, no cuentan con métodos de preservación de suelo, emplean agroquímicos en poca proporción, los cultivos son irrigados en época lluviosa, no reciben asistencia técnica ni tienen acceso a financiamiento.
- Nivel II tecnología baja: los productores de las fincas subfamiliares obtienen mejores cosechas, ya que cuentan con condiciones que son favorables para la producción tales como: la mano de obra es familiar con una minoría asalariada, la semilla que usan es mejorada, utilizan algunas técnicas de preservación de suelos así como la aplicación de agroquímicos en alguna proporción, el riego se realiza con motores para extraer agua de los pozos, reciben asistencia técnica de proveedores en cierto grado y tienen acceso al financiamiento en mínima parte.
- Nivel III tecnología intermedia: destaca el estrato de fincas familiares, estos productores tienen las condiciones necesarias para obtener cultivo de calidad, ya que utilizan mano de obra asalariada y una mínima parte es familiar, cuentan con sistemas de riego por gravedad y aspersión, usan técnicas de preservación de suelos, la semilla es mejorada y aplican agroquímicos, se recibe asistencia técnica de proveedores especializados en el tema y acceso al financiamiento de diferentes medios.

- Nivel IV tecnología alta: los productores de las fincas multifamiliares, obtienen producción de calidad competente para cumplir con las exigencias del mercado internacional, ya que comercializan su producto con empresas exportadoras por lo que están sujetas a normas de calidad y de compromiso con el medio ambiente, la mano de obra es asalariada, utilizan el sistema de riego por aspersión, usan técnicas de preservación de suelos, la semilla es mejorada, aplican agroquímicos, cuentan con acceso al financiamiento de diferentes medios y asesoría técnica de proveedores.

2.2 SUPERFICIE, VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

El cultivo de plátano es el producto que genera mayor actividad y rendimiento, provee fuentes de empleo que benefician a varias familias. A continuación se detalla el cuadro de la superficie, volumen y valor de la producción por estrato de finca.

Cuadro 8
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Superficie, Volumen y Valor de la Producción
Año: 2015

Estrato	Unidades productivas	Superficie en manzanas	Unidad de medida	Volumen	Precio unitario Q.	Valor Q.
Microfincas	28	12.44	Cajas	9,110	56	510,160
Subfamiliares	34	104.13	Cajas	86,158	56	4,824,848
Familiares	2	28.75	Cajas	17,800	58	1,032,400
Multifamiliares	1	429.00	Cajas	330,000	76	25,080,000
Totales	65	574.32		443,068		31,447,408

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

En el cuadro anterior se determinó que la superficie de tierra utilizada para la producción de plátano según el estrato de finca es el siguiente: microfincas 2.17%, subfamiliares 18.13%, familiares 5.01% y multifamiliares 74.69%.

El valor total para la producción es de Q.31,447,408.00, de los cuales 1.62% lo generan las microfincas, 15.35% fincas subfamiliares, 3.28% familiares y 79.75% las multifamiliares.

Se estableció que en las fincas multifamiliares es donde más se produce el plátano porque ellos cuentan con los recursos necesarios que les permite optimizar su producción, a diferencia de los productores pequeños que no tienen las mismas facilidades y capital disponible.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Los resultados financieros permiten el análisis de los datos obtenidos en el trabajo de campo, a continuación se detallan las herramientas que se utilizaron.

2.3.1 Costo directo de producción

Es un método en donde se aplican los costos a los ingresos con el fin de determinar la ganancia del período, en el cual intervienen tres elementos importantes: insumos, mano de obra y costos indirectos variables.

En el siguiente cuadro se establecen los costos en los que incurren los productores de plátano y se encuentran clasificados según el estrato o tamaño de finca.

Cuadro 9
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Estado de Costo Directo de Producción
Por Tamaño de Finca
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(Cifras en Quetzales)

Estrato	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	89,854	89,854	900,243	900,243
Mano de obra	-	169,101	14,005	1,137,047
Costos indirectos variables	28,346	93,882	312,061	752,747
Costo directo de producción	118,200	352,837	1,226,309	2,790,037
Producción total de cajas	9,110	9,110	86,158	86,158
Costo unitario por caja	12.97	38.73	14.23	32.38
Estrato	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	139,665	139,665	3,581,227	3,581,227
Mano de obra	224,040	292,709	5,047,606	5,047,606
Costos indirectos variables	108,220	222,531	3,978,241	3,978,241
Costo directo de producción	471,925	654,905	12,607,074	12,607,074
Producción total de cajas	17,800	17,800	330,000	330,000
Costo unitario por caja	26.51	36.79	38.20	38.20

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

Se determinó que el valor de la mano de obra es el que representa mayor costo dentro del proceso, seguido por los insumos y costos indirectos variables.

Según el cuadro anterior se estableció que los costos de producción de acuerdo a los datos de encuesta e imputados para las microfincas son de Q.12.97 y Q.38.73, en las fincas subfamiliares Q.14.23 y Q.32.38, la variación en estos dos

estratos corresponde a la mano de obra familiar. Para el estrato de familiares es de Q.26.51 y Q.36.79, existe una variación debido a que no realizan el pago del salario mínimo y prestaciones laborales.

En la multifamiliar es de Q.38.20 en encuesta e imputados, en estos niveles la mano de obra en ciertos procesos de cultivo, es remunerada de una mejor manera, es decir, es mayor al salario mínimo, el costo que se establece en todos los estratos es por caja. Cabe resaltar, que el detalle del cuadro anterior se puede observar en el anexo 3.

2.3.2 Estado de resultados

A través de este se establecen los ingresos y gastos, así también se determina si existe ganancia o pérdida neta para el productor. A continuación se presenta el estado de resultados.

Cuadro 10
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Estado de Resultados
Por Tamaño de Finca
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(Cifras en Quetzales)

Estrato	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	510,160	510,160	4,824,848	4,824,848
(-) Costo directo de producción	118,200	352,837	1,226,309	2,790,037
Ganancia marginal	391,960	157,323	3,598,539	2,034,811
(-) Costos y gastos fijos	22,571	22,571	82,425	82,425
Ganancia antes del ISR	369,389	134,752	3,516,114	1,952,386
(-) ISR 25%	92,347	33,688	879,028	488,096
Ganancia neta	277,042	101,064	2,637,086	1,464,290

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Estrato	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	1,032,400	1,032,400	25,080,000	25,080,000
(-) Costo directo de producción	471,925	654,905	12,607,074	12,607,074
Ganancia marginal	560,475	377,495	12,472,926	12,472,926
(-) Costos y gastos fijos	7,113	360,441	98,670	1,368,853
Ganancia antes del ISR	553,362	17,054	12,374,256	11,104,073
(-) ISR 25%	138,340	4,263	3,093,564	2,776,018
Ganancia neta	415,022	12,791	9,280,692	8,328,055

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

En el cuadro anterior se denota que la ganancia para las microfincas es de Q.277,042.00 en datos de encuesta y Q.101,064.00 en imputados. Para las subfamiliares esta corresponde a Q.2,637,086.00 y Q.1,464,290.00, la diferencia que se presenta se debe a que el agricultor no contempla los costos de producción, tales como el pago del salario mínimo, bonificación incentivo, séptimo día y cuotas patronales por ser la mano de obra familiar.

En las fincas familiares se determinó que es de Q.415,022.00 según encuestas, Q.12,791.00 en imputados. Para las multifamiliares es de Q.9,280,692.00 y Q.8,328,055.00, los resultados son positivos, debido a que los procesos productivos son avanzados, además, la comercialización se realiza a nivel internacional con un precio competitivo para el mercado, por lo que el margen de ganancia es más amplio que el de los pequeños productores. Es importante mencionar, que el detalle del cuadro anterior se presenta en el anexo 4.

2.3.3 Rentabilidad

Se refiere a los beneficios que se obtienen al realizar una inversión, a continuación se describen y analizan:

Según los datos de la encuesta el agricultor obtiene: en las microfincas Q.0.54 por cada quetzal vendido y el retorno que percibe por lo invertido es de Q.1.97, en fincas subfamiliares adquiere Q.0.55 y Q.2.01, en el estrato familiar Q.0.40 y Q.0.87 y en las multifamiliares Q.0.37 y Q.0.73 respectivamente.

Con relación a los datos imputados se determinó que en el estrato de microfincas la rentabilidad por cada quetzal de venta y el retorno que el agricultor recibe es de Q.0.20 y Q.0.27; en fincas subfamiliares obtiene Q.0.30 y Q.0.51; mientras que en la familiar Q.0.01 y Q.0.01; y en las multifamiliares es de Q.0.33 y Q.0.60 respectivamente.

2.3.4 Financiamiento

Son los recursos económicos que necesita el agricultor para poder cultivar el plátano, por lo regular es el capital con el que cuenta para iniciar la producción.

A continuación se presenta el cuadro en donde se especifica el tipo de financiamiento utilizado para producir en los diferentes estratos de finca.

Cuadro 11
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Financiamiento
Por Tamaño de Finca
Año: 2015

Estrato	Fuentes		Costo según Encuesta
	Internas	Externas	
Microfincas	140,771	-	140,771
Insumos	89,854	-	89,854
Mano de obra	-	-	-
Costos indirectos variables	28,346	-	28,346
Costos y gastos fijos	22,571	-	22,571

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Estrato	Interno	Externo	Total
<u>Subfamiliares</u>	1,283,234	25,500	1,308,734
Insumos	874,743	25,500	900,243
Mano de obra	14,005	-	14,005
Costos indirectos variables	312,061	-	312,061
Costos y gastos fijos	82,425	-	82,425
<u>Familiares</u>	421,038	58,000	479,038
Insumos	81,665	58,000	139,665
Mano de obra	224,040	-	224,040
Costos indirectos variables	108,220	-	108,220
Costos y gastos fijos	7,113	-	7,113
<u>Multifamiliares</u>	11,105,744	1,600,000	12,705,744
Insumos	1,981,227	1,600,000	3,581,227
Mano de obra	5,047,606	-	5,047,606
Costos indirectos variables	3,978,241	-	3,978,241
Costos y gastos fijos	98,670	-	98,670
Total	12,950,787	1,683,500	14,634,287

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

Según investigación realizada y con base al cuadro anterior se determinó que: 88% del financiamiento utilizado es interno, el cual proviene de recursos monetarios propios, ahorro de cosechas anteriores, reinversión y mano de obra familiar. Por lo tanto el 12% restante es externo, a través de este los productores cubren los costos y gastos que se dan al iniciar la producción.

2.4 COMERCIALIZACIÓN

Se define como el proceso por medio del cual se hace llegar el producto al consumidor final a través de su traslado al lugar en donde es factible realizar el proceso de compra-venta. Se deben planificar y coordinar eficazmente las actividades, tanto de producción, como de distribución, para hacerlo llegar en el tiempo, sitio y forma como el cliente lo desee con el fin de satisfacer sus necesidades.

2.4.1 Proceso de comercialización

Lo conforman tres etapas específicas las cuales son: concentración que es reunir la cosecha en un lugar determinado con la finalidad de reducir costos y facilitar el consumo, equilibrio es nivelar la oferta y la demanda; dispersión es la forma en la que se distribuye la producción para hacerla llegar de una manera fácil y rápida al consumidor final.

A continuación se describe el proceso de comercialización que se lleva a cabo.

- **Concentración:** según la investigación realizada, en la producción de plátano, este proceso se lleva a cabo en el terreno donde se realiza la cosecha, al momento en el que el productor al cortar el producto lo coloca en carretones especiales, donde lo reúne antes de trasladarlo al lugar para efectuar la venta y en las multifamiliares a bodegas hasta que es puesto en camiones para luego ser transportado.
- **Equilibrio:** en las microfincas este proceso no es aplicado debido a que la cosecha es anual y el volumen no es suficiente para cubrir la demanda, a diferencia de este estrato en las fincas subfamiliares, familiares y multifamiliares la producción cubre la demanda en su totalidad porque se cultiva el producto durante todo el año por lo que no hace falta. La demanda y la oferta es significativa, por eso es que los pobladores en su mayoría se dedican a la siembra del plátano.
- **Dispersión:** para el estrato de microfincas se hace de dos formas, la primera cuando el consumidor final realiza la compra en la casa del productor o en algunos casos él se dirige al mercado local para vender directamente su producto y la segunda cuando el mayorista recoge la producción en el momento de la cosecha.

En las fincas subfamiliares y familiares el comprador llega directamente a recoger la cosecha para luego llevarla y distribuirla al mercado internacional, compran la producción de estos estratos y luego la comercializan.

En las mulifamiliares el productor realiza contratos específicos con sus clientes y cuando la producción está lista para ser cortada la envían al mercado internacional para ser distribuida.

2.4.2 Análisis institucional de la comercialización

Este se refiere a conocer el papel que desempeñan los participantes en las diferentes actividades de compra-venta, por lo que a continuación se detallan quienes participan y cuáles son sus características:

- **Productor:** lo constituyen todos los agricultores dedicados a la producción de plátano, es quien se encarga de trabajar la tierra, sembrar y cosechar el producto para venderlo al mejor comprador.
- **Mayorista:** es el participante que se encarga de comprar el producto en grandes cantidades para luego trasladarlo a la empacadora, clasificarlo y venderlo a la empresa exportadora.
- **Empresa exportadora:** es el intermediario que se encarga de llevar el plátano hacia el mercado internacional, realiza todas las gestiones para que el producto sea exportado.
- **Consumidor final:** son todas las personas que adquieren el producto y se satisfacen y benefician con el mismo, estas pueden ser del Municipio y de los lugares en donde se lleva a cabo la venta.

2.4.3 Análisis funcional de la comercialización

Está integrado por las funciones de intercambio, físicas y auxiliares que se utilizan para dar valor a la producción y para que cuente con la capacidad de satisfacer las necesidades requeridas por el consumidor final.

Funciones de intercambio: son la transferencia de derechos de propiedad de los bienes que se vinculan con la utilidad de posesión y se integran por la compra-venta y determinación de precios.

- **Compra-venta:** en el Municipio y en todos los estratos se lleva a cabo a través de la inspección porque el producto es obtenido justo en el momento de la venta, luego de determinar su peso y calidad.
- **Determinación de precios:** en las microfincas se establecen con base al mercado, para las fincas familiares y subfamiliares se definen a través del regateo y en las multifamiliares es con base al costo y la utilidad.

Funciones físicas: son las que se relacionan con la transferencia y modificación física del producto, para la comercialización de plátano se incluyen las siguientes:

- **Almacenamiento:** se realiza únicamente en las fincas multifamiliares, el plátano se guarda en la bodega para luego ser transportado a su destino final.
- **Clasificación y normalización:** en las fincas multifamiliares se debe cumplir con las exigencias del mercado internacional, por lo tanto, están sujetas a normas de calidad y de compromiso con el medio ambiente, para los otros

estratos no se tiene este tipo de requerimientos pero en la medida de lo posible tratan de ofrecer productos excelentes.

- **Embalaje:** el productor no se encarga directamente de empacar el plátano; sin embargo, los compradores limpian y guardan en cajas de madera la producción para que sea trasladada al lugar donde realizarán la venta.
- **Transporte:** en las microfincas el plátano es trasladado por medio de vehículos particulares y en otros casos a través de carretones, en las subfamiliares y familiares también utilizan carretones para llevar el producto a la empacadora del mayorista. En las fincas multifamiliares la producción es transportada de la misma forma a las bodegas.

Funciones auxiliares: contribuyen a ejecutar todas las operaciones necesarias para que las funciones de intercambio y físicas se lleven a cabo con éxito, están compuestas por financiamiento y aceptación de riesgos.

- **Financiamiento:** el 88% es interno, proveniente de recursos propios, ahorro de cosechas anteriores, reinversión, mano de obra familiar y 12% es externo, por medio del cual, los productores cubren los costos y gastos que se dan al iniciar la producción.
- **Aceptación de riesgos:** el mayor riesgo para los productores de plátano es el de pérdida física, porque en el área la sequía es severa y en época de invierno es probable que las inundaciones acaben con las plantillas.

2.4.4 Análisis estructural de la comercialización

Determina el papel que juegan los productores, intermediarios y consumidores en la condición de participantes en el proceso de comercialización, está constituido por la conducta, estructura y eficiencia del mercado.

- **Conducta de mercado:** según la investigación realizada se satisface la demanda del mercado, puesto que la cosecha se realiza de manera continua.

En las microfincas la demanda es en los meses de julio a septiembre, la venta se da al consumidor final y en otros casos al mayorista.

En las fincas subfamiliares y familiares la oferta y la demanda existen todo el año aunque en época de invierno las ventas incrementan y los productores planifican la producción.

En la multifamiliar la demanda es grande pero la oferta puede cubrirla todo el año, se planifican todas las actividades de producción y el pago para los cuatro estratos es al contado.

- **Estructura de mercado:** la mayor producción de plátano se lleva a cabo en el área rural, los entes que intervienen en la comercialización respecto a las microfincas son: productor, mayorista, empresa exportadora y consumidor final, en las fincas subfamiliares y familiares los participantes son productor, mayorista y empresa exportadora y para las multifamiliares solo el productor y la empresa exportadora.
- **Eficiencia de mercado:** en el estrato de microfincas el mercado no es eficiente porque no se alcanza a cubrir la demanda existente, sin embargo, para las fincas subfamiliares, familiares y multifamiliares sí lo es, porque la producción es rentable y el 100% es destinada a la comercialización, la demanda se satisface de forma inmediata debido a que la cosecha del producto es continua.

2.4.5 Operaciones de comercialización

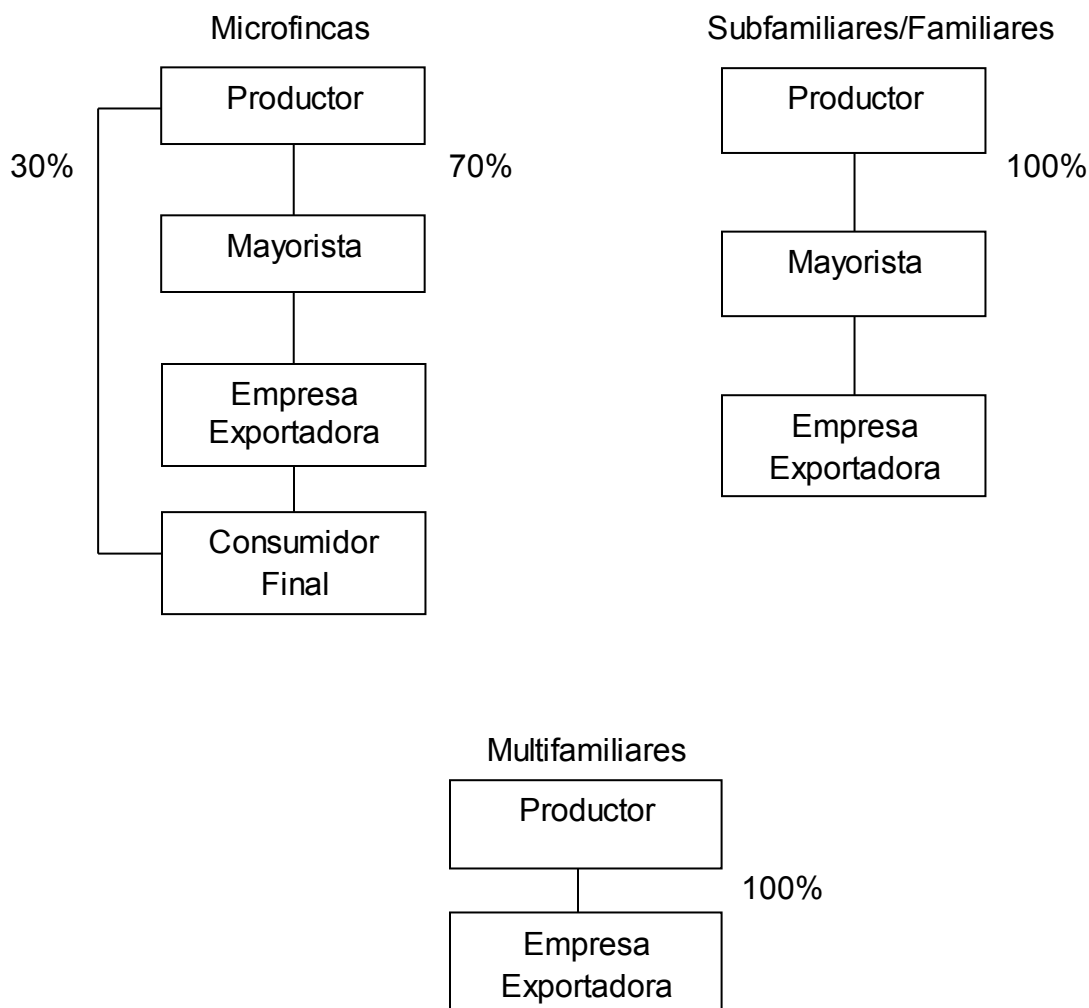
Es el proceso donde se establecen los canales y márgenes de comercialización para hacer llegar el producto al consumidor final y conocer la utilidad que se obtendrá.

- **Canales de comercialización:** son las etapas por las cuales debe pasar el plátano en el proceso de transferencia entre el productor y consumidor final.

Se refiere a la estructura que debe utilizarse para distribuir el producto y lograr que el cliente lo obtenga en el momento indicado y así satisfacer lo más pronto posible sus necesidades.

A continuación se presenta la gráfica con el esquema de los canales de comercialización según el estrato de finca.

Gráfica 2
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Canales de Comercialización
Año: 2015



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

Se muestra en la tabla anterior que en el estrato de microfincas el 70% de la producción de plátano es vendida al mayorista, quien traslada el producto a través de la venta a una empresa exportadora. El 30% restante se vende directamente al consumidor final en el mercado local y en la casa del productor.

En las fincas subfamiliares y familiares el 100% de la producción es adquirida por los mayoristas quienes venden a la empresa exportadora para que lleve el producto al mercado internacional.

A diferencia de los canales anteriores, en las multifamiliares se vende directamente a la empresa exportadora el 100% de la producción y realizan contratos para lograr la estabilidad y seguridad de la venta. Cabe recalcar que trasladan el plátano a los diferentes países sin transformarlo.

- **Márgenes de comercialización:** es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final por un producto y el recibido por el productor, a través de estos se logra conocer el porcentaje de participación de cada institución y el rendimiento sobre la inversión que será realizada.

Se presentan a continuación los márgenes de comercialización de la producción del plátano.

Cuadro12
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Microfincas/ Subfamiliares						
Productor	56.00					74
Mayorista	76.00	20.00	5.00	15.00	27	26
Transporte			5.00			
Empresa exportadora						
Total		20.00	5.00	15.00		100

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
Familiares						
Productor	58.00					76
Mayorista	76.00	18.00	5.00	13.00	22	24
Transporte			5.00			
Empresa exportadora						
Total		18.00	5.00	13.00		100

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

En el cuadro anterior se determinó que existe eficiencia, porque tanto el productor como el mayorista tienen beneficio y quien más participación obtiene en el proceso es el primero, ya que el porcentaje de ésta, en las microfincas y fincas subfamiliares es de 74% y para el segundo 26%, en las familiares 76% y 24% respectivamente.

Por lo tanto, el productor es un ente fundamental en todo el proceso y quien adquiere la mayor parte de beneficios.

El rendimiento sobre inversión en los estratos de microfincas y subfamiliares es de 27% y en las familiares 22%. Es importante mencionar que con relación a la finca multifamiliar, no es necesario establecer los márgenes de comercialización porque en el canal las únicas instituciones existentes son el productor y la empresa exportadora.

2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Es un sistema mediante el cual las personas trabajan en equipo y coordinan las actividades necesarias para alcanzar sus objetivos de la manera más eficiente.

En la investigación realizada se constató que en los estratos de microfincas y fincas subfamiliares la organización con la que cuentan se caracteriza por ser informal, ya que las actividades las realizan de forma empírica, con uso de mano de obra familiar y en algunos casos es remunerada, a excepción de las familiares y multifamiliares en donde las tareas se efectúan de manera formal y bajo normas estrictas de calidad.

2.5.1 Estructura organizacional

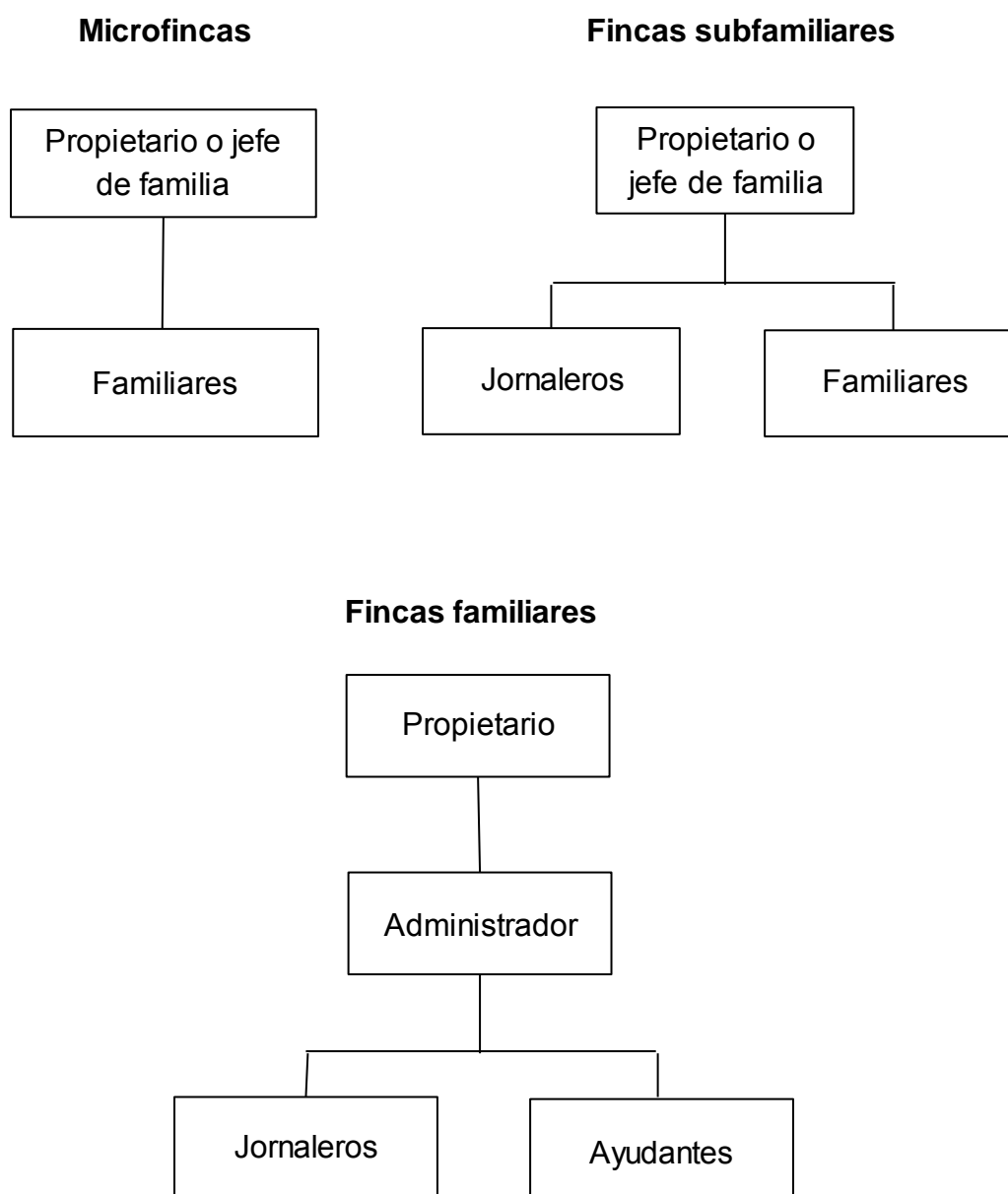
Según la investigación realizada en las microfincas, subfamiliares y familiares la estructura organizacional es simple y no hay división de trabajo, porque las actividades se hacen de acuerdo a las necesidades que surjan, el padre de familia o encargado toma decisiones y en pocos casos se delegan funciones, además, carecen de manuales administrativos.

La mano de obra es familiar y se contrata personal para algunos procesos pero por jornal, a excepción de las fincas familiares en donde ya comienzan a trabajar con colaboradores asalariados.

En las fincas multifamiliares existe división y especialización de trabajo, tienen manuales y formularios administrativos, así mismo, delegan funciones.

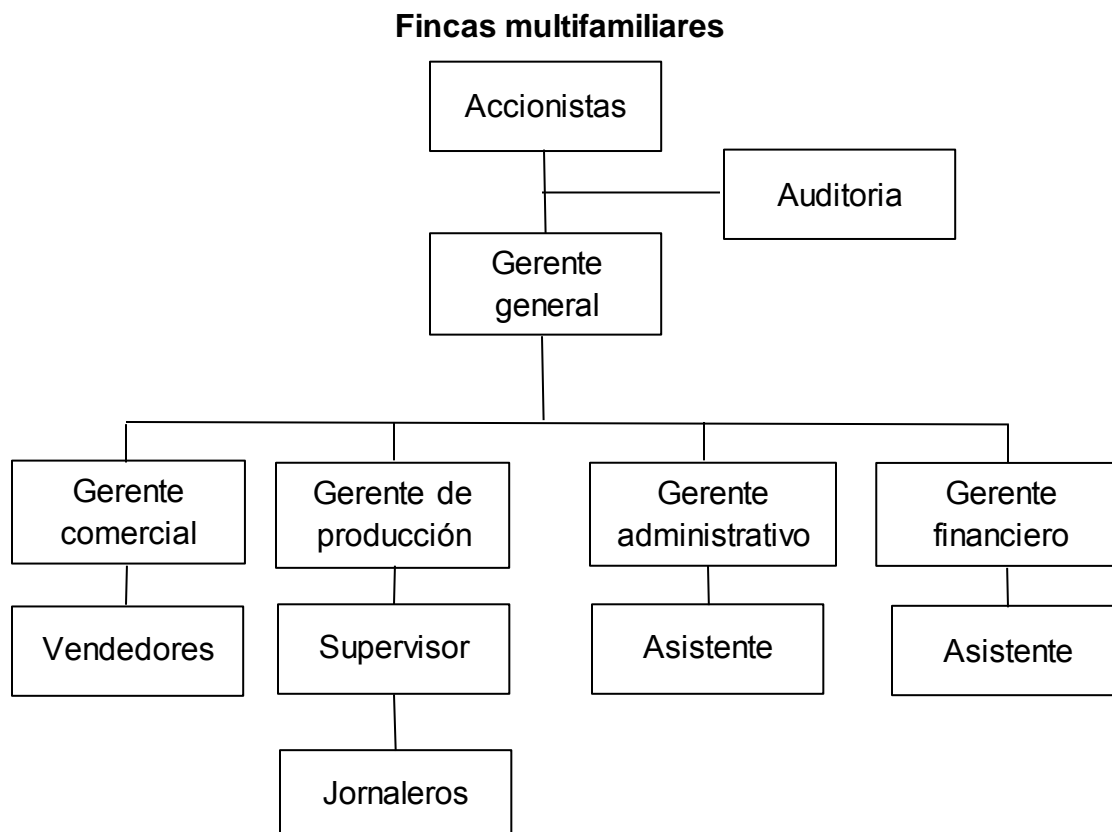
Según datos obtenidos en la investigación de campo, se deduce a continuación la gráfica de la estructura organizacional por estrato de finca:

Gráfica 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Estructura Organizacional
Año: 2015



Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.



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

En la gráfica anterior se muestran las unidades administrativas, los niveles de autoridad y responsabilidad que tiene cada estructura y la línea de mando que siguen para realizar las funciones.

2.5.2 Tipo de organización

En las microfincas y subfamiliares la mano de obra es familiar, los conocimientos y métodos productivos son empíricos, utilizan tecnología tradicional y baja respectivamente, por lo anterior, se establece que el tipo de organización es informal.

En las fincas familiares la mano de obra es asalariada, pero aún son de tipo informal porque los departamentos no están definidos totalmente, utilizan tecnología intermedia y no están formalmente organizados, a diferencia de los estratos anteriores, las multifamiliares son formales

2.5.3 Sistema de organización

En las microfincas y subfamiliares la autoridad y responsabilidad recae sobre el jefe de familia, quien se dirige de forma directa y verbal a los colaboradores, en las fincas familiares y multifamiliares se identifica al propietario o accionistas como máxima autoridad, los encargados de ejecutar, supervisar y dirigir las actividades productivas son los gerentes o el administrador, por lo tanto, el sistema que existe es lineal.

2.6 GENERACIÓN DE EMPLEO

En la investigación realizada se determinó que el pago del jornal en las microfincas, fincas subfamiliares y familiares lo realizan en efectivo, devengan aproximadamente Q.50.00 y en las multifamiliares Q.78.72 por día. A continuación se detalla la generación de empleo para la producción de plátano:

Cuadro 13
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Generación de Empleo
Año: 2015

Producto	Generación de empleo	Participación %
Microfincas	199	3
Subfamiliares	589	7
Familiares	126	2
Multifamiliares	6,840	84
Total	8,123	100

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

En el cuadro anterior se observa que: el 84% de empleos generados se concentra en las fincas multifamiliares, 7% en las subfamiliares, 3% en las microfincas y 2% en las familiares. Por lo tanto, la producción de plátano aporta al Municipio 8,123 fuentes de trabajo.

2.7 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN

De acuerdo a la investigación realizada se identificaron las siguientes deficiencias respecto a la comercialización de plátano:

- En las microfincas, fincas subfamiliares y familiares el producto no es almacenado ya que no cuentan con un lugar adecuado ni con las condiciones para poder hacerlo.
- Existe un único mercado, por lo que el productor se ve obligado a vender a los mayoristas ya establecidos.
- Los productores no cuentan con estrategias de comercialización para darle un valor agregado al producto, por lo que se ven forzados a utilizar los mecanismos tradicionales para venderlo.
- El agricultor en las microfincas, subfamiliares y familiares se ve obligado a vender el plátano a un precio establecido por el mercado y por regateo, pero realmente no tienen la información adecuada para establecer el precio correcto.
- Los pequeños agricultores no cuentan con suficiente asesoría, apoyo financiero y técnico para darle al producto una mejor calidad.

Con relación a las deficiencias encontradas se realizan las siguientes propuestas de solución para que la comercialización pueda mejorarse:

- Reunirse varios productores y buscar un local donde se pueda almacenar el producto, es decir, formar un centro de acopio primario.
- Salir a vender a los mercados regionales el producto, ya que se conseguiría expandirse a otros lugares y la ganancia aumentaría, así mismo, no se dependería de un solo comprador.
- Crear estrategias de marketing con las que se logre dar un valor agregado al producto y así obtener mejores precios y expandir la venta a nuevos mercados.
- Establecer un sistema de información de precios, con el fin de saber cuál es precio correcto del producto, se nombrará un encargado quien deberá estar informado y actualizado en temas como la demanda, precios, tendencias y perspectivas en uno o más mercados para que determine el precio que mejor convenga.
- Solicitar asistencia, asesoría y capacitación de expertos en financiamiento y técnicas de producción para que los agricultores sean orientados y apliquen las mejores prácticas en sus cultivos.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO

En el presente capítulo se desarrollará la propuesta de inversión del proyecto de producción de harina de plátano, cuyo fin es crear una opción para cubrir algunas de las necesidades identificadas y aumentar la economía de las familias en el municipio de La Blanca.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de producción de harina de plátano, se llevará a cabo en el municipio de La Blanca, se desarrollará como una actividad artesanal, la cual consistirá en la transformación de materia prima que se obtiene de este cultivo.

Para la especificación del proyecto es necesario describir los siguientes aspectos: estudio de mercado, técnico, administrativo legal, financiero y evaluación financiera.

Para saber si existe demanda insatisfecha se presenta un estudio de mercado que establece la oferta, demanda potencial y consumo aparente histórico y proyectado, se darán a conocer las operaciones que deben realizarse para obtener la harina de plátano a través de la factibilidad técnica, también se incluirán los aspectos administrativos y legales tales como: la estructura, diseño y funciones de la organización. Se analizarán los costos, gastos e inversión que son necesarios para emprender el proyecto y determinar si es rentable por medio de la evaluación financiera.

3.2 JUSTIFICACIÓN

Según investigación de campo realizada, en la actividad agrícola el cultivo de plátano es el más relevante, este producto es comercializado sin transformación

alguna, al analizar dicha situación, se propone la producción de harina de plátano, como propuesta de inversión a los pequeños productores.

Transformar el producto es una alternativa que permitirá abrir nuevos mercados, crear fuentes de ingresos para las familias y ofrecer algo diferente, de calidad y sobre todo innovador.

Es importante crear un proyecto diferente para que la población tenga acceso a otras fuentes de ingresos, puedan desarrollar sus habilidades y capacidades de distintas formas. Se pretende con esta propuesta beneficiar económicamente a las familias de los socios y colaboradores de la organización.

La viabilidad del proyecto, será determinada por medio de los estudios mencionados con anterioridad para sustentar la propuesta realizada.

3.3 OBJETIVOS

A continuación se detallan los objetivos que se pretenden alcanzar al momento de ser ejecutada la propuesta del proyecto.

3.3.1 Objetivo general

Contribuir a mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes del Municipio de La Blanca, departamento de San Marcos, a través de la producción de harina de plátano.

3.3.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Aprovechar la materia prima que ofrece el Municipio.
- Identificar la demanda y precios de comercialización.
- Generar nuevas fuentes de empleo.

- Proponer una eficiente comercialización para que los productores puedan obtener alta rentabilidad.
- Establecer las fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Reconoce la viabilidad de un proyecto que beneficie económicamente algún sector de la población, su principal objetivo es conocer las condiciones del mercado y sobre todo determina la oferta, demanda, precio y comercialización, cuatro puntos importantes que deben estar presentes en la realización de este estudio.

En este apartado se presenta la Producción de Harina de Plátano, como un proyecto de inversión que beneficiará a las familias de los socios y también de los colaboradores de la organización, este estudio básicamente permitirá conocer si existe un mercado regional que esté dispuesto a consumir el producto y si hay demanda insatisfecha para poder proveer y satisfacer las necesidades del consumidor final.

3.4.1 Mercado objetivo

Se distribuirá el producto en los municipios de La Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango, a través de detallistas, como tiendas, abarroterías y en el mercado local de cada lugar para que sean ellos quienes lo hagan llegar al consumidor final.

3.4.2 Identificación del producto

Se presenta la producción de harina de plátano como propuesta de inversión para los pequeños productores, el producto será empacado en una bolsa, traerá impresa toda la información necesaria para que el consumidor final tenga la plena confianza de su calidad y se sienta seguro de adquirirlo. Cada

presentación contendrá una libra. Las personas se identificarán con éste a través de la idea básica de que es de esa región al igual que el sabor y que es hecho de una forma artesanal.

3.4.3 Usos del producto

Es la forma en la que puede ser utilizado el producto. La harina de plátano tendrá diversos usos, ya que podrá prepararse como atol, es ideal para hacer rellenitos, pan, pasteles o bien para acompañar distintas comidas.

3.4.4 Valor nutricional

El valor nutricional no es más que el potencial y la cantidad de nutrientes que la harina de plátano aporta al organismo del ser humano.

A continuación se presenta una tabla con el valor nutricional para la harina de plátano.

Tabla 1
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Valor Nutricional de Harina de Plátano
Año: 2015

Componentes	Unidades	Valores
Agua	%	65.28
Energía	Kcal	122
Proteína	G	1.30
Grasa total	G	0.37
Carbohidratos	G	31.89
Fibra dietética total	G	2.30
Ceniza	G	1.17
Calcio	Mg	3
Fosforo	Mg	34
Tiamina	Mg	0.05
Riboflavina	Mg	0.05
Niacina	Mg	0.69
Vitamina C	Mg	18
Vitamina A	Mcg	56

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Componentes	Unidades	Valores
Ác. grasos mono-insat.	G	0.03
Ác. grasos poli-insat	G	0.07
Ác. grasos saturados	G	0.14
Potasio	Mg	499
Sodio	Mg	4
Zinc	Mg	0.14
Magnesio	Mg	37
Vitamina B6	Mg	0.30
Folato	Mcg	22
Hierro	%	3

Fuente: Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá -INCAP-, Tabla de composición de alimentos de Centroamérica 2012.

En la tabla anterior se estableció la cantidad de nutrientes que contiene una porción de 100 gramos de harina de plátano. Cabe resaltar que el hierro es el valor agregado y su porcentaje será del 3%. Así mismo, se denota que el consumo de este producto es altamente saludable para el ser humano.

3.4.5 Oferta

Es la cantidad de harina de plátano que se encuentra en el mercado para ser adquirida por el consumidor final, a través de intermediarios o productores quienes venden el producto en relación a los precios sugeridos.

En el municipio de La Blanca no hay producción de harina de plátano pero si suficiente materia prima para poderla elaborar y satisfacer las necesidades del consumidor final, se comercializan sustitutos pero tampoco se producen.

3.4.5.1 Oferta histórica y proyectada

Se compone por la producción anual más las importaciones. Es la cantidad de harina de plátano que se ofrecerá en el mercado regional cada año.

En el siguiente cuadro se da a conocer la oferta histórica y proyectada de la harina de maíz y atoles varios, cabe recalcar que las proyecciones se calculan a través del método de mínimos cuadrados.

Cuadro 14
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Oferta Histórica y Proyectada de Productos Sustitutos--
Período: 2010-2019
(en Libras)

Año	Producción	Importaciones	Oferta total
2010	0	226,256	226,256
2011	0	238,163	238,163
2012	0	250,698	250,698
2013	0	263,893	263,893
2014	0	277,782	277,782
2015	0	289,992	289,992
2016	0	302,870	302,870
2017	0	315,748	315,748
2018	0	328,626	328,626
2019	0	341,504	341,504

**Se utilizaron como productos sustitutos harina de maíz y atoles varios.

Fuente: Investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2015 y el método de mínimos cuadrados donde $a=251,358$; $b=12,878$, año base 2012 para las importaciones.

En el cuadro anterior se toman como base las importaciones debido a que no existe producción de harina de plátano y de acuerdo a información de productos sustitutos como la harina de maíz y atoles varios, se realizan los cálculos necesarios en donde se determina que la oferta total tiene un comportamiento creciente, es decir, las importaciones han tenido un incremento del 5% cada año, lo que significa que la demanda crece a través del tiempo.

La oferta histórica se determinó a través de una encuesta dirigida a comerciantes de tiendas con mayor movimiento en cada uno de los municipios, en la que se obtuvieron datos del comportamiento de las ventas del año 2014 y 2013.

Las importaciones para el 2010, 2011 y 2012 disminuyeron 5% en relación con el año anterior, se determinaron estos datos de acuerdo al porcentaje de diferencia de las ventas del 2013 y 2014, debido a que las personas encuestadas no recordaban la cantidad de productos vendidos u omitían la pregunta.

3.4.6 Demanda

Es la cantidad de harina de plátano que los consumidores desean y son capaces de adquirir a precios similares o menores a los existentes en el mercado.

3.4.6.1 Demanda potencial

Es la cantidad de harina de plátano adquirida en años anteriores y el comportamiento a futuro en el mercado regional; por el tipo de producto, la población se debe presentar por hogares, es decir, se dividirá en 5 el total de la misma, porque este es el número de personas que integran un hogar en términos generales y para fines de este proyecto.

El consumo per cápita: es la cantidad de harina de plátano que una persona debe consumir en un año y se determinó a través de la consulta realizada a la nutricionista Victoria Elizabeth Pérez Lima, con colegiado activo 4541 (ver anexo 1).

En la carta de respaldo se establece que una persona debe consumir anualmente 22.0462 libras (10 kilos) de harina de plátano, es decir, 27.4218 gramos diarios, lo que sumaría un total de 110.231 libras por hogar, ya que este lo conforman 5 integrantes.

Según decisión del grupo de EPS, para fines de este proyecto y por el tipo de producto, el consumo per cápita utilizado es de 85 libras por hogar (ver anexo 2).

La población se delimita a un 20%, dato que se formó al tomar en cuenta aspectos como: la edad de los habitantes comprendida a partir de los 5 años en adelante, representan un 6%, gustos y preferencias un 6% y el poder adquisitivo un 8%.

En el siguiente cuadro se muestra la demanda potencial histórica y proyectada de la harina de plátano.

Cuadro 15
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Harina de Plátano
Período: 2010-2019

Año	Población por hogares	Población delimitada (20%)	Consumo per cápita (lbs)	Demanda potencial (lbs)
2010	35,180	7,036	85	598,060
2011	36,248	7,250	85	616,250
2012	37,353	7,471	85	635,035
2013	38,485	7,697	85	654,245
2014	39,639	7,928	85	673,880
2015	40,808	8,162	85	693,770
2016	41,987	8,397	85	713,745
2017	43,191	8,638	85	734,230
2018	44,410	8,882	85	754,970
2019	45,639	9,128	85	775,880

Fuente: elaboración propia con base a proyecciones de población período 2008-2020, del Instituto Nacional de Estadística -INE- y consulta a profesional Licda. Victoria Elizabeth Pérez Lima, colegiado 4541(ver anexo 1).

En el cuadro anterior se observa que existe un incremento de la demanda potencial histórica y proyectada, debido al aumento de hogares delimitados que se espera consuman el producto, lo cual es de beneficio para el proyecto.

El consumo per cápita es de 85 libras de harina de plátano al año, esto para fines específicos del proyecto, se delimitan la población a un 20% y se establece

que entre más hogares se encuentren en el mercado, existen más posibilidades de que adquieran el producto para satisfacer sus necesidades.

3.4.6.2 Consumo aparente

Es la cantidad de un producto, que fue consumido en años anteriores, así como, la que se espera se adquiera en un futuro.

En el siguiente cuadro se presenta el consumo aparente histórico y proyectado de productos sustitutos.

Cuadro 16
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Productos Sustitutos**
Período: 2010-2019
(en Libras)

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	226,256	0	226,256
2011	0	238,163	0	238,163
2012	0	250,698	0	250,698
2013	0	263,893	0	263,893
2014	0	277,782	0	277,782
2015	0	289,992	0	289,992
2016	0	302,870	0	302,870
2017	0	315,748	0	315,748
2018	0	328,626	0	328,626
2019	0	341,504	0	341,504

**Se utilizaron como productos sustitutos harina de maíz y atoles varios.

Fuente: elaboración propia, con base a los datos obtenidos del cuadro 14.

Se puede observar en el cuadro anterior que no existe producción de harina de plátano y exportaciones, las importaciones incrementan cada año, según proyecciones seguirán en aumento y el consumo aparente también crece al mismo tiempo.

El consumo aparente para el 2015 es de 289,992 libras de harina de plátano y aumenta 12,878 cada año, lo que significa que en el transcurso del tiempo existirán más hogares con la posibilidad de adquirir el producto y satisfacer sus necesidades.

3.4.6.3 Demanda insatisfecha

Es el sector de la población que no logro obtener la satisfacción de sus necesidades y determina a futuro el grupo que no llegará a obtener el producto.

Es la diferencia de la demanda potencial y consumo aparente, la cual da como resultado a los consumidores potenciales.

Se presenta a continuación el comportamiento de la demanda insatisfecha histórica y proyectada para determinar la viabilidad del proyecto.

Cuadro 17
Municipios de La Blanca, Pajapita, Departamento de San Marcos y
Coatepeque, Departamento de Quetzaltenango
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Harina de Plátano
Período: 2010-2019
(en Libras)

Año	Demanda potencial	Consumo aparente	Demanda insatisfecha
2010	598,060	226,256	371,804
2011	616,250	238,163	378,087
2012	635,035	250,698	384,337
2013	654,245	263,893	390,352
2014	673,880	277,782	396,098
2015	693,770	289,992	403,778
2016	713,745	302,870	410,875
2017	734,230	315,748	418,482
2018	754,970	328,626	426,344
2019	775,880	341,504	434,376

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos del cuadro 15 y 16.

En el cuadro anterior se observa que existe demanda insatisfecha del producto; se denota que aumenta al mismo ritmo en que los hogares lo hacen y por tal motivo los proveedores no pueden alcanzar todo el mercado para cubrirla. Se determina entonces que con base a la disponibilidad de materia prima que existe y a los resultados obtenidos, el proyecto de harina de plátano es viable para su producción y comercialización.

Es importante mencionar que los datos del consumo aparente se establecieron con base a la oferta total de la harina de maíz y atoles varios, que son los sustitutos utilizados y los de la demanda potencial son específicamente de la harina de plátano que es el proyecto a implementar, por lo tanto, la demanda insatisfecha que se establece es la cantidad que se espera cubrir como parte del nuevo producto en ese nicho de mercado a nivel regional y representa un 17%.

3.4.7 Precio

Según la investigación realizada el promedio de precio para los productos sustitutos en la Blanca es de Q. 9.90, Pajapita Q. 9.85 y Coatepeque Q. 10.50 y la media de estos datos es de Q. 10.08, lo que servirá de referencia para establecer el valor de la libra de harina de plátano en el proyecto.

3.4.8 Comercialización

Es el proceso que reúne una serie de actividades de manipulación y transferencias necesarias para que el producto pueda llegar hasta el consumidor final. Coordina el ciclo de producción, mercadeo y consumo.

Para que la comercialización tenga el éxito que se desea es necesaria la implementación de la mezcla de marketing, integrada por las 4 P's (producto, precio, plaza y promoción). Este tema será desarrollado en el capítulo IV, en

donde se especificarán todos los aspectos que conciernen a la producción de harina de plátano.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Analiza las operaciones que se deben realizar para obtener la producción de harina de plátano, a través de la factibilidad técnica, con el objetivo de establecer la localización, tamaño, el volumen y valor, así también el proceso productivo para poner en marcha el proyecto.

3.5.1 Localización

Es el área o sector idóneo donde se llevará a cabo la instalación del proyecto, para lo cual, se tomarán en cuenta los siguientes aspectos: condiciones económicas, altura sobre el nivel del mar, existencia de mano de obra y transporte.

3.5.1.1 Macro-localización

El proyecto de producción de harina de plátano, será ubicado en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos y comprende un área de 101.054 kilómetros cuadrados.

3.5.1.2 Micro-localización

La ubicación precisa en donde se llevará a cabo el proyecto es en el área urbana de La Blanca, en un local del centro comercial Tres Banderas, debido a que se han tomado en consideración aspectos como: vías de acceso, mano de obra, infraestructura y servicios, proximidad de mercado de insumos y de venta, con base a ello se define que es el mejor lugar para establecerlo.

3.5.2 Tamaño

Permite llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en la inversión necesaria para emprender el proyecto. El cual tendrá una vida útil de cinco años y la capacidad productiva del mismo durante todo el período es de 343,200 bolsas de una libra de harina de plátano.

3.5.3 Volumen y valor de la producción

El volumen de producción total que se ha contemplado para los cinco años de vida útil del proyecto es de 339,770 libras de harina de plátano, así también, se estima una merma del 1% sobre lo producido, como se detalla en el cuadro siguiente:

Cuadro 18
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Volumen y Valor de la Producción Anual Proyectada
Período: 2015-2019

Años	Volumen de producción (lbs)	Merma 1%	Producción neta (lbs)	Costo en Q. por libra	Valor total de la producción en Q.
2015	68,640	686	67,954	8.50	577,609
2016	68,640	686	67,954	8.50	577,609
2017	68,640	686	67,954	8.50	577,609
2018	68,640	686	67,954	8.50	577,609
2019	68,640	686	67,954	8.50	577,609
Total	343,200	3,430	339,770		2,888,045

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

En el cuadro anterior se determina que la el valor total de la producción es de Q.2,888,045.00. La merma se determinó con base a las presentaciones defectuosas que se encuentren durante el proceso productivo o de comercialización.

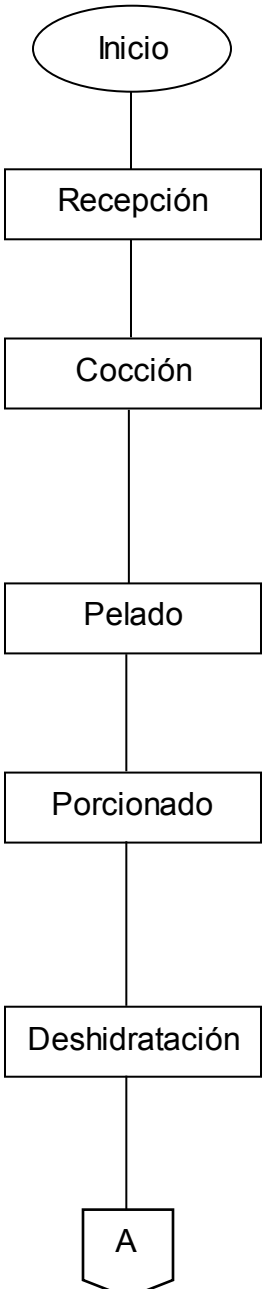

Por lo que el proyecto cubrirá el 17% de la demanda insatisfecha para el año 2015, esto se realizará de forma constante durante los cinco años de vida útil, el precio se creó con base a costos, competencia y utilidad, el cual es de Q.8.50 para detallistas.

3.5.4 Proceso productivo

Está conformado por todas aquellas actividades que se llevan a cabo para la transformación de la materia prima e insumos, con la finalidad de obtener el producto deseado.

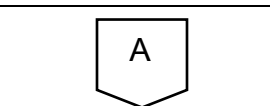
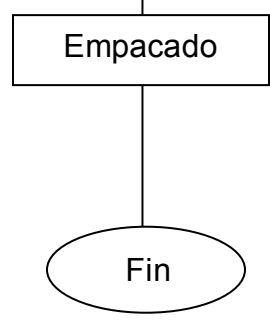
La siguiente gráfica muestra las distintas fases que componen el proceso para la producción de harina de plátano:

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

Proceso	Descripción	Tiempo minutos
 <p style="text-align: center;">Inicio</p>	<p>Inicio del proceso.</p> <p>Los plátanos se lavan al deslizar el agua sobre ellos, mientras con cuidado se limpia la cascara con un estropajo, para que sea más fácil eliminar lo sucio y así evitar que se contamine el producto.</p> <p>Se colocan aproximadamente cincuenta plátanos en una olla (a manera de que quede llena), luego se cocinan, con el fin de eliminar la sabia pegajosa, hacer más fácil el pelado y volver el producto más digerible a la hora de consumirlo.</p> <p>Después de cocinarlo, la cascara del plátano se encuentra suave y se procede a retirarla manualmente, esta se utiliza para hacer harina de consumo animal.</p> <p>El plátano una vez pelado, se coloca en tablas para picar y con cuchillos se porciona en tajadas bien delgadas para que se deshidraten más fácilmente.</p> <p>Al tener las tajadas delgadas de plátano se deben secar o deshidratar, con el fin de retirar la humedad a través de exponerlas a la irradiación solar, para ello se colocan encima de un nylon, en un lugar descubierto donde estén expuestas totalmente al sol.</p>	<p>6</p> <p>29</p> <p>6</p> <p>15</p> <p>38</p>
 <p style="text-align: center;">A</p>		

Continúa en la página siguiente...

Viene de la página anterior.

Proceso	Descripción	Tiempo minutos
		
<p>Molienda</p>	<p>Una vez las tajadas estén completamente secas, se muelen, para ello se utiliza un molino eléctrico, la molienda debe ser fina para que la textura sea más agradable. Entre más secas las tajadas el rendimiento es mayor, además, la vida útil del producto se prolonga por más tiempo, ya que en la harina húmeda hay crecimiento de hongos.</p>	12
<p>Tamizado y mezcla de vitamina</p>	<p>Se realiza al pasar la harina por coladores, con el fin de retirar las partículas gruesas y obtener una harina muy fina. Luego en tinas grandes de plástico se añade y mezcla la vitamina. Los residuos que quedan en esta etapa (partículas gruesas) se adicionan a la harina de consumo animal.</p>	6
<p>Empacado</p>	<p>Es la última etapa del proceso, la harina se pesa en una balanza electrónica y se coloca en bolsas ya etiquetadas de una libra, que se deben cerrar con una selladora, para evitar la entrada de humedad y microorganismos que puedan afectar la vida útil del producto final.</p>	13
	<p>Fin del proceso.</p>	

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

En la gráfica anterior se determinó el proceso productivo por el cual debe pasar el plátano para ser transformado en harina, ayudará a mejorar las técnicas que se manejan en la elaboración. Para producir 25 libras se emplean 125 minutos, 5 por cada bolsa, en una hora cada trabajador realizará 12 presentaciones. Se

trabajarán 44 horas a la semana y se emplearán dos jornadas de tiempo completo y una de medio tiempo.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Su fin es establecer la organización más adecuada que permita trabajar de forma ordenada y objetiva para llevar a cabo las metas propuestas, así mismo, se pretende lograr el buen desarrollo y ejecución del proyecto, es importante mencionar que se deben enmarcar todas las disposiciones legales que administran su funcionamiento.

3.6.1 Justificación

Con el propósito de promover el desarrollo económico e integral de los habitantes del Municipio, se plantea la creación de una cooperativa, conformada por las personas interesadas en producir harina de plátano.

Se presenta éste tipo de organización debido a que las cooperativas son abiertas, flexibles y autónomas, de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, a través de ellas se genera bienestar común porque son controladas democráticamente, dado lo expuesto, cumplen con todas las condiciones necesarias para llevar a cabo el proyecto y alcanzar los objetivos propuestos.

El presente estudio trata de desarrollar la mejor forma de organización, la cual permita a los asociados el aprovechamiento de los recursos existentes, al establecer nuevas fuentes de ingresos.

3.6.2 Objetivos

Se presentan a continuación los objetivos general y específicos que se pretende alcance la organización para que el proyecto sea exitoso:

3.6.2.1 Objetivo general

Crear una organización social, que logre promover la producción de harina de plátano, para administrar los recursos a utilizar de forma eficaz y eficiente, y brindar asesoría técnica y financiera, de esta forma generar nuevas fuentes de ingresos y contribuir a mejorar las condiciones socioeconómicas de los integrantes de la cooperativa.

3.6.2.2 Objetivos específicos

- Organizar a los habitantes interesados del Municipio para constituir una cooperativa que facilite el acceso a fuentes de financiamiento y asistencia técnica.
- Dar a conocer las funciones, tareas y obligaciones de cada asociado, la responsabilidad que tienen individualmente y hacia la cooperativa.
- Aprovechar las potencialidades que existen en el Municipio mediante la diversificación de actividades productivas.
- Brindar asesoría y capacitación a los asociados para que sean autosuficientes para lograr sus objetivos.

3.6.3 Tipo y denominación

La organización será denominada: Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, Responsabilidad Limitada; se conocerá por sus siglas -COPPLA, R.L.-; se regirá por la Ley General de Cooperativas y su Reglamento y para su inicio deberá contar por lo menos con 20 asociados, quienes tendrán igualdad de derechos, obligaciones y acceso a todos los beneficios.

3.6.4 Marco jurídico

Las cooperativas deben cumplir con normas internas y externas, las cuales regularán las actividades a realizar por lo que se describen a continuación:

- **Normas internas**

Regulan las acciones de los asociados, quienes tendrán que aceptar y respetar los estatutos y reglamentos, ya que los mismos contendrán la forma en que se fiscalizará y administrará internamente la cooperativa, los cuales se detallan a continuación:

- ✓ Acta de constitución y estatutos de la cooperativa
- ✓ Manual de organización
- ✓ Manual de normas y procedimientos
- ✓ Manual de higiene y seguridad
- ✓ Políticas y reglamento interno

- **Normas externas**

La Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, Responsabilidad Limitada; debe cumplir con el marco legal impuesto por el Estado, las bases en las que se debe apoyar son las siguientes:

- ✓ Constitución Política de la República de Guatemala, artículos 34, 39,43, 101, 102, 103, 106 y 119 inciso e.
- ✓ Código Municipal, Decreto 12-2002 y sus reformas incluidas en el Decreto 22-2010 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Código de Trabajo, Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Código Civil, Decreto Ley 106, Gobierno de la República, artículos 15, 16, 19, 24, 25, 26, 27, 438 y 440.
- ✓ Código de Salud, Decreto 90-97 del Congreso de la República de Guatemala, artículos 125, 128, 130 inciso a), b), 131, 132, 133 incisos a), 134, 135, 136, 137, 138.
- ✓ Ley General de Cooperativas, Decreto 82-78 del Congreso de la República de Guatemala.

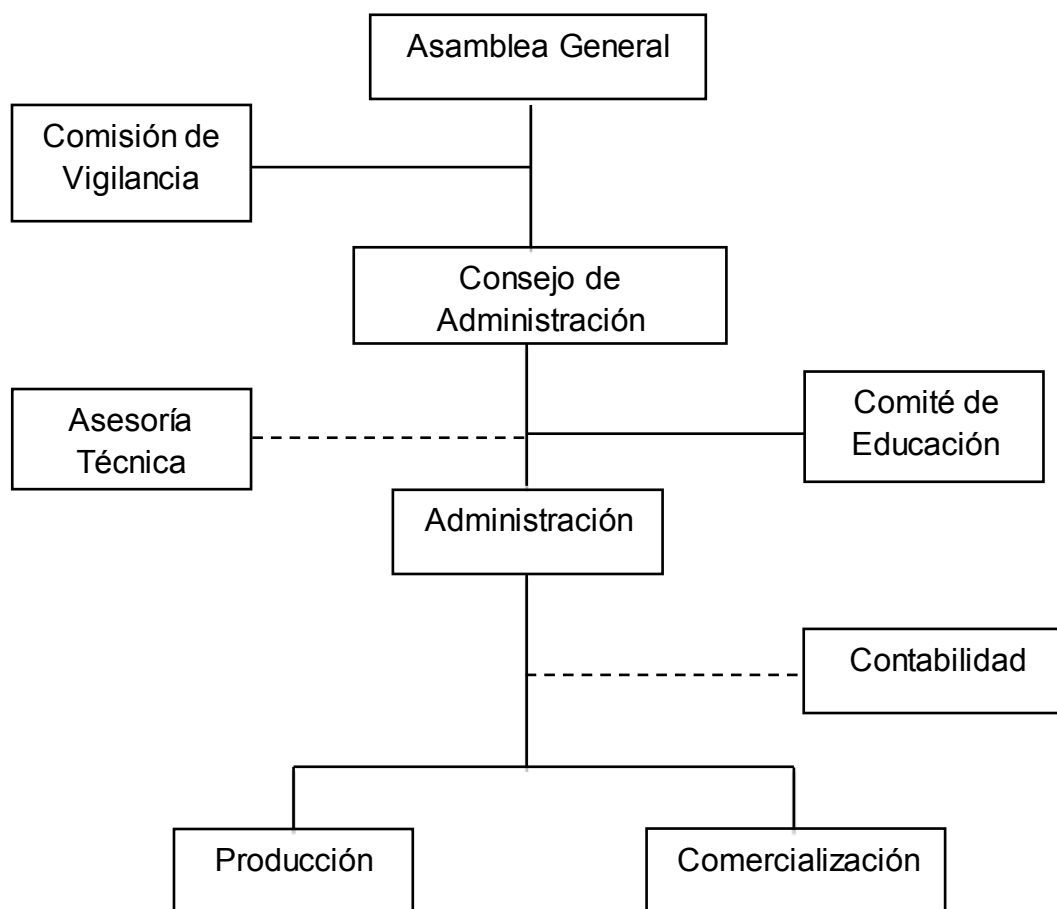
- ✓ Reglamento de la Ley General de Cooperativas, Acuerdo Gubernativo 7-79 del Organismo Ejecutivo de la República de Guatemala.
- ✓ Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Ley Reguladora del Aguinaldo, Decreto 76-78 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Ley de Bonificación Incentivo, Decreto 37-2001 del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Ley de Bonificación Anual para trabajadores del sector Privado y Público, Decreto 42-92, del Congreso de la República de Guatemala.
- ✓ Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012 y sus Reformas Decreto 19-2013.
- ✓ Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), Decreto 295.
- ✓ Salarios mínimos para actividades Agrícolas, No agrícolas y de la actividad Exportadora y de Maquila, Acuerdo Gubernativo 470-2014, del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

3.6.5 Estructura de la organización

La cooperativa tendrá una estructura lineal, la cual se considera adecuada porque ofrece condiciones de simplicidad y fácil comprensión, ya que está distribuida en departamentos y niveles jerárquicos previamente establecidos, en los cuales se han delegado funciones primordiales para su buen desempeño y utilidad, las que deben ser respetadas y acatadas según su nivel y propósito en el rol y puesto que ejerce.

A continuación se presenta el organigrama propuesto para la cooperativa.

Gráfica 5
Municipio La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, R.L.
Estructura Organizacional Propuesta
Año: 2015



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

En la gráfica anterior se presenta la estructura de la organización, la cual está conformada por unidades administrativas simples, muestra los niveles de autoridad y responsabilidad, con el fin de apoyar y obtener la colaboración de todos los entes participantes, se da a conocer la línea de mando que deberán seguir y a quién dirigirse para la realización adecuada de las funciones y atribuciones.

3.6.5.1 Funciones básicas de las unidades administrativas

Son las funciones que se le atribuirán a cada uno de los órganos, constituidos en la estructura organizacional de la cooperativa y se describen a continuación:

- **Asamblea general**

Representa la máxima autoridad que integra la cooperativa, está constituida por todos los asociados. Las funciones básicas son: elección de los miembros titulares y demás áreas creadas, discutir y autorizar programas y presupuestos generales, saber y aprobar normas, procedimientos, reglamentos, políticas y estrategias propuestas por la junta directiva para el logro de los objetivos.

- **Comisión de vigilancia**

Su función principal radica en supervisar el cumplimiento de las operaciones de la cooperativa, el trabajo adecuado de la administración en las unidades existentes para presentar informe de los resultados a la Asamblea General.

- **Consejo de administración**

Representa legalmente a la organización. Realiza normas y políticas para el buen funcionamiento de cada unidad, planifica las funciones y establece estrategias, cumple con informar sobre los resultados obtenidos.

- **Comité de educación**

Realiza programas de capacitación y actualización de conocimientos técnicos sobre la producción de harina de plátano, brinda asesoría a la organización del funcionamiento adecuado que debe llevar la misma para optimizar recursos.

- **Administración**

Administra los recursos de la cooperativa de acuerdo a normas dictadas por la Junta Directiva, informa sobre el desarrollo de los programas, sugiere cambios

en los sistemas, elabora el plan de trabajo, el presupuesto general anual y destitución de empleados bajo su orden.

- **Producción**

Encargado de llevar a cabo el proceso productivo, verificar estándares de calidad, cumplir con lo correspondiente a salubridad, debe tener el control de los insumos necesarios para la elaboración de la harina de plátano.

- **Comercialización**

Se encarga de atender los pedidos de los clientes, coordinar actividades de mercado, seleccionar los canales de comercialización más adecuados, buscar nuevos compradores, supervisar la entrega final del producto.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Permite cuantificar el monto que será necesario para la ejecución del proyecto, con el objetivo de que al final de cada ejercicio se obtengan ganancias. En este estudio se establece la inversión fija, total, financiamiento, evaluación financiera entre otros aspectos.

3.7.1 Inversión fija

Son recursos de carácter permanente, se utilizan como medios en la administración de un proyecto, constituyen todo activo fijo de la unidad económica. Están conformados por bienes tangibles e intangibles que sirven para el proceso de producción y serán usados para la comercialización del producto. A continuación se presenta la inversión fija necesaria para poner en marcha la propuesta de inversión.

Cuadro 19
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Inversión Fija
Año: 2015
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Total Q.
Tangible				47,110
Equipo de producción				11,010
Pila de lavado	Unidad	1	500	500
Estufa de gas	Unidad	1	1,186	1,186
Molino eléctrico	Unidad	1	3,200	3,200
Balanza electrónica	Unidad	1	850	850
Filtro purificador de agua	Unidad	1	1,274	1,274
Selladora (impulser sealer)	Unidad	1	4,000	4,000
Mobiliario y equipo				2,100
Escritorio	Unidad	1	1,000	1,000
Silla ejecutiva	Unidad	1	500	500
Estantería metálica	Unidad	1	350	350
Archivo de metal	Unidad	1	250	250
Vehículos				31,500
Pick-up tipo panel pequeño	Unidad	1	31,500	31,500
Equipo de computación				2,500
Computadora de escritorio	Unidad	1	2,000	2,000
Impresora	Unidad	1	500	500
Intangible				5,000
Gastos de organización				5,000
Gastos de organización		1	5,000	5,000
Total inversión fija				52,110

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

En el cuadro anterior se observa que el valor total de la inversión fija que se requiere para poner en marcha el proyecto es de Q.52,110.00, monto que está conformado por 90% de bienes tangibles de los cuales 66.86% pertenecen a vehículos, 23.37% es de equipo de producción, 5.31% de equipo de computación, 4.46% para mobiliario y equipo. Y los intangibles representan el 10% que serán utilizados para sufragar los gastos de organización.

Por lo tanto la distribución porcentual es buena ya que los bienes tangibles son indispensables para que el proceso de producción sea eficiente.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo y total

La inversión en capital de trabajo está constituida por los recursos materiales e insumos necesarios para la producción de harina de plátano y realización de las operaciones pertinentes.

La inversión total es la sumatoria de la fija, que se detalló anteriormente y el capital de trabajo, a través de estas dos se constituyen los recursos monetarios necesarios que permiten llevar a cabo la ejecución del proyecto.

En el siguiente cuadro se presenta detalladamente la estimación de capital de trabajo y la inversión total del proyecto.

Cuadro 20
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Inversión en Capital de Trabajo y Total
Año: 2015
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Insumos				20,070
Plátano	Libra	11,440.00	1.12000	12,813
Hierro	Libra	35.75	203	7,257
Mano de obra				5,585
Recepción	Días	3	78.72	236
Cocción	Días	13	78.72	1,023
Pelado	Días	3	78.72	236
Porcionado	Días	6	78.72	472
Deshidratación	Días	16	78.72	1,260
Molienda	Días	5	78.72	394
Tamizado y mezcla	Días	3	78.72	236

Continúa en la página siguiente...

Viene de la página anterior.

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Empacado	Días	6	78.72	472
Bonificación incentivo Séptimo día		55	8.33	458
				798
Costos indirectos variables				3,649
Cuota patronal		5,127.00	0.1267	650
Prestaciones laborales		5,127.00	0.3055	1,566
Bolsas	Unidad	5,663	0.20	1,133
Gas propano	Libras	100	3.00	300
Costos fijos de producción				2,360
Alquiler de instalaciones		1	1,000	1,000
Agua	Mensual	1	50	50
Energía eléctrica	Mensual	1	100	100
Teléfono	Mensual	1	100	100
Redecillas	Unidad	12	1.25	15
Guantes	Par	72	0.25	18
Estropajos	Unidad	7	1	7
Nylon	Unidad	1	5	5
Mesa de 2m x 1m	Unidad	2	200	400
Mesa de 1m x 1m	Unidad	1	120	120
Cuchillos	Unidad	3	25	75
Tablas para picar	Unidad	2	50	100
Ollas	Unidad	2	125	250
Tinas de plástico	Unidad	2	35	70
Coladores	Unidad	2	15	30
Paletas	Unidad	2	10	20
Gastos de ventas				400
Publicidad	Mensual	1	400	400
Gastos de administración				600
Honorarios contador	Mensual	1	500	500
Papelería y útiles	Mensual	1	100	100
Inversión en capital de trabajo				32,664
Inversión fija				52,110
Inversión total				84,774

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

En el cuadro anterior se determinó que la inversión en capital de trabajo asciende a Q.32,664.00, de los cuales el 61.44% pertenecen a los insumos, 17.10% a mano de obra, 11.17% corresponden a los costos indirectos variables y 7.23% son fijos de producción, 1.84% para gastos de administración y 1.22% a los de ventas.

Respecto a la inversión total para llevar a cabo la ejecución del proyecto se establece que el monto es de Q.84,774.00, de los cuales, 38.53% está destinado para capital de trabajo y 61.47% corresponde a la inversión fija. Para sufragar los gastos, la cooperativa realizará una aportación como fuente interna y se solicitará un préstamo para cubrir su totalidad.

3.7.3 Financiamiento

Es la actividad financiera a través de la cual se obtienen los recursos para la implementación de una unidad de producción de bienes y servicios.

Para el proyecto de harina de plátano se utilizará el financiamiento mixto ya que se tendrán aportaciones de los socios y se obtendrá un crédito. A continuación se presenta el cuadro correspondiente:

Cuadro 21
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Financiamiento
Año: 2015
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Recursos propios	Recursos ajenos	Inversión total
Inversión fija	38,936.00	13,174.00	52,110.00
Equipo de producción	7,010.00	4,000.00	11,010.00
Mobiliario y equipo	2,100.00	-	2,100.00
Vehículos	22,326.00	9,174.00	31,500.00
Equipo de computación	2,500.00	-	2,500.00
Gastos de organización	5,000.00	-	5,000.00
Inversión en capital de trabajo	4,404.00	28,260.00	32,664.00
Insumos	4,404.00	15,666.00	20,070.00
Mano de obra	-	5,585.00	5,585.00
Costos indirectos variables	-	3,649.00	3,649.00
Costos fijos de producción	-	2,360.00	2,360.00
Gastos de venta	-	400.00	400.00
Gastos de administración	-	600.00	600.00
Total	43,340.00	41,434.00	84,774.00

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

En el cuadro anterior se determinó que del total, 51.12% pertenece a financiamiento interno y se utilizará para cubrir la mayor parte de la inversión fija; así mismo, 48.88% corresponde al externo el cual será para pagar capital de trabajo.

3.7.4 Estados financieros

Conforman la información contable de la organización, presentada regularmente al final de un ejercicio fiscal y una fecha determinada. Sirve para la toma de decisiones administrativas y financieras pues en ellos se refleja la información sobre el patrimonio de la cooperativa.

3.7.4.1 Estado de costo directo de producción proyectado

Se conforma por el valor de los insumos, mano de obra y costos indirectos variables, muestra la inversión que debe hacerse cada año y se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 22
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	240,840	240,840	240,840	240,840	240,840
Plátano	153,756	153,756	153,756	153,756	153,756
Hierro	87,084	87,084	87,084	87,084	87,084
Mano de obra	67,020	67,020	67,020	67,020	67,020
Recepción	2,832	2,832	2,832	2,832	2,832
Cocción	12,276	12,276	12,276	12,276	12,276
Pelado	2,832	2,832	2,832	2,832	2,832
Porcionado	5,664	5,664	5,664	5,664	5,664
Deshidratación	15,120	15,120	15,120	15,120	15,120
Molienda	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728
Tamizado y mezcla	2,832	2,832	2,832	2,832	2,832
Empacado	5,664	5,664	5,664	5,664	5,664
Bonificación incentivo	5,496	5,496	5,496	5,496	5,496
Séptimo día	9,576	9,576	9,576	9,576	9,576
Costos indirectos variables	43,788	43,788	43,788	43,788	43,788
Cuota patronal	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
Prestaciones laborales	18,792	18,792	18,792	18,792	18,792
Bolsas	13,596	13,596	13,596	13,596	13,596
Gas propano	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Total costo directo	351,648	351,648	351,648	351,648	351,648
Producción en libras	68,640	68,640	68,640	68,640	68,640
Costo directo por libra	5.12	5.12	5.12	5.12	5.12

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

En el cuadro anterior se denota que no existe variación en los elementos que integran el costo de producción, en relación al año en que inicia el proyecto.

Para el primer año la producción bruta es 68,640 libras de harina de plátano a un costo determinado de Q.5.12.

3.7.4.2 Estado de resultados proyectado

Refleja la ganancia o pérdida obtenida en un tiempo estipulado, da a conocer la situación de la organización en un período determinado en relación a los ingresos, costos y gastos en la producción de harina de plátano y permite ver el crecimiento del proyecto en utilidades y ventas que ayuda a determinar si este es o no factible.

A continuación se presenta el estado de resultados proyectado.

Cuadro 23
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Estado de Resultados Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de Cada Año
(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	577,609	577,609	577,609	577,609	577,609
(-) Costo directo de producción	351,648	351,648	351,648	351,648	351,648
Contribución a la ganancia	225,961	225,961	225,961	225,961	225,961
(-)Gastos variables de venta	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Combustible	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Ganancia marginal	223,561	223,561	223,561	223,561	223,561
(-) Costos fijos de producción	18,312	18,312	18,312	18,312	18,312
Alquiler de instalaciones	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Agua	600	600	600	600	600
Energía Eléctrica	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Teléfono	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Herramientas y utensilios de producción	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110
Depreciación equipo de producción	2,202	2,202	2,202	2,202	2,202

Continúa en la página siguiente...

Viene de la página anterior.

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Gastos de venta	59,541	59,541	59,541	59,541	59,541
Comercializador	31,728	31,728	31,728	31,728	31,728
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	4,020	4,020	4,020	4,020	4,020
Prestaciones laborales	9,693	9,693	9,693	9,693	9,693
Publicidad	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
Depreciación vehículos	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
(-) Gastos de administración	80,212	80,212	80,212	80,212	80,212
Sueldo administrador	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	4,561	4,561	4,561	4,561	4,561
Prestaciones laborales	10,998	10,998	10,998	10,998	10,998
Dietas	16,200	16,200	16,200	16,200	16,200
Honorarios contador	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Papelería y útiles	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Depreciación mobiliario y equipo	420	420	420	420	420
Depreciación equipo de computo	833	833	834	0	0
Amortización gastos de organización	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Ganancia en operación	65,496	65,496	65,495	66,329	66,329
(-) Gastos financieros	7,458	0	0	0	0
Intereses sobre préstamo	7,458	0	0	0	0
Ganancia antes del ISR	58,038	65,496	65,495	66,329	66,329
(-) ISR 25%	14,510	16,374	16,374	16,582	16,582
Utilidad neta	43,528	49,122	49,121	49,747	49,747

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

El estado de resultados del cuadro anterior muestra la utilidad obtenida de las operaciones proyectadas, el primer año la ganancia asciende a un valor de Q.43,528.00, lo cual representa un 19% en relación a las ventas obtenidas de harina de plátano al deducir el costo directo de producción y variable a un precio de Q.8.50. En los períodos consecutivos se refleja que la misma es favorable ya que permitirá alcanzar los resultados deseados y consolidar la inversión.

3.7.5 Evaluación financiera

Proceso por medio del cual se mide la rentabilidad del proyecto de harina de plátano, su fin es demostrar la viabilidad del mismo y verificar aspectos de carácter financiero para la toma de decisiones más oportuna en función de los resultados obtenidos.

Se presenta a continuación un cuadro con la evaluación financiera del proyecto, el cual contiene los siguientes datos: punto de equilibrio, flujo neto de fondos, valor actual neto, relación beneficio costo, tasa interna de retorno y período de recuperación de la inversión.

Cuadro 24
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Evaluación Financiera
Año: 2015

Descripción	Resultados
Punto de equilibrio en valores	Q.427,658.00
Punto de equilibrio en unidades	50,313
Flujo neto de fondos	Q.54,283.00
Tasa de rendimiento mínima aceptada	18%
Valor actual neto	Q.97,533.00
Relación beneficio costo	Q.1.06
Tasa interna de retorno	61.6860%
Período de recuperación de la inversión	1 año, 10 meses y 25 días

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

En el cuadro anterior se muestran los indicadores que son necesarios para saber si el proyecto es factible y si los inversionistas deben aceptarlo o rechazarlo.

Con relación al punto de equilibrio, se observa que con la venta de 50,313 libras de harina de plátano, según el precio establecido, se logrará cubrir el total de los

costos y gastos fijos de producción. El flujo neto de fondos generado y el valor actual neto son positivos, esto muestra un indicador de aceptación del proyecto.

Se determina que el proyecto es rentable, cabe recalcar que para evaluarlo se utiliza como base una -TREMA- del 18%. Así mismo, se establece que por cada quetzal invertido se obtiene una utilidad de seis centavos.

Con base a la tasa interna de retorno se denota que el proyecto es rentable porque está es de 61.6860%, lo que significa, que es mayor a la de rendimiento mínima aceptada y se estableció a través de la tasa de descuento que genera el valor actual positivo más la diferencia que existe entre las tasas de descuento, multiplicado por el resultado del valor actual neto positivo, dividido dentro del valor actual neto positivo menos el negativo.

Por último se establece que la inversión será recuperada en un año, diez meses y veinticinco días, desde el inicio de las operaciones. Después de analizar estos indicadores se considera que el proyecto es viable para su ejecución.

3.8 IMPACTO SOCIAL

Se refiere al efecto positivo que tendrá el proyecto de harina de plátano en la sociedad.

En el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos con la constitución de la Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, Responsabilidad Limitada -COPPLA, R.L.-, se pretende que los asociados y colaboradores tengan un nivel de vida óptimo y un trato justo con base a las leyes, logren un papel participativo como entes productores y transformadores ante la población.

Así mismo se promueve a través del proyecto la innovación y crecimiento económico y de comercio.

Con el proyecto se beneficiará específicamente a 20 asociados quienes serán los que aporten el capital; así también, brindará 6 oportunidades laborales, es decir, 2 puestos administrativos y 4 operativos.

Se espera que a través del crecimiento de la organización se generen más puestos de trabajo. Cabe resaltar que para la ejecución del proyecto se aplicarán prácticas que beneficien al medio ambiente.

CAPÍTULO IV
COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE HARINA DE PLÁTANO

En este capítulo se presentan los aspectos necesarios que establecen cómo será realizada la comercialización de harina de plátano, con el fin de lograr transferencias eficientes para que el producto pueda llegar al consumidor final de la manera más rápida y eficaz.

Para que la comercialización tenga el éxito que se desea es indispensable implementar una mezcla de mercadotecnia. Por lo que a continuación será desarrollada a través de los elementos que la integran.

4.1 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Es un conjunto de variables o herramientas controlables que se combinan de una forma en la que permitirán que la organización propuesta logre el resultado deseado en el mercado meta.

Se le llama mezcla de mercadotecnia porque constituye la clasificación más utilizada para estructurar las herramientas o variables de las 4 P's y estas no son más que el producto, precio, plaza y promoción, así mismo; se establece la logística, canales y márgenes de comercialización.

4.2 PRODUCTO

El propósito fundamental de este es que los consumidores compren algo más que un conjunto de atributos, es decir, la satisfacción de sus necesidades o deseos, de esta manera la cooperativa venderá los beneficios de la harina de plátano y no solo el producto en sí.

Se deben tomar en cuenta las siguientes variables: identificación del producto, características, nombre, marca, eslogan, presentación y usos que serán desarrollados a continuación:

4.2.1 Identificación del producto

La harina de plátano es un producto que puede utilizarse para cocinar diferentes platillos, el consumo es saludable para el ser humano, debido a los nutrientes que contiene, cabe resaltar, que al prepararlo de manera artesanal estos no se pierden.

Su principal componente es el plátano, además, esta fortificada con hierro. Su adquisición será factible para los hogares, por los usos y beneficios que brinda, ya que funcionará como un sustituto de varios atoles, así mismo, las personas que lo consuman tendrán una opción diferente a la hora de cocinar.

4.2.2 Características

Las principales características del producto son las siguientes: contiene hierro como valor agregado a diferencia de los sustitutos, es 100% natural, no tiene químicos ni preservantes, su fabricación es artesanal, ayuda a una nutrición saludable, su utilización es variable ya que se puede cocinar de diferentes formas.

4.2.3 Nombre y marca

El nombre con el que se identificará el producto será “Harina de Plátano” y la marca con la que se dará a conocer para que sea fácil de recordar es “La Blanca”, esto hace alusión al lugar en donde será producida.

4.2.4 Eslogan

Es el lema publicitario que se entiende como frase identificativa en un contexto comercial y la expresión repetitiva de una idea o de un propósito de difusión resumido, la cual está representada en un dicho.

Por lo anterior, se propone utilizar el siguiente eslogan para el producto de harina de plátano, La Blanca: “El sabor de mi tierra”. Vendrá impreso en las bolsas del empaque, así mismo, en cualquier tipo de publicidad se deberá utilizar para que a través de éste, las personas puedan identificarse con el producto.

4.2.5 Presentación

La presentación de la harina de plátano será de la siguiente forma: se empacará en una bolsa transparente, debidamente identificada con el nombre, marca y eslogan, el contenido neto será de una libra exacta.

4.2.6 Uso del producto

Es la forma en la que puede ser utilizado el producto. La harina de plátano tendrá diversas formas de cocinarse, ya que podrá prepararse como atol, es ideal para hacer rellenitos, pan, pasteles o bien para acompañar distintas comidas.

4.2.7 Calidad del producto

Se pretende que a través de ésta los clientes regresen y consuman la harina de plátano, se implementará por medio de procesos eficaces, con higiene, materia prima de primera clase, mano de obra calificada y sobre todo, el producto cumplirá con lo que se requiere para satisfacer las expectativas del consumidor final.

4.3 PRECIO

Se refiere a la cantidad de dinero que el consumidor final tiene que pagar a cambio de adquirir una bolsa de harina de plátano, es la única variable que genera ingresos para la cooperativa. Se presenta a continuación la determinación, estrategia de fijación del precio y forma de pago con que se llevará a cabo la venta.

4.3.1 Determinación del precio

El precio será determinado con base a los costos de producción, así mismo, se toma de referencia la capacidad adquisitiva de los pobladores y el que maneja la competencia en productos sustitutos. El destinado a los detallistas es de Q. 8.50 y se sugiere que ellos lo vendan a Q. 10.50.

4.3.2 Estrategia de fijación de precios

Se fijará a través de una estrategia de alineamiento, que consiste en el valor que el consumidor final le atribuye a la harina de plátano y el precio medio en el que el mercado la ofrece.

4.3.3 Forma de pago

Es la manera en que el comprador cancelará el pago por la adquisición del producto. Para el caso de la harina de plátano éste será realizado al contado, aplica para detallistas.

4.4 PLAZA

Se refiere a la distribución de la harina de plátano a través de diferentes canales, así mismo, se denota el mercado objetivo, la cobertura, ubicación y los márgenes de comercialización que se obtendrán, por lo cual, la función principal es que el producto llegue al consumidor final. A continuación se desarrollan estos aspectos.

4.4.1 Cobertura

Se pretende cubrir la demanda a nivel regional, en los municipios de La Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque, departamento de Quetzaltenango.

4.4.2 Ubicación

Es el lugar en donde se llevarán a cabo las operaciones administrativas y de producción del proyecto, estará ubicado en el área urbana de La Blanca, en un local del centro comercial Tres Banderas.

4.5 PROMOCIÓN

El objetivo de esta es comunicar, informar y persuadir al consumidor final sobre la harina de plátano que la cooperativa -COPPLA, R.L.- distribuirá, por lo que a continuación se desarrolla la estrategia a utilizar.

4.5.1 Estrategia publicitaria

Se propone la elaboración de afiches, los cuales serán entregados, con el fin de que sean exhibidos en un lugar visible en las tiendas y en lugares públicos de los municipios, con el objetivo de dar a conocer el producto para que se familiaricen y surja en la población la inquietud de adquirirlo. Así también, se proporcionarán trifoliales a los detallistas para que conozcan todo lo relacionado con la harina de plátano y decidan realizar la compra.

4.5.2 Promoción de ventas

Se propone a la cooperativa que a través de esta estrategia para fechas especiales, por ejemplo, el día de la madre y navidad, se realicen concursos en donde por cada bolsa de harina que se compre tengan más oportunidades de ganar premios.

Así mismo, que se ofrezcan rebajas en determinada época del año, también que en ciertos meses se incluyan cupones en las bolsas para que se lleven más producto o se adicione algún objeto que le sea útil al consumidor.

4.5.3 Relaciones públicas

El fin primordial de esta estrategia es que tanto la cooperativa como la harina de plátano gocen de credibilidad ante las personas y sobre todo en los consumidores finales, se propone que se realicen eventos de beneficencia o patrocine algún evento que sea de relevancia y así darse a conocer como una entidad que apoya a la población y se preocupa por ella.

4.6 LOGÍSTICA

Son las tareas necesarias para planificar, implementar y controlar el flujo adecuado de la harina de plátano e información relacionada con la cooperativa, los detallistas y el consumidor final, por lo que se realizarán las siguientes funciones:

4.6.1 Almacenamiento

La harina de plátano será almacenada en la bodega de la cooperativa, el encargado debe tener un control exhaustivo para que la rotación de ésta sea bajo la estrategia “primero en entrar, primero en salir”, es decir, que la producción debe prepararse para la venta según haya ingresado. El fin es proporcionar al consumidor productos de calidad y que la organización no tenga pérdidas por vencimiento.

4.6.2 Control de inventarios

Se pretende tener un inventario suficiente para cumplir “justo a tiempo” con los detallistas y así satisfacer a los consumidores finales, el propósito básico es que en la medida de lo posible ningún cliente se pierda o deje de comprar el

producto por no entregar el pedido en el período establecido, por falta de existencias en bodega.

4.6.3 Transportación

La cooperativa transportará el producto a cada municipio por medio de un vehículo propio, para hacer más fácil la entrega de la harina de plátano, por lo que estos costos correrán a cuenta de ella, lo cual será un beneficio para los detallistas y de esta forma se podrán alcanzar mayores ventas.

4.6.4 Administración de la información

El encargado de comercialización deberá tener una excelente comunicación con todos los detallistas, ya sea a través de correos electrónicos, teléfono o de manera personal, todo esto con el fin de que el cliente se sienta apoyado por la organización e impulse el producto de una manera eficiente.

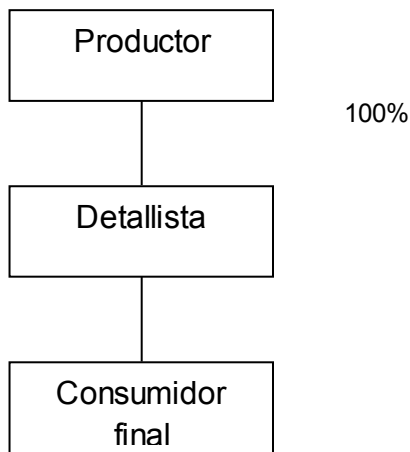
4.7 CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Se pretende comercializar la producción de harina de plátano a través de detallistas en cada municipio establecido, quienes la distribuirán al consumidor final.

A continuación se presenta la gráfica del canal de distribución que se utilizará en el proceso de comercialización.

Gráfica 6
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Canal de comercialización
Año: 2015

Harina de Plátano “La Blanca”



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

En la gráfica anterior se observan los tres entes participantes para la comercialización de la harina de plátano. El productor es la cooperativa -COPPLA, R.L.- integrada por 20 asociados del Municipio. El segundo lo componen los detallistas que comprenden las tiendas o abarroterías, quienes venderán el producto al consumidor final.

4.8 MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN

A través de estos se pretende determinar los costos y gastos en los que incurren las instituciones participantes en el proceso de comercialización, así también, establecer el rendimiento sobre la inversión y la participación que obtiene cada uno de ellos.

A continuación se establecen los márgenes de comercialización que se obtendrán en la venta de la harina de plátano, cabe resaltar que estos serán calculados para cada municipio.

Cuadro 25
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% rendimiento sobre inversión	% de participación
La Blanca						
Productor	8.50					81
Detallista	10.50	2.00	<u>0.20</u>	1.80	21%	19
Alquiler			0.10			
Despacho			0.10			
Consumidor final						
Total		2.00	0.20	1.80		100
Pajapita						
Productor	8.50					81
Detallista	10.50	2.00	<u>0.35</u>	1.65	19%	19
Alquiler			0.25			
Despacho			0.10			
Consumidor final						
Total		2.00	0.35	1.65		100
Coatepeque						
Productor	8.50					81
Detallista	10.50	2.00	<u>0.60</u>	1.40	16%	19
Alquiler			0.50			
Despacho			0.10			
Consumidor final						
Total		2.00	0.60	1.40		100

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

En el cuadro anterior se determinó que existe eficiencia en la comercialización porque tanto el productor como el detallista tienen beneficio y quien más

participación obtiene en el proceso es el primero, cabe recalcar que esta información es para los tres municipios implicados en el proyecto.

La participación del productor es de 81% y la del detallista es del 19%. El rendimiento sobre inversión que se obtendrá en La Blanca es de 21%, en Pajapita 19% y en Coatepeque 16%, estos porcentajes varían por los gastos de alquiler.

CONCLUSIONES

Se presentan a continuación las conclusiones con base en la investigación de campo y análisis realizados en el municipio de La Blanca, departamento de San Marcos.

1. Los ríos Naranjo y Pacayá se ven afectados por la alta contaminación que existe, debido a que la población vierte basura y desechos domésticos en sus aguas.
2. La cobertura educativa tuvo un descenso del 6.13% en comparación con el año 2014, el analfabetismo disminuyó aunque aún existe un 20% de la población que no sabe leer y escribir, salud tiene un porcentaje aceptable pero falta cubrir el 32% en las áreas más lejanas.
3. En las microfincas y subfamiliares, no existe un sistema de costos que les permita determinar la inversión real en sus cultivos, éstos presentan una variación debido a que no consideran la mano de obra familiar, no tienen acceso a asesoría técnica ni al financiamiento.
4. En las microfincas y fincas subfamiliares los productores realizan la comercialización de plátano de forma empírica, es decir, que los procesos mediante los cuales se desarrolla la compra-venta carecen de tecnicismo, esto es una de las causas que provoca que la organización en estos estratos sea informal y no esté constituida como corresponde.
5. Se determinó por medio de los estudios realizados que el proyecto de producción de harina de plátano presenta las condiciones climáticas, mano

de obra y disponibilidad de materia prima para su implementación, lo cual contribuirá al desarrollo económico y social.

6. En el estudio de mercado se determinó que existe demanda insatisfecha positiva, la cual se estableció de acuerdo a los productos sustitutos y datos del proyecto e indica que en el mercado existen hogares que no lograron obtener la compra de la harina, sin embargo, la propuesta de inversión tiene como finalidad abarcar y satisfacer las necesidades de esa parte de la población.
7. El propósito fundamental del proyecto: “Producción de Harina de Plátano” es que los consumidores compren algo más que un conjunto de atributos y se sientan satisfechos con el producto, por lo que se determinó que la cooperativa deberá alcanzar los objetivos por medio de la eficiente comercialización y desarrollará todas las actividades de transferencia, a través de la implementación de la mezcla de mercadotecnia.
8. El canal de comercialización utilizado para distribuir la producción de harina de plátano en los municipios de La Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque de Quetzaltenango es indirecto, el cual estará integrado por detallistas quienes llevarán el producto hasta el consumidor final.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones anteriormente expuestas, se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Que el encargado de salud y medio ambiente de la municipalidad y los integrantes de Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-, realicen programas de concientización ambiental para la población de todas las comunidades, así como, en los centros escolares, para que se comprenda la importancia de cuidar, proteger y no contaminar los ríos y fomentar el valor y aprecio que se les debe tener para que perduren.
2. Que el encargado de educación y salud de la municipalidad y los integrantes tanto de Comités pro-mejoramiento en conjunto con los de Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-, soliciten al Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS- y Ministerio de Educación -MINEDUC-, los recursos necesarios para que en el Municipio los servicios puedan cubrirse en un 100% y velar porque se dé prioridad a las áreas en donde el acceso a estos aún es nulo, con el fin de cumplir lo estipulado en la Constitución Política de la República de Guatemala, para dignificar la vida de los pobladores.
3. Que los integrantes de Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-, a través de la Municipalidad, gestionen capacitaciones en el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad -INTECAP-, para los pequeños y medianos agricultores, con temas sobre sistemas de costos, conservación y uso de la tierra, con el fin de aprovechar el potencial que ofrece el suelo y poder incrementar la producción y brindar asesoría para el acceso al financiamiento.

4. Que los agricultores se organicen y soliciten apoyo al Instituto Técnico de Capacitación y Productividad -INTECAP-, con el objetivo de recibir capacitaciones sobre temas de: comercialización, gestión de talento humano y organización y formen comités o asociaciones, para mejorar procesos y establecer precios, de esta forma no sean los intermediarios los que lo determinen.
5. Que los productores, presidentes de Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE- y autoridades Municipales, conozcan y evalúen la implementación de la propuesta de inversión del proyecto: “Producción de Harina de Plátano”, ya que es viable para su ejecución y se organicen por medio de una cooperativa, para solicitar apoyo técnico al Ministerio de Agricultura y Ganadería -MAGA- y financiamiento a entidades bancarias, para ponerlo en marcha y generar fuentes de empleo a los asociados y colaboradores.
6. Que los integrantes de la cooperativa propuesta cubran la demanda insatisfecha de producción de harina de plátano existente en los municipios de La Blanca, Pajapita, departamento de San Marcos y Coatepeque de Quetzaltenango, la cual fue determinada en el estudio de mercado.
7. Que el administrador de la Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, Responsabilidad Limitada. -COPPLA-, R.L. brinde apoyo, asesoría y capacitación constante al encargado de comercialización de la entidad para que se implemente correctamente la mezcla de mercadotecnia propuesta y la transferencia de compra-venta de la harina de plátano sea eficaz, de esta manera se incrementarán los márgenes de ganancia para beneficio de todos los entes participantes.

8. Que el encargado de comercialización de la cooperativa utilice el canal de distribución propuesto, debido a que los detallistas cuentan con una ubicación establecida, así también, poseen clientes y mayor cobertura.

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. s.e. Guatemala, Jasd. 137 p.
- Clow, K y Baack, D. 2010. Publicidad, Promoción y Comunicación Integral en Marketing, 4a. ed. México, Pearson Educación. 472 p.
- Congreso de la República de Guatemala. 2002. Ley de los consejos de desarrollo urbano y rural. Decreto 11-2002. s.e. Guatemala. s.n. 14 p.
- _____.2002. Código Municipal. Decreto 12-2002. s.e. Guatemala. Ediciones Alendro. 69 p.
- _____.2014. Creación del Municipio. Decreto 1-2014. Guatemala. 1501 p.
- INCAP (Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá). 2012. Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica. s.e. Guatemala. s.n. 128 p.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). 2008-2020. Proyección de Población por Municipio. (CD-ROM). Guatemala.
- _____. 1994. X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994. (CD-ROM). Guatemala.

- _____. 2002. XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002. (CD-ROM) Guatemala.
- _____. 2003. IV Censo Nacional Agropecuario. (CD-ROM). Guatemala. Versión interactiva para Macintosh/Windows 3.1/Windows 95 o NT.
- _____. 2005. III Censo Nacional Agropecuario 1979. s.e. Guatemala. s.n. 1300 p.
- Jiménez de Chang, D. 2001. Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de investigación, 2a. ed. Guatemala. s.n. 24 p.
- Kloter, P y Armstrong, G. 2008. Fundamentos de Marketing, 8a. ed. México, Pearson Educación. 656 p.
- USAC (Universidad de San Carlos de Guatemala). 2016. Normas para la Redacción y Presentación de Informes Generales e Individuales. s.e. Guatemala. s.n. 5 p.

ANEXOS

Anexo 1
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Carta de Nutricionista

A quien interese:

Por medio de la presente yo Victoria Elizabeth Pérez Lima, Nutricionista, con colegiado Activo, certifico que los valores alimentarios Per Cápita de la Harina de Plátano, son los siguientes:

Consumo diario de Harina de Plátano para una persona:

27.42 gramos

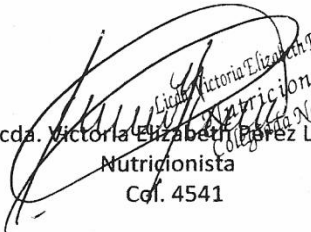
Lo que demuestra que el consumo anual por persona es de:

Per Cápita= 10kg/per/año

Cabe resaltar que los valores exactos de per cápita de la harina de plátano no existen ya que no es un alimento base para la población guatemalteca, mas sin embargo como forma parte del grupo de cereales (harinas) se realizó el promedio basándose en los valores de las harinas base de la alimentación guatemalteca.

Sin otro particular y para uso que a los interesados convenga, extendo la presente a 20 días del mes de octubre en el Municipio de Santa María Nebaj del Departamento de El Quiché.

Atentamente,


Licda. Victoria Elizabeth Pérez Lima
Nutricionista
Cof. 4541

Anexo 2
Proyecto: Producción de Harina de Plátano
Consumo Per Cápita Ajustado

Para establecer el consumo per cápita más adecuado se realizó el siguiente procedimiento:

- Se redujo el dato que proporcionó la nutricionista en un 23%, derivado de siguientes factores:

Descripción	%
No todos los días consumen harina de plátano.	10
La harina de plátano no es un alimento básico para las familias guatemaltecas.	8
El producto será nuevo en el mercado.	5
Total	23

- Luego de establecer en que porcentaje se reduciría el consumo per cápita, se determinan cuantas libras representa.

Descripción	Cantidad
Consumo per cápita según la nutricionista.	110 libras
(*) Porcentaje de reducción.	23%
Total	25 libras

- Al total de libras establecidas por la nutricionista se le restaron las que representa el 23%.

Descripción	Cantidad (libras)
Consumo per cápita según la nutricionista.	110
(-) Total a reducir	25
Total Consumo Per Cápita Ajustado	85

Por lo tanto el consumo per cápita a utilizar para fines de este proyecto es de 85 libras por hogar.

Anexo 3
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Estado de Costo Directo de Producción
Por Tamaño de Finca
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(Cifras en Quetzales)

Estrato	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	89,854	89,854	900,243	900,243
Semilla chifle	36,845	36,845	343,420	343,420
Fertilizantes	31,692	31,692	227,183	227,183
Herbicidas	5,904	5,904	118,556	118,556
Insecticidas	15,413	15,413	54,321	54,321
Fungicidas	-	-	156,764	156,764
Mano de obra	-	169,101	14,005	1,137,047
Preparación de la tierra	-	15,429	780	42,824
Desinfección y siembra de semilla	-	38,966	4,725	227,343
Fertilización	-	16,531	2,400	105,800
Cuidados culturales	-	24,246	4,100	231,752
Cosecha y recolección	-	35,424	1,300	270,797
Clasificación y empaque	-	472	700	2,834
Bonificación incentivo Séptimo día	-	13,875	-	93,263
	-	24,157	-	162,435
Costos indirectos variables	28,346	93,882	312,061	752,747
Cuota patronal	-	18,115	-	121,810
Prestaciones laborales	-	47,422	-	318,876
Bolsas	4,480	4,480	49,525	49,525
Flete sobre insumos	150	150	450	450
Combustible	23,716	23,716	262,086	262,086
Cajas	-	-	-	-
Costo directo de producción	118,200	352,837	1,226,309	2,790,037
Producción total de cajas	9,110	9,110	86,158	86,158
Costo unitario por caja	12.97	38.73	14.23	32.38

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Estrato	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Insumos	139,665	139,665	3,581,227	3,581,227
Semilla chifle	92,920	92,920	1,393,800	1,393,800
Fertilizantes	23,325	23,325	1,650,232	1,650,232
Herbicidas	20,000	20,000	317,595	317,595
Insecticidas	3,420	3,420	32,100	32,100
Fungicidas	-	-	187,500	187,500
Mano de obra	224,040	292,709	5,047,606	5,047,606
Preparación de la tierra	6,900	6,900	86,400	86,400
Desinfección y siembra de semilla	31,500	33,062	850,176	850,176
Fertilización	4,800	5,038	850,176	850,176
Cuidados culturales	62,400	65,495	283,392	283,392
Cosecha y recolección	59,220	59,220	963,533	963,533
Clasificación y empaque	59,220	59,220	900,000	900,000
Bonificación incentivo	-	21,958	392,843	392,843
Séptimo día	-	41,816	721,087	721,087
Costos indirectos variables	108,220	222,531	3,978,241	3,978,241
Cuota patronal	-	31,597	543,211	543,211
Prestaciones laborales	-	82,714	1,422,030	1,422,030
Bolsas	-	-	231,000	231,000
Flete sobre insumos	-	-	-	-
Combustible	12,100	12,100	-	--
Cajas	96,120	96,120	1,782,000	1,782,000
Costo directo de producción	471,925	654,905	12,607,074	12,607,074
Producción total de cajas	17,800	17,800	330,000	330,000
Costo unitario por caja	26.51	36.79	38.20	38.20

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

Anexo 4
Municipio de La Blanca, Departamento de San Marcos
Producción de Plátano
Estado de Resultados
Por Tamaño de Finca
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015
(Cifras en Quetzales)

Estrato	Microfincas		Subfamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	510,160	510,160	4,824,848	4,824,848
(-) Costo directo de producción	118,200	352,837	1,226,309	2,790,037
Ganancia marginal	391,960	157,323	3,598,539	2,034,811
(-) Costos fijos de producción	22,571	22,571	68,085	68,085
Alquiler de tierra	12,900	12,900	31,225	31,225
Alquiler equipo agrícola	210	210	660	660
Mantenimiento de herramientas	-	-	5,000	5,000
Riego	2,861	2,861	23,950	23,950
Fletes para la venta	1,000	1,000	4,750	4,750
Energía eléctrica	5,600	5,600	-	-
Asesoría técnica	-	-	2,500	2,500
(-) Gastos de administración	-	-	14,340	14,340
Ganancia antes del ISR	369,389	134,751	3,516,114	1,952,386
(-) ISR 25%	92,347	33,688	879,028	488,096
Ganancia neta	277,042	101,064	2,637,086	1,464,290

Continúa en la siguiente página...

Viene de la página anterior.

Estrato	Familiares		Multifamiliares	
	Encuesta	Imputados	Encuesta	Imputados
Ventas	1,032,400	1,032,400	25,080,000	25,080,000
(-) Costo directo de producción	471,925	654,905	12,607,075	12,607,075
Ganancia marginal	560,475	377,495	12,472,925	12,472,925
(-) Costos y gastos fijos	7,113	7,113	98,670	266,670
Alquiler de tierra	-	-	-	-
Alquiler equipo agrícola	500	500	-	-
Mantenimiento de herramientas	-	-	-	-
Riego	6,613	6,613	98,670	98,670
Fletes para la venta	-	-	-	-
Energía eléctrica	-	-	-	168,000
Asesoría técnica	-	-	-	-
(-) Gastos de administración	-	353,328	-	1,102,183
Ganancia antes del ISR	553,363	17,054	12,374,255	11,104,072
(-) ISR 25%	138,341	4,264	3,093,564	2,776,018
Ganancia neta	415,022	12,791	9,280,692	8,328,055

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

ANEXO 5
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
COOPERATIVA PRODUCTORA DE HARINA DE PLÁTANO DEL
PUEBLO, RESPONSABILIDAD LIMITADA, -COPPLA, R.L.-
MUNICIPIO LA BLANCA, DEPARTAMENTO DE SAN MARCOS

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	I
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	
1. OBJETIVOS DEL MANUAL	1
2. CAMPO DE APLICACIÓN	1
3. NORMAS DE APLICACIÓN	1
4. SIMBOLOGÍA	2
5. DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LOS PROCEDIMIENTOS	4
5.1 PROCEDIMIENTO I	5
5.2 PROCEDIMIENTO II	10
5.3 PROCEDIMIENTO III	15
5.4 PROCEDIMIENTO IV	18

INTRODUCCIÓN

El manual de normas y procedimientos es un instrumento de carácter informativo, en el que se presenta la secuencia procedimental para la ejecución de las actividades propias de las funciones de una unidad administrativa, con el propósito de realizar eficientemente las atribuciones asignadas.

El objetivo principal del presente manual es proporcionar a la Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, Responsabilidad Limitada -COPPLA, R.L.- una herramienta técnica que sirva de guía y orientación, en el desempeño de las actividades que los integrantes de la organización realizan.

El documento contiene objetivos, campo de aplicación, normas generales, la simbología que se utilizará y cuatro procedimientos, en cada uno de ellos se especifica la descripción, la secuencia lógica de las actividades a realizar y los diagramas de flujo respectivos, el propósito fundamental es que los colaboradores comprendan adecuadamente las funciones que deben efectuar y se les facilite hacerlas para evitar que la cooperativa tenga la pérdida de recursos, tiempo, duplicidad de esfuerzos e incumplimiento de las actividades asignadas.

Los procedimientos que se presentan son para realizar lo siguiente: contacto de compradores potenciales, venta de la harina de plátano, recepción y almacenamiento de materia prima; así como pago a productores.

Este manual está expuesto a cualquier cambio o modificación, con relación a las necesidades que se presenten en la cooperativa y para beneficio de la optimización de sus actividades.

1. OBJETIVOS DEL MANUAL

A continuación se presentan los objetivos que se pretenden alcanzar con la aplicación y utilización del manual de normas y procedimientos.

- Proporcionar a los colaboradores de la cooperativa una guía eficiente, con pasos definidos para que las actividades a realizar se comprendan de una forma más fácil.
- Alcanzar los objetivos propuestos de una manera eficaz y sin pérdidas de recursos.
- Desempeñar las funciones correctamente para evitar su duplicidad y atrasos en las actividades.
- Facilitar la coordinación, supervisión y comunicación de las unidades que integran la cooperativa.
- Determinar cuál será el grado de responsabilidad de cada colaborador en la realización de las actividades en los puestos que se les asigne.
- Orientar de una forma clara y precisa a los nuevos colaboradores para que su adaptación sea exitosa y la toma de decisiones sea certera.

2. CAMPO DE APLICACIÓN

Este manual está diseñado para que todas las unidades de la Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, R.L. a las que hace referencia lo conozcan, lo apliquen y que el desempeño de las tareas sea eficiente. El administrador será el ente responsable de velar por el cumplimiento del mismo.

3. NORMAS DE APLICACIÓN

A continuación se presentan las normas que regirán la conducta del ejecutor para realizar las tareas que integran el procedimiento.



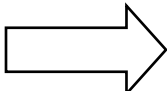
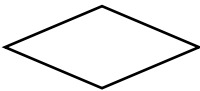

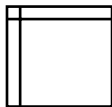
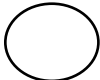

- Debe darse a conocer el presente manual a todos los colaboradores implicados por lo que se les proporcionará una copia del mismo y la inducción respectiva.
- Cada jefe de unidad es responsable de hacer cumplir las actividades establecidas en este documento.
- Se debe revisar de manera periódica para actualizarlo según las necesidades y cambios que surjan en la institución.
- La administración deberá estar sujeta a cualquier opinión que se le sugiera si es en beneficio de optimizar las actividades.
- Si existiera algún cambio en el manual es responsabilidad de la administración informar inmediatamente del mismo.

4. SIMBOLOGÍA

Es una forma de lenguaje convencional con el que se designan las acciones precisas para una fácil comprensión de las actividades que se deben realizar, se utilizará en el presente manual la simbología ANSI (American National Standard Institute).

A continuación se presenta una tabla con los símbolos y la descripción de los mismos.

Cooperativa Productora de Harina de Plátano, del Pueblo, R.L.
-COPPLA, R.L.-
Simbología

Símbolo	Descripción
<p>Inicio-final</p> 	Indica el inicio o terminación del flujo de procedimiento.
<p>Actividad</p> 	Representa la realización de una operación, actividad o proceso.
<p>Transferencia</p> 	Indica el traslado o transporte de un documento, material e insumo de un lugar a otro.
<p>Decisión</p> 	Indica un punto dentro del flujo en el que son posibles varios caminos, el lado derecho representa un SI y el lado izquierdo un NO.
<p>Documento</p> 	Representa cualquier tipo de documento que deba ser elaborado y utilizado en el procedimiento.
<p>Archivo de documentos</p> 	Indica que se deben resguardar los documentos por lo que se llevará un control del archivo.
<p>Conector dentro de página</p> 	Es una conexión que representa la unión o continuación de un procedimiento con otra unidad administrativa.
<p>Conector fuera de página</p> 	Es un enlace con una hoja diferente para dar continuidad a un proceso en la misma unidad o en otra.

Fuente: Instituto Nacional Estadounidense de Estándares -ANSI-.

En la tabla anterior se muestra, la simbología a utilizar en la realización del manual de normas y procedimientos para la cooperativa, con el único fin de que la persona que aplicará el proceso conozca el significado de cada uno de los símbolos.

5. DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LOS PROCEDIMIENTOS

Se presentan a continuación cuatro procedimientos, en cada uno de ellos se especifica la descripción, la secuencia lógica de las actividades a realizar y los diagramas de flujo respectivos, para uso de la cooperativa.

5.1 PROCEDIMIENTO I

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Contacto de compradores potenciales.	Termina: Encargado de comercialización.	Hoja: 1 de 5
	No. de Pasos: 12	Elaboró: Jásmin de León.

Definición: Se presentan a continuación los pasos que se deben realizar, con el fin de contactar a posibles compradores y establecer una cartera de clientes, estos serán detallistas, es decir, tiendas y abarroterías de los municipios de La Blanca, Pajapita departamento de San Marcos y Coatepeque departamento de Quetzaltenango.

Objetivos específicos:

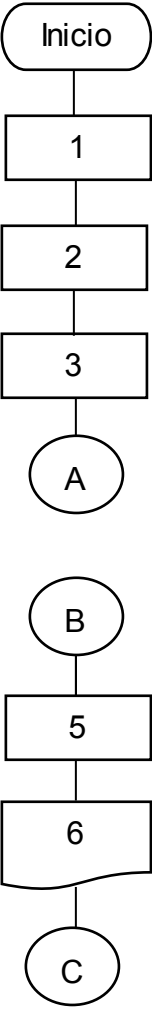
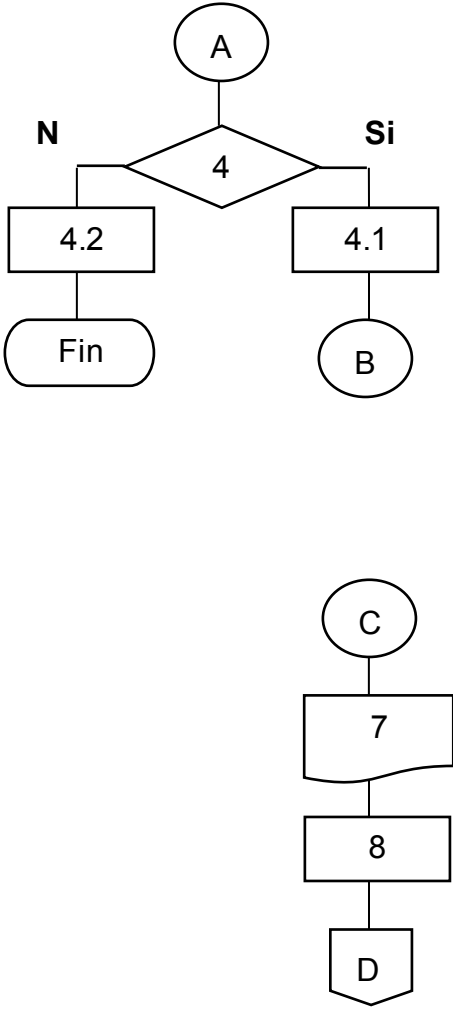
- Identificar y contactar a detallistas que puedan ser posibles compradores potenciales.
- Determinar el comportamiento comercial de los detallistas para hacer negociaciones seguras.
- Dar a conocer el producto con el fin de que se interesen y lo compren.
- Establecer una cartera de clientes.

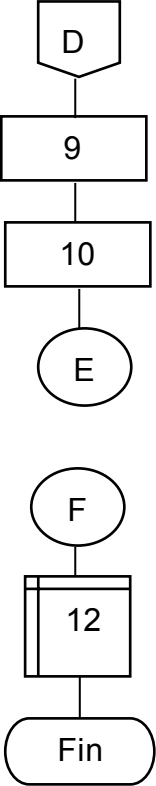
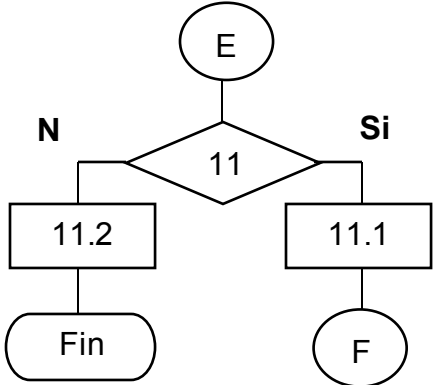
Normas específicas:

- Llevar un registro de todos los contactos para establecer una cartera de clientes.
- Mantener comunicación constante con los clientes.
- No dar falsas expectativas del producto.

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Contacto de compradores potenciales.	Termina: Encargado de comercialización.	Hoja: 2 de 5
	No. de Pasos: 12	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de comercialización	1	Realiza una investigación respecto a los detallistas que existen en cada municipio.
	2	Clasifica a los posibles compradores potenciales.
	3	Realiza los contactos iniciales para dar a conocer el producto y solicita una reunión con los encargados de tiendas y abarroterías.
Comprador	4	Recibe solicitud para una cita y decide aceptarla o no.
	4.1	Si autoriza la cita, continúa el proceso.
	4.2	No autoriza la cita, finaliza el proceso.
Encargado de comercialización	5	Da a conocer el producto, sus características, beneficios, usos y precio, también el apoyo que tendrá de la cooperativa si acepta ser cliente potencial.
	6	Entrega al posible comprador un trifoliar con toda la información impresa de la harina de plátano y le pregunta su opinión respecto al producto.

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Contacto de compradores potenciales.	Termina: Encargado de comercialización.	Hoja: 3 de 5
	No. de Pasos: 12	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Comprador	7	Recibe el trifoliar.
Encargado de comercialización	8	Da a conocer todas sus opiniones y dudas del producto al encargado de comercialización.
	9	Atenderá y resolverá las dudas del comprador.
Comprador	10	Pregunta si acepta ser un comprador potencial del producto.
	11	Decide si acepta o no ser un comprador potencial.
	11.1	Si acepta la propuesta, continúa el proceso.
Encargado de comercialización	11.2	Si no acepta la propuesta, finaliza el proceso.
	12	Registra al comprador en la cartera de clientes.

<p>Cooperativa: "COPPLA, R.L."</p>	<p>Inicia: Encargado de Comercialización.</p>	<p>Fecha: Año 2016</p>
<p>Procedimiento: Contacto de compradores potenciales.</p>	<p>Termina: Encargado de comercialización.</p>	<p>Hoja: 4 de 5</p>
	<p>No. de Pasos: 12</p>	<p>Elaboró: Jásmin de León.</p>
<p align="center">Encargado de comercialización</p>	<p align="center">Comprador</p>	
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> 1[1] 1 --> 2[2] 2 --> 3[3] 3 --> A((A)) A --> B((B)) B --> 5[5] 5 --> 6[6] 6 --> C((C)) </pre>	 <pre> graph TD A((A)) --> 4{4} 4 -- N --> 4.2[4.2] 4.2 --> Fin([Fin]) 4 -- Si --> 4.1[4.1] 4.1 --> B((B)) B --> C((C)) C --> 7[7] 7 --> 8[8] 8 --> D[>] </pre>	

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de Comercialización	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Contacto de compradores potenciales.	Termina: Comprador	Hoja: 5 de 5
	No. de Pasos: 12	Elaboró: Jásmin de León.
Encargado de comercialización	Comprador	
 <pre> graph TD D{{D}} --> 9[9] 9 --> 10[10] 10 --> E((E)) E --> F((F)) F --> 12[12] 12 --> Fin1([Fin]) </pre>	 <pre> graph TD E((E)) --> 11{11} 11 -- N --> 11.2[11.2] 11.2 --> Fin2([Fin]) 11 -- Si --> 11.1[11.1] 11.1 --> F((F)) </pre>	

5.2 PROCEDIMIENTO II

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Venta de la harina de plátano.	Termina: Administrador.	Hoja: 1 de 5
	No. de Pasos: 16	Elaboró: Jásmin de León.
<p>Definición: Se presentan a continuación los pasos que se deben desarrollar para realizar la venta de harina de plátano a los detallistas y entregar el producto sin ningún inconveniente, también se define quienes son los encargados de ejecutar el proceso.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir los pasos que se deberán seguir para vender la harina de plátano. • Establecer el proceso de venta, para que la distribución sea eficaz. • Cumplir con la pronta entrega del producto. <p>Normas específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las ventas serán realizadas al contado, por lo que se deberá recibir el dinero solo en efectivo. • La cooperativa será la responsable de trasladar el producto al detallista. • No se aceptan cambios ni devoluciones después de entregar la harina de plátano. 		

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Venta de la harina de plátano.	Termina: Administrador.	Hoja: 2 de 5
	No. de Pasos: 16	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de comercialización	1	Realiza contacto con los detallistas de cada municipio.
	2	Llena la boleta de pedido que cada cliente le realice.
	3	Presenta boletas de pedidos al encargado de producción.
Encargado de producción	4	Revisa si la boleta de pedido está llena correctamente.
	4.1	Si la boleta se llenó de forma correcta continua el proceso.
	4.2	Si no está llena correctamente, regresa a paso 2.
	5	Prepara cada pedido, con el nombre del cliente y el municipio.
Administrador	6	Presenta boleta de pedido de cada cliente al administrador cuando ya están preparados.
	7	Elabora la factura correspondiente a cada pedido y cliente.
Encargado de producción	8	Entrega al encargado de producción las facturas correspondientes.
	9	Con factura en mano le entrega al encargado de comercialización los pedidos.

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Venta de la harina de plátano.	Termina: Administrador.	Hoja: 3 de 5
	No. de Pasos: 16	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Encargado de comercialización	10	Verifica que todo vaya como se indica en la factura.
	10.1	Si todo está en orden y no hay inconveniente continua el proceso.
	10.2	Si está incompleto, el pedido regresa a paso 5.
	11	Traslada los pedidos al vehículo y se conduce al lugar en donde realizará la entrega.
	12	Entrega el pedido y la factura a cada cliente.
	13	Recibe el pago al contado, según factura.
	14	Deposita a la cuenta correspondiente el dinero del pedido.
	15	Entrega al administrador la boleta de depósito y las copias de las facturas.
Administrador	16	Archiva las boletas de depósito y las facturas.

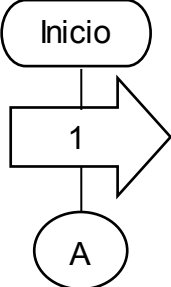
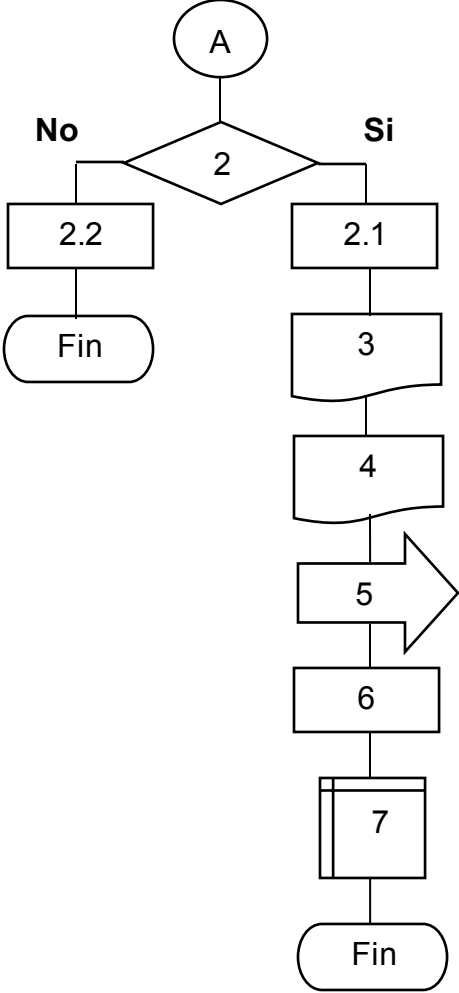
Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Venta de la harina de plátano.	Termina: Administrador.	Hoja: 4 de 5
	No. de Pasos: 16	Elaboró: Jásmin de León.
Encargado de comercialización	Encargado de producción	Administrador
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> 1[1] 1 --> 2[2] 2 --> 3[3] 3 --> A((A)) C((C)) --- 2 </pre>	<pre> graph TD A((A)) --> 4{4} 4 -- No --> 4.2[4.2] 4.2 --> C((C)) 4 -- Si --> 4.1[4.1] 4.1 --> 5[5] G{{G}} --- 5 5 --> 6[6] 6 --> B((B)) B --> D((D)) D --> 9[9] 9 --> E{{E}} </pre>	<pre> graph TD B((B)) --> 7[7] 7 --> 8[8] 8 --> D((D)) D --> F{{F}} F --> 16[16] 16 --> Fin([Fin]) </pre>

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Encargado de comercialización.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Venta de la harina de plátano.	Termina: Administrador.	Hoja: 5 de 5
	No. de Pasos: 16	Elaboró: Jásmin de León.
Encargado de comercialización	Encargado de producción	Administrador
<pre> graph TD E{{E}} --> D10{10} D10 -- No --> S102[10.2] S102 --> G{{G}} D10 -- Si --> S101[10.1] S101 --> S11[11] S11 --> S12[12] S12 --> S13[13] S13 --> S14[14] S14 --> S15[15] S15 --> F{{F}} </pre>		

5.3 PROCEDIMIENTO III

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Recepción y almacenamiento de materia prima.	Termina: Encargado de producción.	Hoja: 1 de 3
	No. de Pasos: 8	Elaboró: Jásmin de León.
<p>Definición: Se presentan a continuación los pasos que se deben desarrollar para realizar la recepción y almacenamiento de la materia prima para garantizar la calidad del producto.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener en óptimas condiciones la materia prima. • Establecer el proceso de recepción y almacenamiento. • Garantizar la calidad del producto. <p>Normas específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se deberá registrar todo el producto que ingrese a la bodega por medio de hojas de ingreso. • Se entregará al productor un comprobante por concepto de producto recibido, con la cantidad que se le debe cancelar por el mismo. • El encargado de producción es el único que autoriza el ingreso de materia prima a la bodega. • Antes de darle salida al producto se deberá aplicar el método de "primero en entrar, primero en salir". 		

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Recepción y almacenamiento de materia prima.	Termina: Encargado de producción.	Hoja: 2 de 3
	No. de Pasos: 8	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Productor	1	Traslada el producto hacia la bodega de la cooperativa.
Encargado de producción	2	Verifica que el producto este en óptimas condiciones según los acuerdos respectivos.
	2.1	Si el producto llena los requisitos, continúa el proceso.
	2.2	No llena los requisitos, se debe finalizar el proceso.
	3	Registra en la hoja de ingresos la cantidad de producto recibido.
	4	Elabora el comprobante por concepto de producto recibido y se la entrega al productor, esta debe ir con la firma y sello respectivo.
	5	Ingresa producto a la bodega.
	6	Coloca el producto en las estanterías y anota la fecha de ingreso del mismo, así como la cantidad.
7	Archiva hoja de ingresos y copia del comprobante.	

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Recepción y almacenamiento de materia prima.	Termina: Encargado de producción.	Hoja: 3 de 3
	No. de Pasos: 8	Elaboró: Jásmin de León.
Productor		Encargado de Producción
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> P1[1] P1 --> A((A)) </pre>	 <pre> graph TD A((A)) --> D2{2} D2 -- No --> P22[2.2] P22 --> F1([Fin]) D2 -- Si --> P21[2.1] P21 --> P3[3] P3 --> P4[4] P4 --> P5[5] P5 --> P6[6] P6 --> P7[7] P7 --> F2([Fin]) </pre>	

5.4 PROCEDIMIENTO IV

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Pago a productores.	Termina: Administrador.	Hoja: 1 de 4
	No. de Pasos: 10	Elaboró: Jásmin de León.

Definición: Este procedimiento establece los pasos que se deben realizar para que el productor pueda obtener de la manera más eficaz su pago, sin ningún inconveniente, ni demora.

El fin primordial es realizar el pago a los productores de una manera rápida y sencilla pero con la responsabilidad y compromiso de hacerlo bien, ya que es de beneficio para la cooperativa llevar a cabo el debido proceso.

Objetivos específicos:

- Realizar eficazmente el pago a los productores.
- Mantener al día los pagos para beneficio de la cooperativa.
- Tener excelentes relaciones de compra-venta.

Normas específicas:

- No se aceptarán por ningún motivo comprobantes de los productos recibidos sin la firma y sello del encargado de producción.
- El cheque será entregado a nombre del productor.
- No se extenderán cheques a nombre de terceros.
- El administrador es el único que autoriza y extiende cheques de pago.
- El cheque deberá ser cobrado en la fecha estipulada.
- El administrador deberá estar pendiente de tener liquidez para que el productor no tenga inconvenientes en el cobro del cheque.
- El productor deberá firmar de recibido en el cuaderno donde se llevará el registro de entrega de cheques.

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Pago a productores.	Termina: Administrador.	Hoja: 2 de 4
	No. de Pasos: 10	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Productor	1	Obtiene del encargado de producción el comprobante por concepto de producto recibido.
	2	Presenta al administrador el comprobante.
Administrador	3	Revisa que el comprobante cumpla con los requisitos y tenga la firma y sello del encargado de producción.
	3.1	Si el comprobante está legalmente autorizado, continúa el proceso.
	3.2	Si el comprobante tiene irregularidades, regresa a paso 1.
	4	Extiende el cheque con la cantidad que se especifica en el comprobante y con el nombre del productor registrado.
	5	Registra en el cuaderno respectivo la entrega del cheque, con la fecha, el número de cheque, nombre del productor, monto del mismo y firma de recibido.
	6	Entrega el cheque al productor.
Productor	7	Verifica que el cheque contenga los datos exactos para no tener inconveniente al cobrarlo.
	7.1	Si el cheque cumple con los requerimientos, continúa el proceso.

Cooperativa: "COPPLA, R.L."	Inicia: Productor.	Fecha: Año 2016
Procedimiento: Pago a productores.	Termina: Administrador.	Hoja: 3 de 4
	No. de Pasos: 10	Elaboró: Jásmin de León.
PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
	7.2	Si el cheque no cumple con los requisitos, regresa a paso 4.
	8	Firma en el cuaderno respectivo de recibido el cheque.

