

MUNICIPIO DE NUEVO SAN CARLOS
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

“COMERCIALIZACIÓN (BLOCKERA)
Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADAS DE MAÍZ”

REBECA ZUCELY TAHAY MEDINA

TEMA GENERAL
"DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO, POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS Y
RESUMEN DE PROPUESTAS DE INVERSIÓN"

MUNICIPIO DE NUEVO SAN CARLOS
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

TEMA INDIVIDUAL

"COMERCIALIZACIÓN (BLOCKERA)
Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADAS DE MAÍZ"

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN DE GUATEMALA
2018

2,018

(c)

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

NUEVO SAN CARLOS – VOLUMEN 8

2-80-10-AE-2015

Impreso en Guatemala, C.A.

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“COMERCIALIZACIÓN (BLOCKERA)
Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADAS DE MAÍZ”

MUNICIPIO DE NUEVO SAN CARLOS
DEPARTAMENTO DE RETALHULEU

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de

la Facultad de Ciencias Económicas

por

REBECA ZUCELY TAHAY MEDINA

previo a conferírsele el título

de

ADMISTRADORA DE EMPRESAS

en el Grado Académico de

LICENCIADA

Guatemala, abril 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 27 de abril de 2018, según Acta No. 13-2018 Punto QUINTO inciso 4.3 subinciso 4.3.68 la Junta Directiva de la Facultad conoció y aprobó el Informe Individual del Ejercicio Profesional Supervisado, que con el título "COMERCIALIZACIÓN (BLOCKERA) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADAS DE MAÍZ", municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu.

Presentó

REBECA ZUCELY TAHAY MEDINA

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 nueve días del mes de mayo de dos mil dieciocho.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



M.CH.

ÍNDICE

No.		Página
	INTRODUCCIÓN	i

CAPÍTULO I CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

1.1.	MARCO GENERAL	1
1.1.1	Antecedentes históricos del Municipio	1
1.1.2	Localización y extensión	2
1.1.3	Clima	2
1.2	DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA	2
1.2.1	División política	3
1.2.2	División administrativa	3
1.3	RECURSOS NATURALES	4
1.3.1	Agua	4
1.3.2	Bosques	4
1.3.3	Tipos de suelo	5
1.4	POBLACIÓN	6
1.4.1	Población total por centro poblado, número de hogares y tasa de Crecimiento	6
1.4.2	Población Económicamente Activa -PEA-	7
1.4.3	Desempleo	8
1.5	SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA	8
1.5.1	Educación	9
1.5.2	Salud	10
1.5.3	Agua	10
1.5.4	Drenajes	11
1.5.5	Energía eléctrica	11
1.5.6	Letrinas y otros servicios sanitarios	11
1.5.7	Sistema de recolección de basura	11
1.5.8	Sistema de tratamiento de aguas servidas	12
1.5.9	Sistema de tratamiento de desechos sólidos	12
1.5.10	Cementerios	12
1.6	INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	12
1.7	ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	14
1.7.1	Organizaciones sociales	14

1.7.1.1	Consejos comunitarios de desarrollo -COCODE-	15
1.7.1.2	Comités pro-mejoramiento	15
1.7.1.3	Organización social de mujeres	15
1.7.1.4	Otras organizaciones sociales	16
1.7.2	Organizaciones productivas	16
1.8	ENTIDADES DE APOYO	16
1.8.1	Instituciones estatales	17
1.8.2	Instituciones municipales	17
1.8.3	Organizaciones no gubernamentales -ONG'S-	17
1.8.4	Entidades privadas	18
1.8.5	Instituciones internacionales	18
1.9	FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO	18
1.9.1	Flujo comercial	18
1.9.2	Flujo financiero	19
1.10	RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO	19
1.10.1	Actividad agrícola	20
1.10.2	Actividad pecuaria	20
1.10.3	Actividad artesanal	21
1.10.4	Actividad agroindustrial	22
1.10.5	Comercio y servicios	22

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE BLOCK

2.1	CARÁCTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS	23
2.2	VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN	23
2.3	RESULTADOS FINANCIEROS	24
2.3.1	Costo directo de producción	24
2.3.2	Estado de resultados	26
2.3.3	Rentabilidad	27
2.4	FINANCIAMIENTO	27
2.5	COMERCIALIZACIÓN	27
2.5.1	Mezcla de la mercadotecnia	28
2.5.2	Canales de comercialización	29
2.5.3	Márgenes de comercialización	30

2.6	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	31
2.6.1	Estructura organizacional	31
2.7	GENERACIÓN DE EMPLEO	32
2.8	RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTA DE SOLUCIÓN	32
2.8.1	Problemática encontrada	33
2.8.2	Propuesta de solución	33

CAPÍTULO III
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADA DE MAÍZ

3.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	35
3.2	JUSTIFICACIÓN	36
3.3	OBJETIVOS	37
3.3.1	Objetivo general	37
3.3.2	Objetivos específicos	37
3.4	ESTUDIO DE MERCADO	38
3.4.1	Identificación del producto	38
3.4.2	Características del producto	39
3.4.2.1	Valor nutricional	39
3.4.2.2	Usos del producto	41
3.4.3	Oferta	41
3.4.4	Demanda	42
3.4.4.1	Demanda potencial	43
3.4.4.2	Consumo aparente	44
3.4.5	Demanda insatisfecha	45
3.4.6	Precio	46
3.4.7	Comercialización	46
3.5	ESTUDIO TÉCNICO	46
3.5.1	Localización	46
3.5.1.1	Macrolocalización	47
3.5.1.2	Microlocalización	47
3.5.2	Tecnología	47
3.5.3	Tamaño	47
3.5.4	Volumen y valor de la producción	48
3.5.5	Proceso productivo	49
3.5.6	Requerimientos técnicos	50

3.5.6.1	Recursos humanos	50
3.5.6.2	Recursos físicos	50
3.5.6.3	Recursos financieros	52
3.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	52
3.6.1	Justificación	52
3.6.2	Planeación estratégica	52
3.6.2.1	Misión	52
3.6.2.2	Visión	53
3.6.2.3	Valores	53
3.6.3	Tipo y denominación	54
3.6.4	Marco Jurídico	54
3.6.4.1	Normas internas	55
3.6.4.2	Normas externas	55
3.6.5	Razón social	57
3.6.6	Estructura de la organización	57
3.6.7	Diseño de la organización	57
3.6.8	Funciones básicas de las unidades administrativas	59
3.6.8.1	Asamblea general	59
3.6.8.2	Junta directiva	60
3.6.8.3	Administración	61
3.6.8.4	Producción	61
3.6.8.5	Comercialización	62
3.6.8.6	Asesoría externa / outsourcing	62
3.7	ESTUDIO FINANCIERO	62
3.7.1	Inversión fija	63
3.7.2	Inversión en capital de trabajo	64
3.7.3	Inversión total	66
3.7.4	Financiamiento	66
3.7.4.1	Fuentes internas	67
3.7.4.2	Fuentes externas	68
3.7.5	Estados financieros	68
3.7.5.1	Estado de costo directo de producción	68
3.7.5.2	Estado de resultados proyectado	69
3.7.5.3	Presupuesto de caja	71
3.8	EVALUACIÓN FINANCIERA	72
3.9	IMPACTO SOCIAL	74

CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

4.1	COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA	76
4.1.1	Producto	76
4.1.1.1	Variedad	76
4.1.1.2	Mercado objetivo	77
4.1.1.3	Calidad	77
4.1.1.4	Características	77
4.1.1.5	Marca	77
4.1.1.6	Empaque	79
4.1.2	Precio	80
4.1.2.1	Precio de lista	80
4.1.2.2	Estrategia de precio	80
4.1.2.3	Período de pago y condiciones de crédito	80
4.1.3	Plaza	81
4.1.3.1	Canales de distribución	81
4.1.3.2	Cobertura	81
4.1.3.3	Surtido	81
4.1.3.4	Inventario	82
4.1.3.5	Transporte	82
4.1.3.6	Logística	82
4.1.4	Promoción	82
4.1.4.1	Venta personal	83
4.1.5	Publicidad	83
4.1.5.1	Material POP	84
4.1.5.2	Degustaciones	84
4.2	OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN	85
4.2.1	Canales de comercialización	85
4.2.2	Márgenes de comercialización	86
	CONCLUSIONES	88
	RECOMENDACIONES	90
	BIBLIOGRAFÍA	92
	ANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Población Económicamente Activa por Sexo, Años: 1994, 2002 y 2015.	7
2	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Resumen de Actividades Productivas, Año: 2015.	20
3	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu Producción Artesanal, Volumen y Valor de la Producción de Block Año: 2015.	24
4	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu Producción de Block, Estado de Costo Directo de Producción por Tamaño de Empresa y Producto, Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015. (Cifras en quetzales)	25
5	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Producción de Block, Estado de Resultados por Tamaño de Empresa y Producto, Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015. (Cifras en quetzales)	26
6	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Producción de Block Mediano Artesano, Márgenes de Comercialización, Año: 2015.	30
7	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, departamento de Retalhuleu, Oferta Total Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz, Período: 2010 al 2019	42
8	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, departamento de Retalhuleu, Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz, Período: 2010 al 2019.	43
9	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, departamento de Retalhuleu, Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Tostadas de Maíz, Período: 2010 al 2019.	44

10	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, departamento de Retalhuleu, Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz, Período: 2010 al 2019.	45
11	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Volumen y Valor de la Producción, Año 1 al 5.	48
12	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Inversión Fija, Año: 2015.	63
13	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostada de Maíz, Inversión en Capital de Trabajo, Año: 2015.	64
14	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Inversión Total, Año: 2015. (Cifras en quetzales)	66
15	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Producción Tostadas de Maíz, Fuentes de Financiamiento, Año: 2015. (Cifras en quetzales)	67
16	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Estado de Costo Directo de Producción Proyectado, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. (Cifras en quetzales)	68
17	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Estado de Resultados Proyectado, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. (Cifras en quetzales)	70
18	Municipio de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, y San Felipe, Proyecto: Tostadas de Maíz, Presupuesto de Caja, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. (Cifras en quetzales)	71
19	Municipio de Nuevo San Carlos, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz, Márgenes de Comercialización. Año: 2015.	86

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Infraestructura Productiva, Año: 2015.	13
2	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Producción de Block Mediano Artesano, Mezcla de la Mercadotecnia, Año: 2015.	28
3	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Producción de Block Mediano Artesano, Canales de Comercialización, Año: 2015.	29
4	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Producción de Block Mediano Artesano, Estructura Organizacional, Año: 2015.	32
5	Valor Nutricional de la Tostada de Maíz, 100 Gramos de Porción Comestible, Año: 2015.	40
6	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz, Requerimientos Técnicos, Año: 2015.	51
7	Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz, Evaluación Financiera. (Cifras en quetzales)	73
8	Municipio de Nuevo San Carlos, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz, Canal de comercialización Propuesto.	85

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de Nuevo San Carlos, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostada de Maíz, Flujograma del Proceso Productivo, Año: 2015.	49
2	Municipio de Nuevo San Carlos, Departamento de Retalhuleu, Proyecto: Producción de Tostada de Maíz Blanco, Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-, Organigrama Estructural, Año: 2015.	58

ÍNDICE DE IMÁGENES

No.	Descripción	Página
1	Municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe, Departamento de Retalhuleu, Logotipo propuesto, Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz, Año: 2015.	78

INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala, a través de la Facultad de Ciencias Económicas, ofrece a los estudiantes como alternativa de evaluación final, previo a conferírseles el grado de licenciado, la ejecución del Ejercicio Profesional Supervisado –EPS-, el cual tiene como objetivo primordial confrontar a los practicantes con la realidad nacional, detectar problemas de orden socioeconómico, realizar un diagnóstico y proponer soluciones viables.

El presente informe denominado “Comercialización (Blockera) y Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz”, se deriva del tema general “Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Resumen de Propuestas de Inversión”, cuya fase de investigación se realizó en el municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, en el segundo semestre del año 2015.

Para ejecutar la investigación, se utilizó el método científico en sus tres fases: indagadora, en donde se recolectó información a través del trabajo de campo, demostrativa, al confrontar los datos recabados con los planteamientos del plan de investigación y expositiva en la cual después de abstraer la información y conceptualizarla, se expone en este informe. Se emplearon como técnicas de campo: entrevista, encuesta y la observación directa, como técnicas de investigación documental: fuentes primarias, secundarias, estadísticas sociales, económicas y productivas del país.

Este estudio tiene como objetivo general realizar un análisis socioeconómico del Municipio, establecer la situación en la que desarrolla la actividad artesanal en específico estudiar la blockera como actividad productiva y desarrollar una propuesta de inversión con base en una potencialidad agroindustrial que permita ser transformada para la creación de un nuevo producto. Cabe mencionar que para la elaboración de este informe se contó con el apoyo de los pobladores del

lugar, presidentes y miembros del Consejo Comunitario de Desarrollo de cada centro poblado, autoridades y colaboradores municipales, entidades gubernamentales y no gubernamentales, así como, autoridades civiles.

El documento está conformado por cuatro capítulos, de los cuales se describen sus aspectos generales a continuación:

Capítulo I, presenta una síntesis del diagnóstico socioeconómico realizado en el municipio de Nuevo San Carlos, en donde se detallan cada una de las variables del diagnóstico como marco general, división política y administrativa, recursos naturales, población, servicios básicos y su infraestructura, infraestructura productiva, organización social y productiva, entidades de apoyo, flujo comercial y financiero, finalmente presenta un resumen de las actividades productivas detectadas en el lugar (agrícola, pecuaria, artesanal, agroindustrial, comercio y servicios); las variables anteriormente descritas permiten conocer y entender la situación actual del Municipio para proponer soluciones viables.

Capítulo II, analiza la situación de la actividad artesanal dentro del Municipio, específicamente de las blockeras de las cuales se exponen sus características tecnológicas, volumen y valor de la producción, resultados del estudio financiero, forma de financiamiento, comercialización, organización empresarial, generación de empleo y finalmente un resumen de la problemática encontrada en el desarrollo de la actividad productiva con la respectiva propuesta de solución.

Capítulo III, presenta la propuesta de inversión denominada "Producción de tostadas de maíz", en donde se describe el proyecto con cada uno de sus componentes: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, evaluación financiera e impacto social, con ellos se establecen los

parámetros para llevar a la realidad dicho proyecto y se comprueba la viabilidad del mismo.

Capítulo IV, describe los aspectos relacionados a la comercialización de las tostadas de maíz, contempla la propuesta de la mezcla de mercadeo para hacer llegar el producto al cliente final, así como, las operaciones de comercialización integradas por el canal sugerido y la cuantificación de los márgenes de comercialización.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones que se establecen luego de la investigación y análisis de los datos y la bibliografía consultada para la realización del mismo. En la sección de anexos se incluye el manual de normas y procedimientos ligados al proceso de comercialización del proyecto planteado.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO

En este capítulo se presenta un resumen de la situación actual sobre los aspectos socioeconómicos del Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, dentro de ellos destacan: antecedentes históricos, localización y extensión, división política y administrativa, recursos naturales, población, servicios y su infraestructura, infraestructura productiva, entidades de apoyo, el flujo comercial y financiero, así como, un resumen de las actividades productivas que se desarrollan en el Municipio.

1.1 MARCO GENERAL

Describe los aspectos importantes relacionados a los antecedentes históricos del Municipio, localización, extensión y clima.

1.1.1 Antecedentes históricos del Municipio

El Municipio se fundó en 1879, durante el gobierno del General Justo Rufino Barrios quien firmó el Acuerdo Gubernativo de fecha 29 de noviembre. Originalmente perteneció al Departamento de Quetzaltenango, se estableció en el sector conocido como "Xolhuitz" ubicado en Costa Cuca, en la parte alta de la montaña al oriente de lo que hoy es Candelaria Xolhuitz, los primeros pobladores fueron los milicianos provenientes de San Carlos Sija.

Nuevo San Carlos inició los trámites administrativos para anexarse al Departamento de Retalhuleu, debido a la distancia de la cabecera de Quetzaltenango y la dificultad que implicaba el realizar trámites con las entidades municipales, el traspaso oficial se realizó el 08 de abril de 1940.

1.1.2 Localización y extensión

El Municipio se localiza al norte del departamento de Retalhuleu, en las coordenadas geográficas 14°35' 35" latitud norte y 91°41'37" longitud oeste a 360 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con los municipios de Colomba y El Palmar, del departamento de Quetzaltenango; al sur, con el municipio de Retalhuleu; al este con El Palmar, San Felipe, San Sebastián y Retalhuleu; y al oeste con El Asintal y Colomba del departamento de Quetzaltenango. (Ver anexo 1)

La extensión territorial es de 64 kilómetros cuadrados lo que representa el 3.45% del área que ocupa el departamento de Retalhuleu. Dista a 7 kilómetros de la cabecera departamental de Retalhuleu y 186 kilómetros de la ciudad capital. El acceso del Municipio se encuentra en el kilómetro 186 de la carretera CA-2, a través de la Ruta Departamental de Retalhuleu RD-Reu 7 hacia el sur.

1.1.3 Clima

Predomina el clima cálido en los meses de febrero a octubre y es templado de noviembre a enero. La temperatura oscila entre 33.2°C y 22.4°C en verano, entre 18°C y 38°C, durante el invierno; la humedad relativa media es de 74%, máxima 95% y mínima 46%, la velocidad del viento máxima es de 10.8 km, la mínima 7.4 km por hora. El viento predominante en el sur-oeste es de 220°, respecto a los regímenes de lluvia el promedio anual es de 988 mm, el promedio en días de lluvia es de 168 a 198 días.

1.2 DIVISIÓN POLÍCA Y ADMINISTRATIVA

Presenta la división geográfica del Municipio por centros poblados, así como la forma en que se encuentra organizada la administración municipal.

1.2.1 División política

La división política del municipio de Nuevo San Carlos ha sufrido cambios en comparación a los Censos de Población y Habitación de los años 1994, 2002 y 2012. Al año 2015 se encuentra conformado por cincuenta y uno centros poblados los cuales se clasifican en las siguientes categorías: el pueblo o cabecera municipal, fincas, aldeas, caseríos, sectores entre otros. (Ver anexo 2)

Dentro de los cambios más significativos que se encontraron en los años sujetos a comparación 1994, 2002 y con la investigación de campo 2015 se encuentran:

- El surgimiento de nuevos centros poblados en la categoría de caseríos, estos son Granados 2,3 y 4.
- El cambio de Camelias, Candelaria, El Edén, El Hato, todas del sector Xolhuitz, junto con Granados 1 a la categoría de caseríos.
- En el 2015 Concepción Pital, Las Lomas, Lucilandia y Versalles ya no figuran como centros poblados.

1.2.2 División administrativa

Al Concejo Municipal de Desarrollo (COMUDE), le compete el gobierno del Municipio y su autonomía, se integra por el Alcalde, Síndicos y Concejales, electos popularmente por la población en elecciones generales para un período de cuatro años. El Consejo Municipal está integrado por cuatro niveles jerárquicos: superior, asesoría, ejecutivo y operativo.

La Municipalidad de Nuevo San Carlos se rige por un organigrama funcional y el trabajo es realizado por una administración lineal, es de carácter autónomo y de servicios. (Ver anexo 3)

Está clasificada como pueblo de primera categoría ya que cuenta con más de 20,000 habitantes. El Municipio cuenta con 6 alcaldías auxiliares y 15 Concejos Comunitarios de Desarrollo (COCODE).

1.3 RECURSOS NATURALES

Representan la riqueza de un territorio, son los bienes que pueden ser explotados e incorporados a las actividades económicas. En este apartado se describen los más importantes del Municipio, estos son: agua, bosques y tipos de suelos.

1.3.1 Agua

Se encuentran en el territorio los ríos de: Buenos Aires, Nil, Nilito, Cucubil, Camarón, Toná, Camaroncillo, Subá, Ixcucúá, El Coyote y Ocosito.

Las cuencas hidrológicas del Municipio contienen peces blancos, cangrejos y camarones, los cuales se reproducen naturalmente y provienen de las cuencas Nil, Ocosito e Ixcucúá. Cabe mencionar que los referidos ríos presentan caudal permanente, provocado por las constantes lluvias que se presentan durante todo el año.

Los ríos del Municipio presentan un leve grado de contaminación por desechos sólidos orgánicos e inorgánicos debido a la actividad doméstica, a excepción del río Coyote que presenta un grado de contaminación mayor, en el cual se vierten las aguas residuales y desechos sólidos por la carencia de una planta de tratamiento.

1.3.2 Bosques

Se presenta en su cobertura forestal con la siguiente clasificación: árboles dispersos 7.64 km², bosques coníferos mezclados con árboles caducifolios 20.22

km², claros 1.92 km², matorral monte bajo 0.19 km² y plantación huerto y vivero 34.03 km².

Los tipos de bosques más representativos son: plantación, huerto y vivero, seguido por los bosques coníferos, con 53.17% y 31.59%, respectivamente; también se encuentran en menor proporción los arboles dispersos, claros y de matorral monte bajo.

En el Municipio se localiza la Reserva Natural Privada "Los Laureles", según el listado del Sistema Guatemalteco de Áreas Protegidas del CONAP y Resolución SE-CONAP 365/2009, se extiende del territorio de Nuevo San Carlos a Candelaria Xolhuitz, se identifica dentro de la categoría V y su extensión es de 640.00 hectáreas.

1.3.3 Tipos de suelo

Según informe publicado en el año 2001 por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN-, se encuentran en el Municipio las siguientes series de suelo: Chicolá, Chuvá, Mazatenango, Retalhuleu, Samayac y Suchitepéquez. Dentro de estas series predominan el Retalhuleu con 46.12% del suelo total, seguido de Chuvá con 21.20%.

El Instituto Geográfico Nacional -IGN- establece que la cobertura productiva de tierra del Municipio está dividida en cuatro clases agrológicas de suelos, estas son las clases II, III, VII y VIII.

Las características de los suelos y el clima propician diversidad de cultivos, según la topografía del lugar de la siguiente forma: en la parte alta café, hule, macadamia, bananos y plátanos y en la parte baja caña de azúcar, pastos, hule,

maíz, yuca, frutas de traspatio como anonas, nance, papaya, mangos, mandarinas, naranja y piña.

El espacio territorial del Municipio está siendo ocupado por cultivos permanentes, pastos, cultivos anuales, bosques y montes, entre otras tierras.

1.4 POBLACIÓN

Representa el total de personas que habitan en un territorio delimitado, es una variable de vital importancia en el estudio socioeconómico, para su análisis se evalúan aspectos como el número de hogares, tasa de crecimiento, población económicamente activa, vivienda, migración, inmigración, emigración, ocupación y salarios, niveles de ingresos, pobreza, desnutrición y desempleo.

Para efectos de este informe se detallan tres subvariables, las cuales son: población total por centro poblado, número de hogares y tasa de crecimiento; población económicamente activa -PEA- y desempleo.

1.4.1 Población total por centro poblado, número de hogares y tasa de crecimiento

Según la información obtenida por el Instituto Nacional de Estadística -INE-, en el X Censo de Población y V de Habitación del año 1994, la población total del Municipio ascendía a 23,125 habitantes y conformaban 4,398 hogares. En relación al XI Censo de Población y VI de Habitación del año 2002 se elevó a 27,274 con un total de 5,222 hogares. Según el censo realizado por el Centro de Salud y proyecciones del INE para el año 2015, la población asciende a los 33,306 habitantes, con un total de 6,885 hogares.

Se estima una tasa de crecimiento poblacional anual para el Municipio de 1.54% y de acuerdo a los datos establecidos en el Plan de Desarrollo Municipal

de Nuevo San Carlos, la cantidad de personas promedio por familia es de 5 integrantes.

1.4.2 Población Económicamente Activa -PEA-

Se considera como población económicamente activa -PEA- a todas las personas comprendidas de siete a sesenta y cuatro años de edad que trabajan o buscan de forma activa donde ocuparse, lo anterior según el criterio adoptado en el XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del -INE-.

Se analiza la -PEA- divida género, área geográfica y actividad productiva y su comparativo, respecto a los años 1994, 2002 y 2015.

Cuadro 1
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Población Económicamente Activa -PEA-
Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva
Años: 1994, 2002 y 2015

Descripción	Censo 1994		Censo 2002		Proyección 2015	
	Habitantes	%	Habitantes	%	Habitantes	%
Género						
Hombres	5,398	92	5,287	76	6,456	76
Mujeres	467	8	1,678	24	2,049	24
Área geográfica	5,865	100	6,965	100	8,505	100
Urbana	215	4	369	5	451	5
Rural	5,650	96	6,596	95	8,054	95
Actividad productiva	5,865	100	6,965	100	8,505	100
Agrícola	2,639	45	2,831	41	2,722	32
Pecuario	1,975	33	1,593	23	85	1
Artesanal	467	8	426	6	85	1
Agroindustrial/Industrial	11	0	18	0	340	4
Servicios	568	10	1,416	20	3,997	47
Comercios	175	3	612	9	1,191	14
Otros	30	1	69	1	85	1
Total	5,865	100	6,965	100	8,505	100

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

En el año 1994 el 92% de la PEA era conformada por hombres, mientras que el 8% por mujeres, situación que ha variado significativamente, ya que en los años

2002 y 2015 la población masculina disminuyó 16% y la femenina incrementó del 8% al 24%. Lo anterior denota el aumento de la incorporación de la mujer en el ámbito laboral, debido a que el ingreso del hombre no es suficiente para cubrir las necesidades del hogar y la esposa se ve en la necesidad de buscar un ingreso alternativo.

En 1994 la PEA se concentraba en el área rural y el 4% en el casco urbano. Para los años 2002 y 2015 disminuyeron 1% en el área rural y se incrementaron en la misma proporción en el casco urbano comparado con el censo 1994.

En cuanto a la actividad productiva, en 1994 y 2002 las actividades agrícolas y pecuarias eran las más características, seguido de los servicios; para el 2015, sobresale la actividad de servicios con un incremento del 27% comparado con el 2002, agrícola disminuye 9% y comercio se amplía 5%, el resto de actividades se representan en menor proporción.

1.4.3 Desempleo

En este grupo se incluyen a las personas que tienen edad y capacidad para desempeñarse laboralmente, más no consiguen ocuparse en una actividad productiva. Con la encuesta 2015 se determinó que la tasa de desempleo es del 12.82 %, indicador que influye en el alto índice de pobreza y desnutrición del Municipio. Como consecuencia de la falta de oportunidades laborales, un porcentaje de la población ha tenido que emplearse en el sector informal o bien emigrar hacia el extranjero, la ciudad capital o la cabecera departamental.

1.5 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA

Comprenden los servicios básicos como el agua, energía eléctrica, drenajes, letrinas, tratamientos de aguas servidas, recolección de basura, tratamiento de desechos sólidos, educación, salud, transporte, entre otros, que ayudan a

satisfacer las necesidades humanas y mantener el nivel de vida. En el Municipio la prestación de los servicios cuenta con el apoyo de las autoridades municipales, a través de los Concejos de Desarrollo, organizaciones no gubernamentales y entidades privadas.

La situación de los servicios básicos ha mejorado en comparación con los datos encontrados en los años 1994, 2002 y la información obtenida con la investigación de campo realizada en el 2015. Las mejoras han sido significativas en el área rural, los servicios que han ampliado su cobertura son la energía eléctrica y los drenajes.

1.5.1 Educación

La educación pública del Municipio conformada por los niveles educativos: preprimaria, primaria, básicos y diversificado; en el sector privado, los niveles educativos de preprimaria y primaria. Para el nivel universitario, los habitantes del Municipio deben movilizarse a la cabecera departamental.

La mayoría de los establecimientos educativos son del sector público, seguidos por los conformados en forma de cooperativa, en mínima cantidad los privados y un municipal. Existen en el Municipio 12 centros para el área urbana y 91 en el área rural estos suman un total de 103 centros educativos entre todos los niveles. En general las condiciones de infraestructura en los establecimientos son aceptables, la cobertura de maestros se ha mantenido para los diferentes niveles, asimismo el número de escuelas existentes, permite que los niños tengan acceso a la educación, con mayor incidencia en el nivel primario.

Los niveles preprimaria y primaria representan 73% del total de establecimientos para el año 2015, mientras que los establecimientos de educación básica representan únicamente 24% y 4% para el área de diversificado. La cobertura

educativa de los niños inscritos en relación a los niños que están en edad de estudiar es del 50%. El índice de analfabetismo disminuyó considerablemente 9% del 2002 al 2015.

1.5.2 Salud

El Municipio cuenta con un centro de salud tipo B en el casco urbano, cuatro puestos de salud en el área rural ubicados en el caserío Candelaria Xolhuitz y en las aldeas Jerez, Granados y El Hato; sin embargo, el acceso al servicio de salud es una de las necesidades con mayor demanda en el Municipio, cabe destacar que el mayor problema es la falta de personal para atender los puestos de salud, por lo que no se encuentran al servicio de la población de forma permanente, los usuarios deben asistir al hospital de la cabecera departamental.

En cuanto a las causas de morbilidad infantil, la rinofaringitis aguda es el caso que más afecta con 33.98%; en la morbilidad general la desnutrición es la que representa mayor incidencia con un total de 663.56 casos registrados. Dentro las causas con mayor incidencia de mortalidad para infantes están el síndrome de aspiración neonatal, retardo del desarrollo, septicemia y síndrome de la muerte súbita, para el caso de la mortalidad general se registra la neumonía y bronconeumonía con 17 casos, 13 con diabetes, 9 con insuficiencia renal, 9 con infarto agudo de miocardio, entre otras.

Según cuadros estadísticos del INE el número de nacimientos registrados en el Municipio para el año 2012 es de 947, con una población estimada de 31,920 habitantes forman una tasa de natalidad del 29.67%.

1.5.3 Agua

El servicio de agua entubada llega a la mayoría de centros poblados, el 81% de la población la utiliza, el 19% utiliza los ríos y tomas de agua para autoconsumo,

asimismo, se aprovecha la abundancia del recurso hídrico subterráneo para construir pozos como una fuente complementaria del recurso.

1.5.4 Drenajes

El Municipio no cuenta con un sistema adecuado para el tratamiento del agua proveniente del uso doméstico y de las fincas ubicadas en la región, esto incide en la contaminación de los ríos locales, lo que incrementa en el riesgo de perder especies acuíferas y la proliferación de enfermedades.

1.5.5 Energía eléctrica

La compañía eléctrica que provee de electricidad para el Municipio es ENERGUATE, es importante mencionar que no todos los pobladores tienen acceso a la energía domiciliar, debido a la falta de recursos económicos. El alumbrado público tiene una cobertura del 94%, según los datos obtenidos en la investigación de campo.

1.5.6 Letrinas y otros servicios sanitarios

La mayoría de hogares en el área rural del Municipio cuentan con letrinas, debido a la carencia de desagües que trasladen las aguas servidas; en el casco urbano si existen desagües, por lo que utilizan baños lavables.

1.5.7 Sistema de recolección de basura

Este servicio es proporcionado por la Municipalidad, pero únicamente tiene cobertura en el casco urbano y en las aldeas de Cabañas, La Libertad, Morazán y Versalles, aunque en las últimas dos se dan en menor cobertura. En el resto de centros poblados no existe este servicio, por lo que los pobladores están acostumbrados a quemar la basura o tirar los desechos a los ríos y caminos.

1.5.8 Sistema de tratamiento de aguas servidas

Existe un sistema para el tratamiento de aguas servidas, ubicado en la aldea Morazán, esto ayuda a evitar que los desechos contaminen los ríos cercanos y se propaguen enfermedades, sin embargo, este servicio no tiene cobertura en todo el Municipio por lo que el riesgo de contaminación es alto.

1.5.9 Sistema de tratamiento de desechos sólidos

El Municipio no cuenta con un sistema de tratamiento de desechos sólidos, la basura se traslada a un vertedero ubicado en la posterior del Instituto de Diversificado por Cooperativa, Nuevo San Carlos -INDSCA-, localizado en la Colonia Morán. En el Edén, los habitantes tiran la basura en una hondonada situada cerca del tanque comunitario.

1.5.10 Cementerios

Existen cuatro cementerios ubicados en la cabecera municipal y en las aldeas San José Montufar, Barrios, Granados y Versalles. En Morazán, La Libertad y en el caserío El Hato no cuentan con este servicio.

1.6 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Comprende los siguientes elementos físicos: vías de acceso, puentes, unidades de riego, centro de acopio, mercados, telecomunicaciones, transporte, rastros, beneficios, entre otros, los cuales benefician al Municipio, para llevar a cabo las diferentes actividades productivas y comercialización de los distintos productos.

La cabecera municipal dista de la capital de la república a 186 kilómetros y de la Cabecera Departamental a 7 kilómetros. Se encuentra a 3 kilómetros de la carretera internacional CA-2 occidente. La situación de las vías de acceso de los 51 centros poblados del Municipio es la siguiente: 7 de ellas es terracería, 17 son completamente asfaltadas, 11 pavimentadas, 13 con pavimento y asfalto, 2

con pavimento y piedra y una con pavimento y terracería. Por lo anterior se establece, que las condiciones viales del Municipio son aceptables para que la población pueda movilizarse de una comunidad a otra, esto crea oportunidades para la realización de actividades comerciales y productivas.

A continuación, se presenta un resumen de la infraestructura productiva del Municipio:

Tabla 1
Municipio de Nuevo San Carlos departamento de Retalhuleu
Infraestructura Productiva
Año: 2015

Subvariables	Descripción
Unidades de riego	No existen unidades de riego.
Centros de acopio	Cuentan con dos centros de acopio, en Candelaria Xolhuitz y en San Juan Bautista Xolhuitz. Construidos con lámina de zinc, paredes de madera y block.
Mercados	La cabecera municipal cuenta con una galera techada de lámina de zinc y paredes de block; en Candelaria Xolhuitz existe una galera sin paredes y con techo de lámina de zinc.
Puentes	Existen 18 puentes, generalmente de un carril, sirven de paso para los diferentes ríos que cruzan el Municipio.
Energía eléctrica (comercial/industrial)	Se dispone de infraestructura de red de distribución de energía eléctrica, necesita transformadores para la conversión de corriente para usos industriales.
Telecomunicaciones	Las antenas de telecomunicación ubicadas en diferentes puntos del Municipio, permiten una amplia cobertura de la señal telefónica y de acceso a internet móvil.
Transporte	El transporte urbano es prestado por taxistas y moto taxis; el extraurbano es proporcionado por microbuses y pick ups; el transporte fuera del departamento se realiza por líneas de autobuses que viajan de la frontera de Tecún Umán a Ciudad de Guatemala.

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Subvariables	Descripción
Transporte	El transporte urbano es prestado por taxistas y moto taxis; el extraurbano es proporcionado por microbuses y pick ups; el transporte fuera del departamento se realiza por líneas de autobuses que viajan de la frontera de Tecún Umán a Ciudad de Guatemala.
Rastros	La cabecera municipal cuenta con uno, donde una persona es la encargada del manejo de la instalación.
Beneficios	El Salvador y Candelaria Xolhuitz tienen un beneficio de café húmedo, propiedad de la Empresa Comunitaria Agrícola -ECA-.

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

Dentro de la infraestructura productiva destaca los puentes que conectan a las diferentes comunidades, el acceso a la energía comercial e industrial y presencia de antenas de telecomunicaciones, lo que resulta atractivo para el establecimiento de industrias y comercio; asimismo, se observó la ausencia de unidades de riego, la presencia de un único centro de acopio y un beneficio de café húmedo, lo anterior no permite el progreso de los pequeños agricultores, al considerar que el Municipio tiene como actividad económica principal la agricultura.

1.7 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

Se encuentra constituida por instituciones que se forman a nivel comunitario y éstas buscan el beneficio de la comunidad, tanto en el ámbito social como productivo.

1.7.1 Organizaciones sociales

Están constituidas con el propósito de contribuir al desarrollo de las comunidades. Dentro de las organizaciones sociales con presencia en el Municipio destacan:

1.7.1.1 Consejos comunitarios de desarrollo -COCODE-

Son organizaciones que trabajan en coordinación con la Municipalidad y están establecidas en el Artículo 14 del Decreto Número 11-2002 del Congreso de la República de Guatemala.

De los 51 centros poblados, 18 cuentan con este tipo de organización entre ellos están: los caseríos El Edén Xolhuitz, Candelaria Xolhuitz, Salvador Xolhuitz, Camelias Xolhuitz, el Hato; las aldeas de Versailles, La Libertad, Granados, Barrios, Montufar, Morazán, Cabañas, Jerez; además de la comunidad agraria de San Juan Bautista Xolhuitz y la Cabecera Municipal. Los COCODE representan a cada comunidad, transmiten las necesidades y propuestas a la Municipalidad a través del COMUDE.

1.7.1.2 Comités pro-mejoramiento

La finalidad de estos comités es elevar las condiciones de vida de la población del área rural, promueven la mejora de la infraestructura, salud, vivienda y educación. En el Municipio existe un total de cuatro, ubicados La Felicidad, Guardianía I y II de Candelaria Xolhuitz y El Conacaste de El Edén Xolhuitz.

1.7.1.3 Organización social de mujeres

Son organizaciones conformadas por mujeres con el objetivo de promover el desarrollo y participación de ellas en la comunidad, apoyadas por la Municipalidad a través de la Oficina de la Mujer.

Existen 17 organizaciones, las cuales se mencionan a continuación: Organización Jireh, Organización Tinamit, Asociación Lámparas Encendidas, Organización Flor de Mayo, Organización Mujeres Felices, Organización Nuevo Amanecer, Organización Perlas Sancarlenses, Organización Las Brisas de San Juan, Organización Mudap, Organización

Jardín del Edén, Organización Mujeres de Montecarmelo, Organización Mujeres Estrellas, Organización Mujeres Lirios del Valle, Grupo de Mujeres de Camelias Xolhuitz; Organización Mujeres Exitosas, Organización Mujeres de Granados (Esperancita); y la Organización Eben Ezer.

1.7.1.4 Otras organizaciones sociales

El Municipio cuenta con las organizaciones sociales dentro de las cuales están: Concejo Municipal de Desarrollo -COMUDE-, comité pro-festejos, organizaciones religiosas, comités de vecinos, estos últimos se encargan de representar a las comunidades que no cuentan con COCODE o una alcaldía auxiliar, contribuyen a la organización de los vecinos, administración y buen funcionamiento de proyectos para el desarrollo de la población.

1.7.2 Organizaciones productivas

Estas organizaciones buscan el beneficio de los asociados, pero la falta de ellas tiene como efecto el desaprovechamiento de oportunidades de desarrollo y mejora como el acceso a créditos, materias primas de mejor calidad y precio, capacitación, tecnología, entre otros.

El Municipio cuenta con una asociación local denominada ECA creada para el desarrollo del sector agrícola, se ubica en el caserío Candelaria Xolhuitz, pero este, dejó de funcionar en el año 2015 debido a problemas administrativos.

1.8 ENTIDADES DE APOYO

Existen diversas entidades que brindan apoyo a las comunidades del Municipio, las cuales han estado al servicio de la población en gestiones de producción, salud, educación, Infraestructura, actividades productivas, economía y seguridad, entre otros.

Las entidades pueden ser de carácter estatal, municipal, no gubernamentales, privadas e internacionales.

1.8.1 Instituciones estatales

Su función principal es prestar servicios a la población sin fines de lucro, cuentan con un presupuesto por el estado de Guatemala, dentro del Municipio se encuentran las siguientes:

- Subestación de la Policía Nacional Civil -PNC-
- Supervisión Educativa
- Comité Nacional de Alfabetización -CONALFA-
- Juzgado de Paz
- Subdelegación Municipal del Tribunal Supremo Electoral -TSE-
- Centros y Puestos de Salud
- Registro Nacional de Personas -RENAP-

1.8.2 Instituciones municipales

Su fin es contribuir al desarrollo de la población, cuentan para su funcionamiento con presupuesto asignado a la Municipalidad. Entre estas se encuentran las siguientes:

- Oficina Municipal de la Mujer -OMM-
- Dirección Municipal de Planificación -DMP-
- Dirección de Administración Financiera Integrada Municipal -DAFIM-

1.8.3 Organizaciones no Gubernamentales -ONG'S-

Son entidades de carácter privado sin ánimo de lucro, con objetivos humanitarios y sociales creados independientes del gobierno y de organismos internacionales. Las existentes son:

- Centro Ecu­m­é­nico de In­te­gración Pas­toral -CEIPA-
- In­sti­tuto para el De­sar­rollo Eco­nó­mico So­cial de Amé­rica Cen­tral -IDESAC-
- Fun­dación de Azu­ca­re­ros de Guate­mala -FUNDAZUCAR-

1.8.4 Privadas

Su ob­je­tivo prin­ci­pal es el lu­cro, cuen­tan con ca­pi­tal pro­pio y se ri­gen por le­yes es­pe­cí­ficas. En­tre esta fi­gura el Ban­co de De­sar­rollo Ru­ral, S.A. -BANRURAL-.

1.8.5 In­sti­tu­ciones in­ter­na­cio­na­les

Son en­ti­dades po­lí­ti­cas cuyo ámbi­to de ac­ción e in­te­gran­tes su­peran el lí­mite del es­tado na­cio­nal y es­tán siem­pre en be­ne­ficio de las co­mu­ni­da­des. La en­ti­dad que se en­cuen­tra en el Mu­ni­cipio es la Asocia­ción para el Es­tudio e In­ves­ti­gación del VHI SIDA-APEVHIS- “Pro­yec­to Miel”.

1.9 FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO

En esta va­ri­able se an­a­lizan las dis­tin­tas ac­ti­vi­da­des co­mer­cia­les y fi­nan­cia­ras, que se eje­cutan ha­cia den­tro y fue­ra del Mu­ni­cipio para el año 2015.

1.9.1 Flujo co­mer­cial

Se cuen­ta con un mer­ca­do mu­ni­cipal en don­de la po­bla­ción en ge­neral se acer­ca a re­a­li­zar las co­pras los días jue­ves, sá­bado y do­mingo, sin em­bar­go, no se en­cuen­tra en ópti­mas con­di­cio­nes, por lo que la ma­yo­ría de ven­de­do­res se ubi­can en la plaza prin­ci­pal de la lo­ca­li­dad.

En el área ur­ba­na del Mu­ni­cipio, se ob­ser­vó la pre­sen­cia de: tien­das, far­ma­cias, clí­ni­cas den­ta­les, sa­lo­nes de be­lle­za, ser­vi­cios de co­mu­ta­ción, co­me­do­res, sa­strerías, ven­tas de ro­pa, mue­blerías, car­ni­cerías, cen­tro de re­creación, co­me­do­res, torti­llerías, pa­na­derías, fer­re­te­rías, vi­dri­ería, blocke­ras, her­re­rías en­tre o­tro­so.

Los principales productos de importación: arroz, pepino, tomate, frutas, abarrotes, herramientas, zapatos, ropa, utensilios de peltre y plástico, semillas mejoradas, agroquímicos, equipo de fumigación, productos veterinarios y materiales para artesanías.

El flujo comercial de exportación, está representado por la comercialización de hule y café, productos destinados al extranjero y en menor proporción, cardamomo, banano, muebles de madera y block, los cuales se distribuyen hacia la cabecera departamental y municipios cercanos,

1.9.2 Flujo financiero

En el Municipio existe una agencia bancaria BANRURAL, ubicada en la cabecera municipal, la cual incentiva el ahorro y facilita créditos, lo que contribuye al crecimiento de las actividades agrícolas, pecuarias, artesanales y de comercio.

Las remesas familiares provenientes de los Estados Unidos de Norteamérica, son las responsables de generar el mayor flujo financiero hacia el Municipio. Se determinó con la investigación que el fin primordial de las personas que migran al extranjero, es obtener una estabilidad económica y una mejor calidad de vida, debido a la poca oferta laboral existente.

1.10 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

En este apartado se presentan las actividades productivas que generan mayores ingresos para el Municipio, dentro de estas se identificaron las actividades agrícolas, pecuarias, artesanales, agroindustriales, de comercio y servicios.

En el siguiente cuadro se presentan en orden de importancia económica, las actividades productivas del Municipio:

Cuadro 2
Municipio de Nuevo San Carlos departamento de Retalhuleu
Resumen de Actividades Productivas
Año: 2015

Actividad Productiva	Valor de la Producción Q	Generación de Empleo			
		Jornales	%	Personas	%
Agrícola	5,944,419	17,460	84	437	41
Pecuaria	4,441,920	3,285	16	154	14
Artesanal	4,533,458			50	5
Agroindustria	3,637,500			30	3
Comercios				276	26
Servicios				116	11
Total	18,557,297	20,745	100	1,063	100

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

En el cuadro anterior se muestra que la principal actividad productiva es la agricultura, seguido por la pecuaria, artesanal y agroindustrial, de las cuales se cuantificó un valor total de producción de Q18,557,297.00, asimismo, se consideraron los jornales según estrato de finca para la actividad agrícola y pecuaria, en el caso de la artesanal, agroindustrial, comercios y servicios solamente se cuantificó el número de personas.

1.10.1 Actividad agrícola

La principal actividad económica de la población es la agricultura, en las microfincas se produce maíz, café, coco y mandarina; en las fincas subfamiliares café maíz y hule; y en las multifamiliares, macadamia, hule, cardamomo, palma y banano.

La actividad agrícola es la que mayor cantidad de empleos genera en el Municipio, las fincas de producción de macadamia generan el 24.71%, en y las de café el 18.64%.

1.10.2 Actividad pecuaria

En la actividad pecuaria existen diferentes tipos de crianza y engorde de animales, los cuales son destinados para la venta y en algunas ocasiones para

autoconsumo. Se concentran en tres actividades principales, según el orden de importancia se pueden mencionar: bovino, aviar y porcino. Según estrato de finca se clasifican de la siguiente forma:

- Microfincas: crianza y engorde de terneras, novillas, vacas, terneros, novillos, toros y la producción de leche, dentro del ganado bovino; en cuanto al ganado aviar, la crianza y engorde de gallinas, gallos, chompipes, chompipas, chompipes pequeños, patas, patos, patos pequeños y engorde de lechones en el ganado porcino.
- Subfamiliar: en este estrato se observa únicamente el ganado bovino con la crianza y engorde de terneras, novillas, vacas, terneros, novillos, toros y producción de leche.

Las microfincas generan el 99% de los empleos en la actividad pecuaria y las fincas subfamiliares el 1%, del total del Municipio, conforma un 16%. La actividad productiva se realiza en pequeñas extensiones de tierra y el producto más representativo es la crianza y engorde del ganado bovino.

1.10.3 Actividad artesanal

Las unidades productivas artesanales identificadas dentro del Municipio son: sastrería, cestería, piñatería, blockera, carpintería, panadería y herrería, los productos que elaboran según tamaño de artesano son:

- Pequeño artesano: en la satería se fabrican pantalones, faldas y blusas; en las cesterías, canastos de una caja, panaderos, bayunqueros, y canastos para el corte de café; en la piñatería, piñatas pequeñas medianas y grandes.
- Mediano artesano: block de 15*20*40 cm en la blockera; en la carpintería, puertas roperos, gabinetes de cocina, amueblados de comedor, armarios,

camas, libreras, chifonier y mesas; en la panadería pan dulce y francés, en la herrería, puertas, balcones y portones.

De las actividades anteriores, la que genera mayores ingresos según el volumen y valor de la producción es la blockera que asciende a Q1,980,000.00, en relación al empleo la carpintería genera el 50%, sin embargo, no es representativo a nivel Municipio, debido a que gran parte de la población se dedica al sector agrícola y pecuario.

1.10.4 Actividad agroindustrial

La actividad agroindustrial que se realiza en algunas fincas multifamiliares es la transformación de café uva a pergamino, producto que tiene como destino la exportación.

La actividad agroindustrial genera el 3% de empleo, debido a que únicamente cinco fincas realizan el proceso de transformación del café a través de un beneficio húmedo, que se encuentra dentro de las instalaciones de las fincas multifamiliares, estas cuentan con asistencia técnica por la clase de maquinaria que emplean.

1.10.5 Comercio y servicios

La actividad comercial utiliza mano de obra calificada y no calificada, la cual genera fuentes de ingreso para la comunidad, permite mejorar las condiciones de vida de los que se emplean en este sector, el comercio genera el 70% de empleo dentro de su actividad y los servicios el 30%.

Los principales comercios y servicios que sirven para el desarrollo económico de la comunidad son los molinos de nixtamal, servicios de transporte, tiendas, ropa y accesorios, librerías y servicios de computación, entre otros.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN DE BLOCK

En el presente capítulo se analiza la situación de la actividad productiva “blockera” por ser la actividad artesanal que mayor representación económica tiene para el municipio de Nuevo San Carlos. Existen en el Municipio dos unidades productivas dedicadas a la fabricación de block, en la categoría de medianos artesanos.

Se identifican los aspectos relacionados a las características tecnológicas, volumen y valor de la producción artesanal, resultados financieros, comercialización, organización empresarial y la generación de empleo.

2.1 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS

El block es fabricado por los medianos artesanos: el proceso se realiza de forma manual y mecanizada, emplean maquinaria semiautomática pero la intervención de la mano de obra del artesano y ayudantes sigue siendo importante para el proceso productivo. Utilizan como herramientas palas y carretas, como maquinaria robotillas y mezcladoras.

2.2 VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

En este apartado se detalla la producción que se determinó para la blockera en la categoría de mediano artesano, para el período del 01 enero al 31 de diciembre del año 2015, como se muestra en el cuadro que se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 3
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Producción Artesanal
Volumen y Valor de la Producción de Block
Año: 2015

Tamaño/ producto	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen	Precio unitario Q.	Valor Q.
Blockera					
Total	2		660,000		1,980,000
Block 15*20*40 cm.	2	Unidad	660,000	3	1,980,000

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

La producción de block es la actividad artesanal más representativa del Municipio, con una participación del 52% dentro del volumen de la producción del mediano artesano, quien a la vez representa el 99% del total de la producción artesanal, por lo que es la mayor generadora de flujo comercial dentro de su categoría.

2.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Proporcionan al artesano el resultado de las operaciones durante el período de un año, así como la situación financiera actual; en ellos se determinan las ventas, costos, utilidades, rentabilidad y el manejo financiero de la producción. El análisis de los estados financieros de esta actividad proporciona información para conocer la rentabilidad de la misma. A continuación, se presenta el costo directo de producción, estado de resultados, rentabilidad y financiamiento para la blockera.

2.3.1 Costo directo de producción

Está constituido por el cálculo de materia prima, mano de obra y costos indirectos variables, necesarios para la producción. A continuación, se presenta el costo directo de producción con todos sus elementos para la fabricación de

block, según datos de encuesta e imputados de las blockeras identificadas en el Municipio.

Cuadro 4
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Producción de Block de 15*20*40 cm
Estado de Costo Directo de Producción
por Tamaño de Empresa y Producto
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015
(Cifras en quetzales)

Producto	Mediano artesano	
	Encuesta	Imputados
Elementos del costo		
Materiales	1,089,000	1,089,000
Cemento	772,200	772,200
Piedra pómez	191,400	191,400
Selecto	79,200	79,200
Arena blanca	46,200	46,200
Mano de obra	204,600	335,143
Mezcla y vaciado	112,200	142,887
Desmoldado	33,000	38,996
Secado	59,400	77,933
Bonificación incentivo		27,489
Séptimo día		47,878
Costos indirectos variables	92,400	225,368
Cuota patronal 12.67%		38,980
Prestaciones laborales 30.55%		93,988
Energía eléctrica	92,400	92,400
Costo directo de producción	1,386,000	1,649,511
Producción total	660,000	660,000
Costo unitario	2.10	2.50

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

En el cuadro anterior muestra los elementos que componen el costo directo del block de 15*20*40 centímetros, el cual refleja una variación entre los datos de la encuesta e imputados de Q0.40, debido a que, en los primeros no se contempla el pago de prestaciones laborales. La mano de obra en la blockera es asalariada, el costo de un día de trabajo es de Q60.00 en el cual se producen 200 blocks.

2.3.2 Estado de resultados

El estado de resultados expresa la ganancia o pérdida que genera la producción artesanal en el Municipio para el año 2015, asimismo indica los gastos y costos en los que se incurre para la venta de los productos.

A continuación, se presenta el estado de resultados de la producción de block en el Municipio:

Cuadro 5
Municipio de Nuevo San Caros, departamento de Retalhuleu
Producción de Block de 15*20*40 cm
Estado de Resultados
por Tamaño de Empresa y Producto
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2015
(Cifras en quetzales)

Producto	Mediano artesano	
	Encuesta	Imputados
Block de 15*20*40 cm.		
Ventas	1,980,000	1,980,000
(-) Costo directo de producción	1,386,000	1,649,511
Ganancia/pérdida marginal	594,000	330,489
(-) Costos y gastos fijos	13,176	13,176
Mantenimiento de maquinaria	12,816	12,816
Consumo de agua	360	360
Ganancia/pérdida antes del ISR	580,824	317,313
(-) ISR 25%	145,206	79,328
Ganancia/pérdida neta	435,618	237,985
Rentabilidad		
Ganancia neta / ventas netas	22%	12%
Ganancia neta / costos + gastos	31%	14%

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

El cuadro anterior describe los ingresos y gastos en los que incurrieron las blockeras durante un año, el cual refleja una ganancia en ventas del 22% según encuesta y en los datos imputados refleja el 12%, la diferencia del 10% se debe a que el fabricante no considera las prestaciones laborales.

2.3.3 Rentabilidad

La rentabilidad consiste en medir el beneficio que se obtiene en producir y comercializar los artículos, refleja el porcentaje de ganancia generado por cada quetzal en la venta de los productos, da a conocer el margen que se obtiene por cada quetzal invertido.

Según la encuesta se determinó que la rentabilidad en la elaboración de blocks es de Q.0.22 por cada quetzal vendido y Q.0.31 por cada quetzal invertido, estos datos disminuyeron de Q.0.12 a Q.0.14 respectivamente al imputar los gastos fijos y de venta, debido a que el productor no considera la mano de obra en los datos encuestados.

2.4 FINANCIAMIENTO

Los artesanos que se dedican a la producción de block utilizan un 100% de financiamiento que proviene de fuentes internas, las cuales se generan por las ventas del producto, este ingreso se utiliza para las producciones futuras que se realizan de acuerdo a la demanda.

El financiamiento interno se utiliza para la compra de materiales, pago de mano de obra, costos variables y fijos. Los fabricantes no hacen uso de fuentes externas de financiamiento debido a que únicamente existe una agencia bancaria en el Municipio, así como la carencia de asociaciones de artesanos u otras instituciones que otorguen créditos a este sector.

2.5 COMERCIALIZACIÓN

Es el proceso utilizado por el productor para hacer llegar su producto hasta el consumidor final, según los requerimientos de tiempo, forma y lugar que el cliente desee. El análisis de la comercialización del block se realiza en el

contexto de la mezcla de mercadeo, asimismo se estudian los canales y márgenes de comercialización.

2.5.1 Mezcla de mercadotecnia

Comprende el análisis de los elementos que la conforman, estos son producto, precio, plaza y promoción. En la tabla que se presenta a continuación se describen cada una de sus variables:

Tabla 2
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Mediano Artesano
Producción de Block de 15*20*40 cm
Mezcla de la Mercadotecnia
Año: 2015

Producto Diagnosticado	
Mediano Artesano	
	Producto
Variedad	Block de 15*20*40 centímetros
Calidad	Regular, debido a la materia prima que se utiliza para su elaboración, es de resistencia mediana.
Diseño	Estándar.
Características	Material de construcción elaborado de cemento, arena y otros agregados; maniobrable y resistente. Se utiliza para la construcción de muros y paredes.
Servicio	Presta el servicio de carga al medio de transporte de los clientes.
	Precio
Precio de lista	Q3.00
Periodo de pago	En el momento de la venta.
	Plaza
Canales	Directo e indirecto.
Cobertura	A nivel regional.
Inventario	Quincenal, según promedio de venta.
Trasporte	Entrega opcional a un costo adicional de Q0.15 por unidad.
	Promoción
Publicidad	Por recomendación o de boca a oído y rótulo en punto de venta.

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

En la tabla anterior se detalla cada una de las variables y subvariables de la mezcla de mercadeo para la actividad artesanal blockera, se estableció que el producto no se encuentra identificado con una marca en particular, la calidad de los mismos es regular y el diseño es estándar para toda la producción.

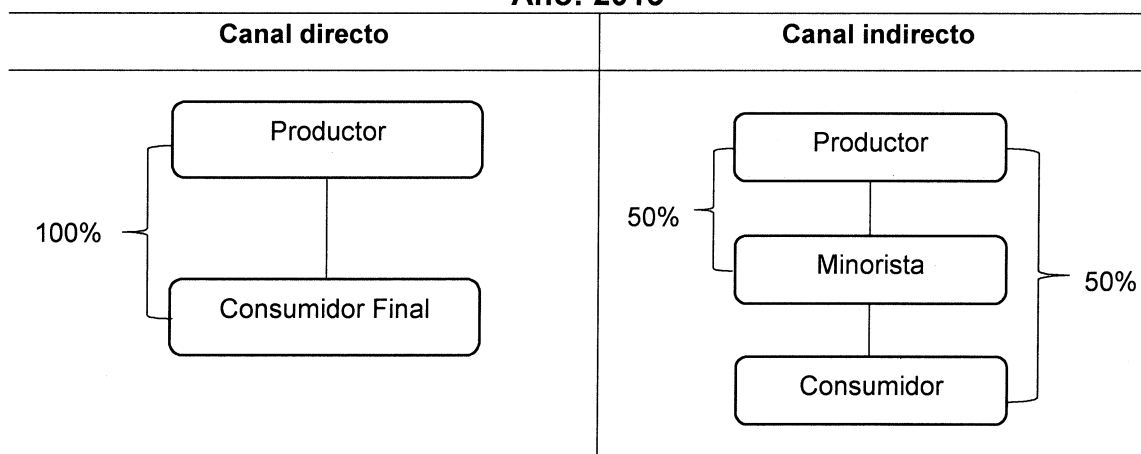
El precio se determina por costos y el mercado, la venta es al contado; se utilizan dos canales para la comercialización directo e indirecto, por lo que para este último se aplican márgenes de comercialización, la venta se realiza local, municipal y regional.

Las instalaciones son utilizadas para la producción y la venta, se encuentran estratégicamente ubicadas en villas principales y accesibles para la carga y transporte el mismo. La publicidad se realiza de boca a oído y por medio de carteles que anuncian la ubicación del mismo en los puntos de venta.

2.5.2 Canales de comercialización

Son las distintas etapas por las que se transfieren los productos para llegar al mercado objetivo, a continuación, se describen los canales empleados para la comercialización del block.

Tabla 3
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Mediano Artesano
Producción de Block de 15*20*40 cm
Canales de Comercialización
Año: 2015



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

Se utilizan dos canales para la comercialización del block, en el primero se da por medio de venta directa al consumidor final quien llega a las instalaciones y compra el producto; en la segunda, ya intervienen intermediarios o revendedores quienes hacen llegar el mismo hasta el usuario.

2.5.3 Márgenes de comercialización

Los márgenes de comercialización aparecen en un proceso de compra y venta cuando se hace uso de intermediarios para llegar al consumidor final, se definen como la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final y el precio otorgado por el productor.

En el canal directo no participan intermediarios y no se incurre en costos de mercadeo, por esta razón no se hacen los cálculos respectivos para los márgenes de comercialización; en el indirecto, el minorista incurre en costos por concepto de mercadeo, por lo que sí se procede a realizar los cálculos, como se presentan a continuación:

Cuadro 6
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Mediano Artesano
Producción de Block de 15*20*40 cm
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
<u>Productor</u>	3.00					85
<u>Minorista</u>	3.55	0.55	0.15	0.40	13	15
Trasporte			0.15			
Consumidor final						
Total		0.55	0.15	0.40		100

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

En la comercialización del block, el minorista obtiene un beneficio de Q 0.13 por quetzal invertido, en el cual el productor obtiene el mayor porcentaje de participación con el 85% y el restante 15% le corresponde al minorista quien incurre en gastos de mercadeo mas no de producción.

2.6 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

En las unidades estudiadas se realizan las actividades productivas de forma coordinada, lo anterior denota división del trabajo, sin embargo, carecen de formalización porque no cuentan con manuales administrativos para el personal operativo y la forma de comunicación es verbal.

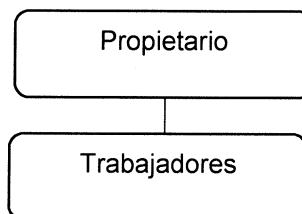
Con el estudio realizado se determinó que la toma de decisiones se centraliza en el propietario o administrador, se emplea mano de obra familiar y/o asalariada, carecen de asistencia técnica y financiera, los empresarios participan en la venta de los productos y utilizan el lugar de producción para la venta de los mismos.

2.6.1 Estructura organizacional

El tipo de estructura organizacional en la producción de block, no es compleja y se observan dos niveles organizacionales, como se muestra a continuación:

Tabla 4
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Mediano Artesano
Producción de Block de 15*20*40 cm
Estructura Organizacional
Año: 2015

Mediano Artesano



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

El primer nivel en la estructura organizacional de las blockeras es el estratégico y es administrado por el propietario quien supervisa y emite directrices a sus trabajadores. El segundo nivel es el operativo en donde se ejecutan las acciones dirigidas del nivel estratégico, pueden ser personas asalarias o parte del núcleo familiar. En el diseño organizacional existe la división del trabajo, el tipo de organización es lineal, la comunicación es verbal y la toma de decisiones se centraliza en el dueño.

2.7 GENERACIÓN DE EMPLEO

La blockera es la tercera actividad generadora de empleo del rubro artesanal del Municipio, proporciona 8 empleos que representa el 16%, dicho porcentaje se debe a que únicamente existen dos unidades productivas y en ellas se utiliza maquinaria semiautomática, por lo que la mano de obra requerida es menor.

2.8 RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

A continuación, se describe la problemática encontrada en el tema de la comercialización de block en el Municipio objeto de estudio.

2.8.1 Problemática encontrada

El producto carece de marca por lo que no es identificado por los clientes, el precio de los mismos es competitivo, no obstante, son pocas las unidades productoras.

El Municipio cuenta con dos unidades productivas de block, estas suplen las necesidades de construcción del lugar, sin embargo, existen importaciones de los municipios vecinos y de la cabecera departamental que las superan en calidad y precio, lo anterior afecta de forma negativa las ventas del producto.

El sistema de producción es en función de las ventas, cuando estas no son altas se mantiene un inventario mínimo, esto incide en que no se encuentren preparadas para atender la demanda en caso de incrementarse.

La promoción del producto es a través de la recomendación de los clientes y con un cartel que se ubica en las instalaciones de la fábrica y sala de venta, lo anterior hace que el producto sea poco conocido en el sector. El producto diagnosticado es de conocimiento popular por lo que la marca no es determinante para su compra, el precio es competitivo, sin embargo, se diagnostica una debilidad en los canales de comercialización y la ausencia de promoción.

2.8.2 Propuesta de solución

En relación a la problemática anteriormente expuesta, se propone ampliar los canales de comercialización fuera del Municipio, debido a que la demanda dentro del mismo se ve afectada por las importaciones y al poder adquisitivo de los pobladores.

Se sugiere mantener un inventario de producto mayor al actual para ampliar los canales de comercialización y abastecer las necesidades de la demanda, es ineludible incursionar en ferreterías y negocios similares de los municipios aledaños, con una estrategia de precio similar a la competencia y agregar el servicio de carga y entrega al distribuidor.

Se recomienda manejar una estrategia de promoción con publicidad en el punto de venta por medio de carteles en los puntos de distribución, asimismo publicidad en el vehículo repartidor en donde destaque las características del producto e información de contacto.

CAPÍTULO III

PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADAS DE MAIZ

El municipio de Nuevo San Carlos tiene como principal actividad productiva la agricultura, dentro de los cultivos se encuentra hule, macadamia, café y maíz, este último, figura en el estrato de microfinca y finca subfamiliar. El maíz es un recurso abundante en el Municipio, sin embargo, no es explotado productivamente debido a que se emplea en su mayoría se utiliza para el autoconsumo.

Por las consideraciones anteriores, se propone desarrollar el proyecto denominado: "Producción de Tostadas de Maíz" el cual busca emplear la producción local de maíz y así beneficiar a los pequeños agricultores, asimismo, favorecer a las mujeres y miembros de la asociación creada para este fin, proporcionándoles una alternativa productiva y de comercialización.

Esta sección comprende la descripción del proyecto, justificación, objetivos, así como los estudios relacionados para evaluar la factibilidad del mismo.

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto está dirigido a los hogares del mercado local y a los municipios de Retalhuleu y San Felipe, del departamento de Retalhuleu; se estima comercializar las tostadas en paquetes de 25 unidades, a través de detallistas a un precio de Q 10.85 para intermediarios y un precio sugerido de Q 14.50 para consumidor final.

La planta se ubicará en el municipio de Nuevo San Carlos y esta producirá 80,600 paquetes de 25 unidades anuales, para un total de 403,000 paquetes al

final del proyecto. Para el adecuado funcionamiento del proyecto se integrará una asociación conformada por 15 miembros.

La inversión total es de Q103.617.00 misma que será financiada en 51% con recursos propios, obtenidos por las aportaciones monetarias de cada uno de los 15 asociados y el restante 49% será con recursos ajenos. Se obtendrá una tasa interna de retorno de 49.1144% que supera la tasa requerida de rentabilidad, por lo que se establece la factibilidad del mismo.

3.2 JUSTIFICACIÓN

La agricultura es la actividad productiva que mayores ingresos genera para el Municipio, no obstante, es absorbida principalmente por empresas agroexportadoras que contratan mano de obra temporal según la estacionalidad de la siembra y cosecha, en consecuencia, se restringen los ingresos de las familias a épocas específicas.

En virtud de lo anterior, la mujer ama de casa ha tenido que incursionar en la economía informal creando para ello negocios como tortillerías, ventas de comida, refrescos y jugos para ayudar a cubrir las necesidades básicas del hogar. El proyecto pretende empoderar a la mujer de nuevo San Carlos, potenciar su capacidad emprendedora innata con la creación de una asociación que le permita emplearse en la fabricación de tostadas artesanales o bien, vender la cosecha de maíz familiar.

Según los datos obtenidos en la investigación de campo, se determinó que existe materia prima suficiente para la ejecución del proyecto, al año se producen 1,015 quintales de maíz blanco. Cabe agregar que el maíz es parte de la dieta básica de las familias guatemaltecas y por lo tanto, del mercado meta propuesto.

3.3 OBJETIVOS

Son considerados como los fines o metas que se formulan y plantean para indicar y fijar con claridad hacia donde se desea llegar. En relación al planteamiento anterior, se establecen los objetivos del proyecto.

3.3.1 Objetivo general

Beneficiar a los integrantes de la Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA- incrementando sus ingresos económicos al llevar a cabo el proyecto, así como a los productores y agricultores de maíz al generar oportunidades de empleo, lo que propicia un impacto social y económico positivo para la población del Municipio.

3.3.1 Objetivos específicos

Conforman los propósitos para el desarrollo del objetivo general, ineludibles para la obtención satisfactoria de las metas trazadas, los objetivos específicos se mencionan a continuación:

- Crear nuevas fuentes de empleo para la población, evitando así la migración de los habitantes, así como la disminución del nivel de pobreza y desempleo.
- Promover el liderazgo de la mujer a través de la creación de una organización, que permita fortalecer sus destrezas, para generar ingresos económicos en sus hogares.
- Beneficiar a los pequeños agricultores de maíz, debido a que, se convertirán en los proveedores de la materia prima para la producción de tostadas.
- Aprovechar los recursos disponibles para fabricar productos de calidad, utilizando materia prima y mano de obra de la región.

- Aprovechar el volumen de la producción de maíz del Municipio, transformándolo y generando valor agregado para obtener ingresos económicos.
- Establecer claramente, los canales de comercialización del producto para facilitar y garantizar su entrega al consumidor final.
- Satisfacer la demanda del mercado meta, con precios y calidad competitiva, para cumplir las expectativas de las personas.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Con la investigación de mercado se pretende obtener información cuantitativa y cualitativa sobre la oferta y demanda de las tostadas de maíz, comprobar que en el futuro contará con un número suficiente de consumidores, analiza el espacio que ocupará dicho producto en los gustos y preferencias de los consumidores, asimismo, establece el valor de venta y el comportamiento del mercado meta en años anteriores.

En el análisis mercadológico se demuestra la demanda insatisfecha actual y se justifica la factibilidad para la implementación del proyecto. El estudio contiene la identificación del producto, análisis de oferta, demanda, comercialización y valor de venta de las tostadas que se desean producir con el proyecto.

3.4.1 Identificación del producto

El maíz es un cereal de la familia de las gramíneas, el tallo se caracteriza por poseer forma de caña, del mismo nacen inflorescencias masculinas y femeninas que generan mazorcas envueltas en espigas, cada mazorca es de forma cilíndrica, consiste en un tronco o elote que está cubierta por filas de granos, y que al secarlos se convierten en maíz; del maíz se derivan diferentes productos para la industria alimentaria, debido a sus cualidades nutritivas y su versatilidad para mezclarse con diferentes alimentos.

Con el maíz se prepara una masa especial previamente nixtamalizada y cocinada en comal llamada tortilla, es de origen mesoamericano y que constituye un alimento básico para acompañar diferentes platillos, asimismo, de este producto se elaboran tostadas que son tortillas de maíz frita, crujientes, apetitosas y fáciles de incluir en platillos típicos de la gastronomía guatemalteca.

3.4.2 Características del producto

Las tostadas de maíz se obtienen de las tortillas de maíz nixtamalizadas, éstas son ahogadas y freídas en aceite vegetal, este proceso le confiere un color dorado al producto y le da la particularidad de ser crujiente. Presenta la clásica forma circular y aplanada de 14 centímetros de diámetro y 1 milímetro de espesor.

Las tostadas tienen para su comercialización una presentación en paquetes de 25 unidades, son empacadas con bolsas tipo cristal, que le permiten al producto mantener sus propiedades de sabor y frescura; derivado del proceso productivo que conllevan, el tiempo de vida es de cinco meses.

3.4.2.1 Valor nutricional

El maíz es uno de los elementos de la canasta básica de mayor importancia, es el ingrediente principal de las tostadas y le confiere nutrientes indispensables para el cuerpo. La tostada de maíz contiene los siguientes nutrientes:

Tabla 5
Valor Nutricional de la Tostada de Maíz Blanco
100 Gramos de Porción Comestible
Año: 2015

Componente	Unidad de Medida	Cantidad
Agua	%	45.89
Energía	Kilocaloría	2.18
Proteína	Gramos	5.7
Grasa total	Gramos	2.85
Carbohidratos	Gramos	44.64
Fibra dietética total	Gramos	6.3
Ceniza	Gramos	0.93
Calcio	Miligramos	81
Fósforo	Miligramos	314
Hierro	Miligramos	1.23
Tiamina	Miligramos	0.09
Roboflavina	Miligramos	0.06
Niacina	Miligramos	1.5
Ácidos grasos mono-insaturado	Gramos	0.69
Ácidos grasos poli-insaturado	Gramos	1.42
Ácidos grasos saturados	Gramos	0.45
Potasio	Miligramos	186
Sodio	Miligramos	45
Zinc	Miligramos	1.31
Magnesio	Miligramos	72
Vitamina B6	Miligramos	0.22
Folato equivalente FD	Microgramo	5

Fuente: Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica del Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá -INCAP- Organización Panamericana para la Salud -OPS-2012.

Los valores anteriores muestran la cantidad de nutrientes presentes al consumir 100 gramos de tostada, entre los principales destacan: carbohidratos, proteína, hierro, sodio, zinc, fibra, niacina y vitamina B6, estos hacen del producto, un alimento apto para incluir en la dieta de los hogares guatemaltecos.

Los carbohidratos son los responsables de proporcionar energía al organismo para un óptimo funcionamiento; las proteínas funcionan como vehículos transportadores de las sustancias que necesita el cuerpo, actúan en el mantenimiento, reparación y crecimiento de las células, desempeñan un papel importante en facilitar la digestión y aceleran el metabolismo, al igual que la

fibra; el sodio, zinc, niacina (vitamina B3) y Vitamina B6, fortalecen el sistema inmunológico y la transmisión nerviosa.

Es evidente entonces que los nutrientes presentes en la tostada de maíz, aportan gran contenido energético al cuerpo, favorecen la digestión y el metabolismo, crea anticuerpos responsables de fortalecer el sistema inmune y prevenir enfermedades, no obstante, se debe combinar con otros grupos de alimentos para mantener una dieta balanceada conforme a los requerimientos necesarios.

3.4.2.2 Usos del producto

La tostada es un producto de consumo popular en los hogares guatemaltecos, puede agregarse en la dieta familiar debido a que su ingrediente principal es el maíz, que a su vez pertenece a los productos de canasta básica.

Es utilizada para acompañar platos fuertes y refacciones, se sirve simple o acompañada de salsa, guacamol, aderezos y otras opciones incluidas en la gastronomía guatemalteca. La frecuencia de consumo puede ser diaria u ocasional, con mayor demanda en fechas festivas y reuniones familiares. Son consumidas en restaurantes, cafeterías, o puestos de venta de comida típica, incluso en colegios o escuelas, asimismo por hogares que prefieren tener este tipo de aperitivo por ser de fácil preparación.

3.4.3 Oferta

Está conformada por la producción de un área local y las importaciones de otros lugares, es la cantidad disponible de un producto en un lugar determinado. Se estableció a través de la investigación de campo que, en los tres municipios destinados para la comercialización del producto propuesto, no se producen tostadas de maíz, por lo que la oferta se compone de las importaciones

provenientes de la ciudad capital y de otros departamentos cercanos, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 7
Municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe
departamento de Retalhuleu
Oferta Total Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz
Período: 2010 al 2019
(Cifras en unidades)

Año	Producción	Importaciones	Oferta Total
2010	0	111,675	111,675
2011	0	116,550	116,550
2012	0	130,575	130,575
2013	0	137,900	137,900
2014	0	150,150	150,150
2015*	0	158,860	158,860
2016	0	168,690	168,690
2017	0	178,520	178,520
2018	0	188,350	188,350
2019	0	198,180	198,180

*Datos proyectados a través del método de mínimos cuadrados $Y_c = a + b(x)$ donde $a = 129,370$ y $b = 9,830$.

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

Los datos históricos para el cálculo de la oferta, se obtuvieron durante la investigación de campo en tiendas y abarroterías de los municipios propuestos para la comercialización del proyecto. Se establece una oferta para el primer año del proyecto de 158,860 tostadas y presenta un incremento sostenido para los siguientes cuatro años entre el 5% y 6% anual.

3.4.4 Demanda

Se refiere a la cantidad de productos que los consumidores desean y son capaces de adquirir, con el objeto de satisfacer sus necesidades a un precio, tiempo y lugar determinado. La comercialización de la tostada se desarrolla en un mercado oligopólico (pocos oferentes y muchos demandantes), derivado de que no existe producción local el comportamiento de la misma, es en función de las importaciones. Está conformada por la demanda potencial, consumo

aparente y la demanda insatisfecha, que para efectos del proyecto se describen en los siguientes párrafos.

3.4.4.1 Demanda potencial

Es la cantidad de productos que se espera que el consumidor adquiera, el cual se obtiene al multiplicar la población delimitada por el consumo per cápita. El cálculo de dicha demanda se realizó con base en los datos obtenidos de las proyecciones de población estimadas por el INE y el consumo ideal que según el criterio profesional equivale a 1,056 gramos al año, es decir 48 tostadas. (Ver anexo 4)

Se delimitó un 60% de la población total y se descarta el 40% por factores de pobreza extrema, desempleo, personas comprendidas en edades de 0 a 5 años, personas con dietas especiales (desarrollo de diabetes, obesidad, etc.), así como, gustos y preferencias. A continuación se observa el comportamiento de la demanda potencial histórica y proyectada del producto:

Cuadro 8
Municipios de Nuevo San Carlos, San Felipe y Retalhuleu,
departamento de Retalhuleu
Demanda Potencial Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz
Periodo: 2010 – 2019

Año	Población de los Municipios	Población Delimitada 60%	Consumo per Cápita en Unidades	Demanda Potencial
2010	138,067	82,840	48	3,976,330
2011	140,851	84,511	48	4,056,509
2012	143,718	86,231	48	4,139,078
2013	146,637	87,982	48	4,223,146
2014	149,577	89,746	48	4,307,818
2015	152,510	91,506	48	4,392,288
2016	155,454	93,272	48	4,477,075
2017	158,430	95,058	48	4,562,784
2018	161,407	96,844	48	4,648,522
2019	164,355	98,613	48	4,733,424

Fuente: elaboración propia con base en proyecciones 2002-2020 del XI Censo Nacional de Población y el VI de Habitación del Instituto Nacional de Estadística -INE- y consumo ideal per cápita con base a certificado nutricional (ver anexo 4)

La cantidad de tostadas consumidas por la población, de los municipios de Nuevo San Carlos, San Felipe y Retalhuleu, en el período de 2010 al 2019, está relacionado únicamente con las importaciones, a razón de la carencia de producción local y exportaciones; para el año 2015 el consumo aparente de es de 158,860 unidades, dicho consumo presenta un incremento anual entre el 5% y 6%.

3.4.4.2 Consumo aparente

Es la cantidad de un producto consumido en años anteriores y se espera que pueda ser adquirida a futuro; se obtiene de la suma de la producción e importaciones, menos las exportaciones.

A continuación, se presentan los cálculos realizados para la determinación del consumo aparente de cinco años históricos y la proyección de los siguientes cinco años:

Cuadro 9
Municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe
departamento de Retalhuleu
Proyecto: Tostadas de Maíz Blanco
Consumo Aparente Histórico y Proyectado de Tostadas de Maíz
Período: 2010 – 2019
(Cifras en unidades)

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2010	0	111,675	0	111,675
2011	0	116,550	0	116,550
2012	0	130,575	0	130,575
2013	0	137,900	0	137,900
2014	0	150,150	0	150,150
2015	0	158,860	0	158,860
2016	0	168,690	0	168,690
2017	0	178,520	0	178,520
2018	0	188,350	0	188,350
2019	0	198,180	0	198,180

Fuente: elaboración propia con base en los datos obtenidos del cuadro 7, oferta histórica y proyectada.

El consumo aparente que se muestra está relacionado únicamente con las importaciones, a razón de la carencia de producción local y exportaciones, para el año 2015 es de 158,860 unidades y presenta un incremento anual entre el 5% y 6%.

3.4.5 Demanda insatisfecha

Es la porción de la población que aún no ha cubierto la necesidad de consumo en relación a un producto, es el resultado de diferencia entre la demanda potencial y el consumo aparente de los municipios propuestos para el proyecto.

A continuación, se el cuadro de la demanda insatisfecha histórica y proyectada, para los municipios de Nuevo San Carlos, San Felipe y Retalhuleu:

Cuadro 10
Municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe
departamento de Retalhuleu
Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada de Tostadas de Maíz
Período: 2010 al 2019
(Cifras en unidades)

Año	Demanda Potencial	Consumo Aparente	Demanda Insatisfecha
2010	3,976,330	111,675	3,864,655
2011	4,056,509	116,550	3,939,959
2012	4,139,078	130,575	4,008,503
2013	4,223,146	137,900	4,085,246
2014	4,307,818	150,150	4,157,668
2015	4,392,288	158,860	4,233,428
2016	4,477,075	168,690	4,308,385
2017	4,562,784	178,520	4,384,264
2018	4,648,522	188,350	4,460,172
2019	4,733,424	198,180	4,535,244

Fuente: elaboración propia con base en los datos del cuadro 8 demanda potencial histórico y proyectado y cuadro 9 Consumo Aparente Histórico y Proyectado.

Se observa que la demanda potencial es mayor que el consumo aparente, lo cual demuestra que hay un fragmento del mercado que no ha sido cubierto y que es favorable para el desarrollo del proyecto. La demanda insatisfecha para el año 2015 se estima que será de 4,233,428 tostadas, la misma presenta un

el año 2015 se estima que será de 4,233,428 tostadas, la misma presenta un crecimiento sostenido proporcional al de la población, finaliza con una demanda insatisfecha de 4,535,244 unidades para el año 2019.

El producto propuesto busca participar dentro de la oferta de productos sustitutos analizados para el presente estudio; por lo tanto, la demanda insatisfecha se calculó en función de los mismos, estos son: tostadas marca Maseca y Milpa.

3.4.6 Precio

Según la investigación de mercado se determinó que los precios de venta de productos similares para tostadas de maíz, oscilan entre Q15.00 y Q20.00 por paquete.

3.4.7 Comercialización

Comprende todas aquellas actividades para la manipulación y transferencia del producto hasta el consumidor final. Este tema se desarrolla con amplitud en el capítulo IV de este informe.

3.5 ESTUDIO TÉCNICO

Está conformado por la localización y tamaño óptimo para el proyecto, describe el proceso productivo desde la recepción de materia prima hasta la colocación de los productos empacados en bodega de producto terminado.

A continuación, se describen los aspectos más relevantes de este estudio:

3.5.1 Localización

Consiste en la evaluación de la zona o región donde se realizará el proyecto toma en cuenta factores como el acceso a mano de obra, materias primas y

medios de distribución, las condiciones de las vías de acceso y transporte, cercanía al mercado consumidor, disponibilidad de servicios de teléfono, energía eléctrica y agua, así como las dimensiones apropiadas del local para las instalaciones de la fábrica.

3.5.1 Macrolocalización

El proyecto se localizará en la costa sur de Guatemala, en el municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, ubicado a 13 kilómetros de la cabecera departamental y a 186 kilómetros de la ciudad capital, el acceso es por la carretera CA-2.

3.5.1.1 Microlocalización

Se seleccionó como ubicación óptima para el desarrollo del proyecto, el casco urbano del municipio de Nuevo San Carlos, debido a los siguientes factores: disponibilidad de materia prima, vías de acceso (debido a que del centro se originan las carreteras hacia los diferentes centros poblados y a los municipios aledaños), recurso humano disponible, asimismo acceso a los servicios básicos (agua, drenajes, luz y teléfono).

3.5.2 Tecnología

Se utilizará para la producción maquinaria semiautomática, la intervención manual será importante en diferentes fases del proceso productivo, desde el lavado del maíz, la introducción del maíz al molino, la realización de las bolitas de masa para la tortilla, el voltear tortillas para su cocción, el freído, hasta el empaquetado de las mismas.

3.5.3 Tamaño

El tamaño del proyecto está determinado por la demanda insatisfecha establecida en el estudio anterior; disponibilidad de suministros, insumos, equipo y tecnología, capacidad financiera de los asociados, disponibilidad del recurso

humano apropiado para cada uno de los puestos de la asociación, y del volumen de producción durante la vida útil del proyecto.

La vida útil del proyecto será de cinco años, se tiene contemplado abarcar el 58% de la demanda insatisfecha del primer año proyectado, la producción se mantendrá constante con 80,600 paquetes al año y una merma del 2% que representa el 83% de la capacidad instalada, anualmente se utilizaran 650 quintales de maíz.

3.5.4 Volumen y valor de la producción

Es la cuantificación de la producción en diferentes períodos de tiempo, durante la vida útil del proyecto; en el siguiente cuadro se presenta la cantidad de tostadas a producir en paquetes de 25 unidades y su equivalente en valor monetario:

Cuadro 11
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Volumen y Valor de la Producción de Tostadas de Maíz
Año: 1-5
(Cifras en quetzales)

Año	Producción bruta en paquetes de 25 unidades	Merma 2%	Producción neta en paquetes	Precio de venta Q.	Total de la producción en Q.
1	80,600	1,612	78,988	10.85	857,020
2	80,600	1,612	78,988	10.85	857,020
3	80,600	1,612	78,988	10.85	857,020
4	80,600	1,612	78,988	10.85	857,020
5	80,600	1,612	78,988	10.85	857,020
Total	403,000	8,060	394,940		4,285,100

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

La fábrica tendrá una producción total de 403,000 paquetes en los cinco años y se tiene estimada una merma del 2 % para una producción neta de 394,940; se tiene planificado procesar 2.5 quintales de maíz por día, trabajando 5 días a la

semana, con una jornada de 8 horas diarias y 40 horas a la semana. El precio de venta será de Q10.85 para un valor total de la producción de Q4,285,100.00

3.5.5 Proceso productivo

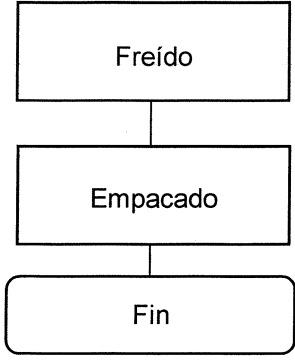
Aquí interviene el recurso humano al manipular el equipo, maquinaria, insumos y herramientas, necesarias para realizar el proceso de transformación. A continuación, se describen las etapas necesarias para la elaboración de la tostada de maíz blanco:

Gráfica 1
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostada de Maíz
Flujograma del Proceso Productivo
Año: 2015

Proceso	Descripción
Inicio	Inicio del proceso productivo
Preparación y Cocción	Colocar en una olla de 50 libras: 45 litros de agua, 50 libras de maíz, 1.22 libras de cal y se pone a cocción durante 30 minutos. 1 operaria "a".
Lavado	Lavar el maíz para quitarle los residuos de cal. 1 operaria "a".
Molido	Moler el maíz, adicionándole agua, sal y bicarbonato para la prolongación del tiempo de vida. 1 operaria "a".
Elaboración de las Tortillas	Refinar la masa con una piedra de moler y se elaboran las bolitas para las tortillas. Se coloca la bolita de masa en la tortilladora de metal aplicando presión, seguidamente se coloca la tortilla en el comal para su cocción. 3 operarias "b, c y d".

Continúa en la página siguiente...

...Viene de la página anterior

Proceso	Descripción
 <pre> graph TD A[Freído] --> B[Empacado] B --> C[Fin] </pre>	<p>Freír las tortillas (30 por cesto freidor), durante minuto y medio. 1 operaria "e".</p>
	<p>Empacar 25 unidades (tostadas), introduciéndolas a la bolsa de empaque, sellar con twister. 1 operaria "f".</p>
	<p>Fin del proceso productivo.</p>

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

El proceso productivo consta de seis actividades, las cuales inician con la preparación y cocción del maíz, lavado, freído y finaliza con el empaque de las tostadas, cabe mencionar que la ejecución a cabalidad de cada uno de las operaciones mencionadas en dicho proceso, son indispensables para obtener un producto de calidad.

3.5.6 Requerimientos técnicos

Son todos aquellos elementos indispensables para llevar a cabo la propuesta de inversión de manera eficiente, incluye recursos humanos y físicos

3.5.6.1 Recursos humanos

La Asociación denominada APTA estará conformada por 15 asociados, quienes financiarán parte del proyecto, se requerirán los servicios de un administrador, un jefe de producción, dos vendedores y seis personas para el área operativa; se empleará un contador como personal externo.

3.5.6.2 Recursos físicos

Para el proyecto se requerirá arrendar un inmueble de 10 metros por 20, distribuido en 70% para el área de producción y 30% para el área de

administración. El equipo, las herramientas e insumos necesarios para la ejecución del proyecto se detallan a continuación:

Tabla 6
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Requerimientos Técnicos
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Tangible		
Mobiliario y equipo de oficina		
Escritorio	Unidad	1
Silla secretarial	Unidad	1
Mobiliario y equipo de producción		
Báscula	Unidad	1
Ollas de 50 libras	Unidad	5
Comal industrial	Unidad	2
Tamalera	Unidad	1
Molino de nixtamal	Unidad	1
Piedra de moler	Unidad	2
Tortilladoras de metal	Unidad	4
Mesa de trabajo	Unidad	1
Mesa de madera 1.4 * 0.60 metros	Unidad	2
Estantería	Unidad	3
Freidora estándar	Unidad	1
Equipo de computación		
Computadora	Unidad	1
Impresora	Unidad	1

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

En la tabla anterior se observa la cantidad de los elementos agrupados en tangibles e intangibles, necesarios para iniciar y completar el proyecto propuesto.

3.5.6.3 Recursos financieros

La implementación del proyecto requiere una inversión total de Q102,417.00 para el efecto, los socios aportarán el 51% del capital y el 49% restante, se adquirirá por medio de un préstamo con la entidad bancaria BANRURAL a una tasa de interés anual de 18%.

3.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

El estudio comprende los lineamientos legales que servirán para regir la organización a nivel interno y externo, la estructura organizacional propuesta y los objetivos que pretende alcanzar.

Se estableció que de conformidad con el tamaño y las características del lugar donde desarrollará el proyecto, el modelo de organización apropiado es una Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-, esta agrupación será la encargada del proceso administrativo, productivo y de comercialización.

3.6.1 Justificación

Debido a que el Municipio no se encontró ningún tipo de organización que promueva la elaboración y comercialización de tostadas de maíz, se considera establecer una organización de tipo "Asociación". Con la Asociación los miembros que la integran obtendrán beneficios económicos y sociales, asimismo, con la generación de empleo se desea mejorar la calidad de vida de los jornaleros que participan en el proceso productivo, de la persona encargada de la venta y entrega de los productos, del contador externo que presta sus servicios para la empresa, y de los proveedores de maíz.

3.6.2 Planeación estratégica

Identifica hacia dónde va la empresa tomando en cuenta el mercado, cómo se alcanzará la visión, quién lo hará, cuándo se llevará a cabo, cómo se realizará y

dónde se implementará. Los elementos de la planeación del referido proyecto se describen a continuación:

3.6.2.1 Misión

“Ser una asociación que respalda la calidad y nutrición de la producción de tostadas de maíz blanco, posicionándonos como opción saludable y deliciosa en las comidas de los guatemaltecos, y aplicando nuestra filosofía de trabajo: respetar a nuestros compañeros de trabajo.”

3.6.2.2 Visión

“Estar presentes en el paladar de nuestros clientes guatemaltecos, como la mejor opción, ofreciendo saludables y deliciosas tostadas, al mejor precio e inconfundibles por su sello de calidad.”

3.6.2.3 Valores

Son los elementos filosóficos que cimentarán los pilares de la organización que formarán parte de la cultura organizacional y del accionar de sus integrantes. Los valores de APTA son los siguientes:

- Responsabilidad

Ser responsables con la entrega de los productos, según las órdenes de compra, asimismo, con el cumplimiento de las tareas del proceso administrativo y productivo.

- Honestidad

Siempre ser honestos y justos hacia nuestra empresa, compañeros de trabajo y clientes, ofreciéndoles siempre la satisfacción de los productos, nutritivos, de calidad y precio justo. En pocas palabras, realizar nuestras tareas con rectitud.

- Respeto

Demostrar a nuestros compañeros de trabajo y clientes, de forma amable y cordial.

- Calidad

Elaborar productos de calidad, nutritivos y exquisitos, siempre con los estándares determinados para su producción, comercialización y venta.

3.6.3 Tipo y denominación

En virtud de que el principal elemento para el producto y que la forma de elaboración será artesanal, se propone el tipo de organización de Asociación, denominada Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-. Su creación se fundamentará de acuerdo a lo establecido en el Artículo 34 de la Constitución Política de la República de Guatemala, sobre el derecho de asociación.

3.6.4 Marco jurídico

Con el objeto de que la Asociación sea considerada como una agrupación con personería jurídica, se basará en leyes ordinarias para la ejecución correcta de sus funciones asignadas y denominarse como un ente con capacidad de ser sujeto de derechos y obligaciones. El marco legal abarca normas internas y externas, las cuales se mencionan a continuación:

3.6.4.1 Normas internas

Comprende instrumentos administrativos que contienen normas y reglas elaboradas por los miembros de la Asociación, para el adecuado funcionamiento de la misma es importante y necesario elaborar instrumentos administrativos, los cuales regularán las tareas laborales a realizar por cada uno de los integrantes y trabajadores de la Asociación, entre los principales están:

- Acta de constitución, en la cual se establecerá el nombre, sede, la duración de la Asociación, los objetivos, el ámbito de acción, la identificación fehaciente de las personas que la integran y designación de quién o quiénes ejercerán la representación legal.
- Manuales administrativos: de organización, normas y procedimientos.
- Libro de actas, donde se describirán las decisiones tomadas por la Asociación, autorizada por la Asamblea General.
- Libros de registros contables: autorizados por la Contraloría General de Cuentas por medio de la delegación departamental respectiva.

3.6.4.2 Normas externas

Son las normas legales guatemaltecas que le dan validez e importancia a la organización, para regir sus funciones internas y externas. Entre estas se encuentran:

- Constitución Política de la República de Guatemala, Artículo 34, reconoce el derecho de libre asociación, y el Artículo 43 reconoce la libertad de industria, comercio y trabajo.
- Decreto Número 12-2002 del Congreso de la República de Guatemala, Código Municipal, Artículos 18, 19 y 175, estipula las formas en que pueden organizarse los vecinos de una comunidad.
- Decreto Número 1441 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Trabajo, en el Artículo 18 estipula todo lo relacionado al contrato individual de trabajo.
- Decreto Gubernativo Número 2082, Artículo 3, establece que sólo la Gobernación Departamental tiene la facultad para autorizar la Asociación.

- Decreto Número 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria.
- Decreto Número 27-92 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Acuerdo Gubernativo Número 512-98 del Ministerio de Gobernación de fecha 20 de julio de 1998, según consta en el reglamento de Inscripción de Asociación Civiles.
- Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio, Artículos 368 y 372.
- Decreto 295 del Congreso de la República de Guatemala, Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.
- Organismo Ejecutivo, Acuerdo Gubernativo Número 537-2013, Salario Mínimo para Actividades Agrícolas, No Agrícolas y de la Actividad Empacadora y de Maquila.
- Decreto Número 90-97 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Salud.
- Licencias sanitarias, presentar el formulario DRCA-004_versión_4 (contiene formulario requisitos e instructivo de llenado) junto con los documentos solicitados con folder y gancho. Se entrega a ventanilla de servicios.

Se debe de tomar en cuenta los siguientes aspectos a cumplir con el Ministerio de Salud en cuanto al manejo de alimentos:

- Si se trata de una distribuidora de alimentos deberá avocarse al Centro de Salud correspondiente para obtener la licencia sanitaria.

- El establecimiento debe cumplir con los requerimientos mínimos higiénicos sanitarios establecidos en las normas del Departamento de Regulación y Control de Alimentos.

3.6.5 Razón social

La Asociación se registrará con el nombre de “Asociación de Productores de Tostadas Artesanales” y el nombre comercial con el que se conocerá dicha asociación es APTA.

3.6.6 Estructura de la organización

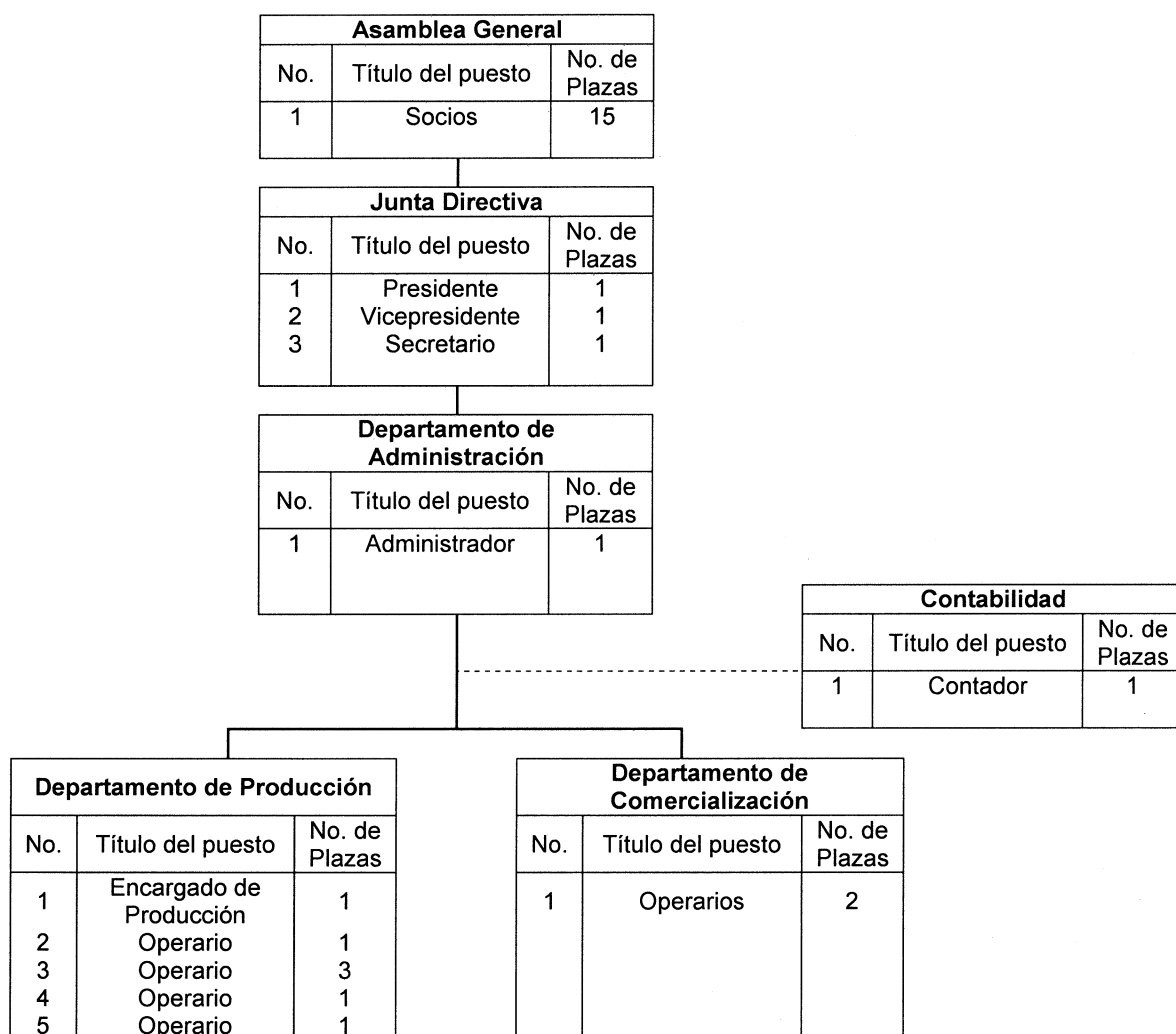
Es la forma gráfica del diseño estructural, donde se determinan las líneas jerárquicas y responsabilidades de los miembros. La organización propuesta muestra la dependencia entre jefes y subordinados.

3.6.7 Diseño de la organización

Es un proceso en donde se toman decisiones acerca de las estrategias, la estructura organizacional, la coordinación de tareas, líneas de mando, autoridad y funciones. En este diseño se establece la estructura de la organización.

A continuación, se presenta el organigrama estructural de tipo lineal, para la asociación:

Gráfica 2
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-
Organigrama Estructural
Año: 2015



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

La asociación estará conformada por la Asamblea General, Junta Directiva y Administración, quienes estarán a cargo de las áreas de producción y comercialización, así como una contratación externa.

La estructura organizacional será por departamentalización, por funciones o departamentalización funcional, el cual consiste en agrupar las actividades de acuerdo a las diferentes funciones o actividades que se realicen dentro de la Asociación, con el fin de que en cada dependencia se ocupe de un área específica de empleo y para que las futuras operaciones organizadas se lleven a cabalidad y con exactitud.

Se presentan los tres niveles jerárquicos, en los cuales se establecen las líneas de autoridad, de arriba hacia abajo, las unidades administrativas se sitúan en una escala que permite su atención, control y supervisión; y en la parte baja, se encuentran el nivel operativo, quienes realizarán las funciones de producción y comercialización, como también se encuentra una unidad auxiliar staff, se le denomina sistema lineal-staff, porque la autoridad y la responsabilidad se transmiten por una sola línea de mando para cada dependencia.

La Asamblea General y la Junta Directiva delegarán y transferirán autoridad (descentralización) hacia la Administración, esto para que pueda tomar decisiones, emita instrucciones y haga que se cumplan; y la forma de comunicación será formal, siguiendo la línea de mando.

3.6.8 Funciones básicas de las unidades administrativas

Para la efectividad en la realización y control de las funciones productivas, a cada departamento se le presentan las funciones básicas asignadas, de acuerdo a su puesto dentro de la empresa, las cuales se detallan a continuación:

3.6.8.1 Asamblea general

Es el órgano supremo de la Asociación, se encuentra constituida por la totalidad de los 15 integrantes de la Asociación, quienes discutirán, aprobarán y tomarán las decisiones necesarias para cumplir con las metas trazadas. Este órgano

superior es el encargado de crear normas y políticas, así como de controlar porque las mismas se cumplan. Estará a cargo de realizar las siguientes funciones:

- Elección de los miembros titulares y suplentes de la Junta Directiva, así como del nombramiento del Administrador.
- Establecer y autorizar las políticas y reglamentos generales de la Asociación.
- Adoptar la centralización de autoridad de mando en situaciones especiales.
- Sancionar o remover a los miembros de la Junta Directiva.
- Liquidación y disolución de la Asociación.

3.6.8.2 Junta directiva

Trabaja junto con la Administración, debido a que sus decisiones se tomarán de forma conjunta, en lo relacionado al proyecto propuesto. A la Junta Directiva le corresponde realizar las siguientes ocupaciones:

- Planificación y control de las diferentes dependencias de la organización.
- Ejercer la representación legal de la Asociación.
- Convocar a asambleas generales ordinarias y extraordinarias, cuando corresponda.
- Revisar los informes emitidos por la Administración (informes de producción, comercialización y ventas)
- Controlar y velar porque se cumpla el reglamento interno para el cumplimiento de los objetivos de la organización.
- Rendir informes sobre las actividades y estados financieros de la producción.
- Evaluar el presupuesto para cada año del proyecto.
- Ejecutar los mecanismos de control y operaciones contables en las aportaciones de los miembros de la agrupación.
- Realizar controles de los financiamientos internos y externos.

3.6.8.3 Administración

La administración es la pieza importante del proyecto, le corresponde velar por el uso racional y eficaz de los recursos humanos, físicos y financieros de la empresa. Ésta deberá cumplir con las siguientes operaciones:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades relacionadas con el funcionamiento de la Asociación.
- Dar a conocer los objetivos y políticas de la empresa para el excelente funcionamiento del mismo.
- Planificar, dirigir, evaluar y controlar las tareas administrativas y operativas.
- Elaborar reglamentos internos, políticas y estrategias para su aplicación y ejecución.
- Preparar y coordinar el trabajo para las diferentes dependencias.
- Realizar gestiones correspondientes con el contador, unidad externa (staff).
- Motivar al equipo operacional para un buen clima organizacional.
- Establecer elementos de control y calidad de los inventarios correspondientes al proceso productivo.
- Planificar las rutas de comercialización y venta del producto.
- Control de los ingresos y egresos de efectivo.

3.6.8.4 Producción

Esta dependencia se encargará de realizar el proceso productivo, cumpliendo las directrices dirigidas por la Administración, cumplir con lo solicitado en cuanto al número de producción requerido. Entre las principales funciones del Departamento de Producción se describen las siguientes:

- Desarrollar las actividades adecuadamente del proceso productivo de las tostadas de maíz.

- Utilizar los insumos del proceso productivo de acuerdo a las cantidades establecidas por proceso productivo.
- Revisar el estado físico del equipo y herramientas necesarias para la producción.

3.6.8.5 Comercialización

Es el encargado de persuadir en el nicho de mercado establecido, así como, tomar y llevar el control de las órdenes de compra, entregar los productos a donde corresponda según lo detallado en dichas órdenes. Las funciones establecidas y los procesos que conllevan se detallan en el anexo 5 de este documento (Manual de Normas y Procedimientos).

3.6.8.6 Asesoría externa / outsourcing

La Asociación requerirá de un contador externo–staff, quien realizará las funciones siguientes:

- Realizar funciones del registro de las operaciones contables y financieras.
- Presentar reportes a la Administración.

3.7 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio cuantifica todas las determinaciones hechas en el estudio técnico en donde se tomaron decisiones en términos de cantidad (materia prima, mano de obra directa e indirecta, equipo, herramientas) ahora bien, en el financiero se establece la cantidad de dinero necesario para llevar a la realidad el proyecto. Muestra los costos en los que se incurrirá antes y durante la ejecución, además de la rentabilidad del mismo.

3.7.1 Inversión fija

Está conformada por los bienes que se utilizarán en el proceso productivo o en las operaciones normales del proyecto, las cuales están sujetas a depreciaciones; se llaman fijos, porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de ellos, sin que ocasionen problemas a las actividades productivas.

A continuación, se presenta el cuadro que describe los bienes de capital necesarios para el proyecto:

Cuadro 12
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Inversión Fija
Año: 2015

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
Tangible				44,725
Mobiliario y equipo de producción				39,600
Báscula	Unidad	1	300	300
Ollas de 50 libras	Unidad	5	200	1,000
Comal industrial	Unidad	2	3,500	7,000
Tamalera	Unidad	1	1,200	1,200
Molino de nixtamal	Unidad	1	7,500	7,500
Piedra de moler	Unidad	2	300	600
Tortilladoras de metal	Unidad	4	200	800
Mesa de trabajo	Unidad	1	1,100	1,100
Mesa de madera 1.4 * 0.60 metros	Unidad	2	250	500
Estantería	Unidad	3	300	900
Freidora estándar	Unidad	1	17,500	17,500
Cilindro de gas de 25 libras	Unidad	4	300	1,200
Mobiliario y equipo de oficina				625
Escritorio	Unidad	1	500	500
Silla secretarial	Unidad	1	125	125
Equipo de computación				4,500
Computadora	Unidad	1	4,000	4,000
Impresora	Unidad	1	500	500
Intangible				5,000
Gastos de organización		1	5,000	5,000
Total				49,725

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

La inversión fija del proyecto asciende a Q 49,725.00, del cual el 80% lo representan el mobiliario y equipo de producción, el restante 20% está formado por mobiliario y equipo de oficina 1%, equipo de computación 9% y gastos de organización 10%. La inversión fija se depreciará y amortizará utilizando el método de línea recta y de acuerdo a los porcentajes legales.

3.7.2 Inversión en capital de trabajo

Es el monto que cubre los costos de la materia prima, la mano de obra, los costos indirectos variables, gastos variables de ventas, costos fijos de producción, gastos administrativos y de ventas, necesarios para empezar operaciones antes que el proyecto empiece a generar ingresos.

Los datos concernientes a la inversión en capital de trabajo, se presentan a continuación:

Cuadro 13
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Inversión en Capital de Trabajo
Año: 2016

Descripción	Unidad de medida	Cantidad por mes	Costo unitario Q.	Total Q.
Materiales				13,999
Maíz	Quintal	54.17	130.00	7,042
Cal	Quintal	1.32	100.00	132
Sal	Quintal	1.85	52.00	96
Bicarbonato	Quintal	0.03	178.18	6
Aceite vegetal	Galón	81.99	82.00	6,723
Mano de obra				18,282
Preparación y cocción	Día	15	78.72	1,181
Lavado	Día	8	78.72	630
Molido	Día	7	78.72	551
Elaboración de tortillas	Día	90	78.72	7,085
Freído	Día	30	78.72	2,362
Empacado	Día	30	78.72	2,362

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Unidad de medida	Cantidad por mes	Costo unitario Q.	Total Q.
Bonificación incentivo	Día	180	8.33	1,499
Séptimo día (15,670/6)				2,612
Costos indirectos variables				10,150
Cuotas patronales 12.67%		16,783	0.1267	2,126
Prestaciones laborales 30.55%		16,783	0.3055	5,127
Gas propano cilindro de 25 Lb.	Unidad	15	73.47	1,102
Diésel para el molino de nixtamal	Galón	11	16.00	176
Bolsas de empaque	Unidad	6,717	0.2302	1,546
Twister	Unidad	6,717	0.0109	73
Costos fijos de producción				5,633
Sueldo jefe de producción	Mes	1	2,750.00	2,750
Bonificación incentivo	Mes	1	250.00	250
Cuota patronal		2,750	0.1267	348
Prestaciones laborales		2,750	0.3055	840
Arrendamiento de instalaciones	Mes	1	1,400.00	1,400
Agua	Mes	1	15.00	15
Redes para el pelo	Unidad	6	5.00	30
Gastos de administración				5,828
Sueldo administrador	Mes	1	2,750.00	2,750
Bonificación incentivo	Mes	1	250.00	250
Cuota patronal		2,750	0.1267	348
Prestaciones laborales		2,750	0.3055	840
Honorarios contador	Mes	1	500.00	500
Arrendamiento de instalaciones	Mes	1	600.00	600
Energía eléctrica	Mes	1	200.00	200
Telecomunicaciones (teléfono fijo)	Mes	1	240.00	240
Papelería y útiles	Mes	1	100.00	100
Total inversión en capital de trabajo				53,892

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

El total de la inversión en capital trabajo asciende a Q53,892.00 el cual se estimó para el primer mes de operación, dentro de este monto el costo de los materiales representa el 26% y la mano de obra el 34%, la mano de obra corresponde al salario y bonificación de 6 operarios; el maíz es el elemento más importante dentro de la materia prima con un monto de Q7,042.00

3.7.3 Inversión total

La inversión total está conformada por la sumatoria de la inversión fija y el capital de trabajo necesario para llevar a cabo la ejecución del proyecto propuesto, se presentan los valores en el siguiente cuadro:

Cuadro 14
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Inversión Total
Año: 2015
(Cifras en quetzales)

Descripción	Subtotal	Valor Total Q	%
Inversión fija		49,725	48
Mobiliario y equipo de producción	39,600		
Mobiliario y equipo de oficina	625		
Equipo de computación	4,500		
Gastos de organización	5,000		
Inversión en capital de trabajo		53,892	52
Materiales	13,999		
Mano de obra	18,282		
Costos indirectos variables	10,150		
Costos fijos de producción	5,633		
Gastos de administración	5,828		
Inversión total		103,617	100

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

Para el proyecto se necesita una inversión total de Q103,617.00, la cual está conformada por 48% de inversión fija y 52% de inversión en capital de trabajo, monto necesario para adquirir activos y sufragar los gastos de producción y administración del primer mes de operaciones.

3.7.4 Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios internos y externos necesarios para cubrir económicamente un proyecto, son las fuentes a las que se recurrirá para poner en marcha el mismo.

En el cuadro que se presenta a continuación se detallan los valores monetarios a invertir y su procedencia:

Cuadro 15
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Fuentes de Financiamiento
Año: 2016
(Cifras en quetzales)

Descripción	Recursos propios	Recursos ajenos	Inversión total
Inversión fija	49,725	0	49,725
Mobiliario y equipo de producción	39,600		39,600
Mobiliario y equipo de oficina	625		625
Equipo de computación	4,500		4,500
Gastos de organización	5,000		5,000
Inversión en capital de trabajo	2,775	51,117	53,892
Materiales	2,775	11,224	13,999
Mano de obra		18,282	18,282
Costos indirectos variables		10,150	10,150
Costos fijos de producción		5,633	5,633
Gastos de administración		5,828	5,828
Total	52,500	51,117	103,617

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

Es necesario para ejecutar el proyecto una inversión de Q103,517.00, se estima que con las aportaciones de los miembros de la asociación y un préstamo bancario se cubrirá dicho monto, posteriormente las utilidades generadas por la venta del producto servirán de capital de trabajo.

Para la ejecución del proyecto se utilizarán dos fuentes de financiamiento las que se describen a continuación:

3.7.4.1 Fuentes internas

Es la suma del capital aportado por los 15 miembros de la asociación, cada uno aportará Q3,500.00 para un total de Q52,500.00 que representa el 100% de la inversión fija y 5.15% de la inversión de capital de trabajo.

3.7.4.2 Fuentes externas

Se tiene estimado solicitar un préstamo fiduciario a BANRURAL por un monto de Q51,117.00 que representa el 94.85% de la inversión en capital de trabajo. El préstamo tiene una tasa del 18% y es pagadero a un año.

3.7.5 Estados financieros

Para la factibilidad del proyecto se han identificado los costos y gastos operativos necesarios para la producción, además se ha detallado el grado de utilidad y el flujo de caja que generará durante el tiempo de vida. A continuación, se presentan los estados financieros proyectados.

3.7.5.1 Estado de costo directo de producción

Es la cantidad de recursos monetarios estimados a usar en la compra de materiales, pago de mano de obra, prestaciones laborales y pago de suministros y servicios para la producción de tostadas de maíz.

Cuadro 16
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Estado de Costo Directo de Producción Proyectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materiales	167,988	167,988	167,988	167,988	167,988
Maíz	84,504	84,504	84,504	84,504	84,504
Cal	1,584	1,584	1,584	1,584	1,584
Sal	1,152	1,152	1,152	1,152	1,152
Bicarbonato	72	72	72	72	72
Aceite vegetal	80,676	80,676	80,676	80,676	80,676
Mano de obra	219,380	219,380	219,380	219,380	219,380
Preparación y cocción	14,172	14,172	14,172	14,172	14,172
Lavado	7,560	7,560	7,560	7,560	7,560

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Molido	6,612	6,612	6,612	6,612	6,612
Elaboración de tortillas	85,020	85,020	85,020	85,020	85,020
Freído	28,344	28,344	28,344	28,344	28,344
Empacado	28,344	28,344	28,344	28,344	28,344
Bonificación incentivo	17,988	17,988	17,988	17,988	17,988
Séptimo día	31,340	31,340	31,340	31,340	31,340
Costos indirectos variables	121,805	121,805	121,805	121,805	121,805
Cuotas patronales 12.67%	25,516	25,516	25,516	25,516	25,516
Prestaciones laborales 30.55%	61,525	61,525	61,525	61,525	61,525
Gas propano cilindro de 25 Lb.	13,224	13,224	13,224	13,224	13,224
Diésel para el molino de nixtamal	2,112	2,112	2,112	2,112	2,112
Bolsas de empaque	18,552	18,552	18,552	18,552	18,552
Twister	876	876	876	876	876
Total costo directo	509,173	509,173	509,173	509,173	509,173
Producción en paquetes	80,600	80,600	80,600	80,600	80,600
Costo directo por paquete	6.32	6.32	6.32	6.32	6.32

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

El costo directo para producir 80,600 paquetes cada año es de Q509,173.00, del cual el 33% se destina a la compra de materiales, el 43% al pago de mano de obra y el 24% a costos indirectos variables, lo que da como resultado un costo unitario por paquete de 25 unidades de Q6.32.

3.7.5.2 Estado de resultados proyectado

Contiene los ingresos de acuerdo a las ventas proyectadas y los costos, gastos de operación y financieros según estimaciones sobre la producción, así como la utilidad generada en los años de operación.

A continuación, se detallan los rubros que integran el estado de resultados proyectado:

Cuadro 17
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Estado de Resultados Projectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	857,020	857,020	857,020	857,020	857,020
(-) Costo directo de producción	509,173	509,173	509,173	509,173	509,173
Contribución a la ganancia	347,847	347,847	347,847	347,847	347,847
(-) Gastos variables de ventas	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
Fletes	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
Ganancia marginal	316,647	316,647	316,647	316,647	316,647
(-) Costos fijos de producción	75,516	75,516	75,516	75,516	75,516
Sueldo jefe de producción	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176
Prestaciones laborales	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080
Arrendamiento de instalaciones	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800
Agua	180	180	180	180	180
Redes para el pelo	360	360	360	360	360
Depreciación mobiliario y equipo	7,920	7,920	7,920	7,920	7,920
(-) Gastos de ventas	100,524	100,524	100,524	100,524	100,524
Sueldos vendedores	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000
Bonificación incentivo	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Cuota patronal	8,364	8,364	8,364	8,364	8,364
Prestaciones laborales	20,160	20,160	20,160	20,160	20,160
(-) Gastos de administración	72,561	72,561	72,561	71,061	71,061
Sueldo administrador	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176
Prestaciones laborales	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080
Honorarios contador	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Arrendamiento de instalaciones	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Energía eléctrica	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Telecomunicaciones (teléfono fijo)	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880
Papelería y útiles	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Depreciación mobiliario y equipo	125	125	125	125	125

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación equipo de computo	1,500	1,500	1,500	-	-
Amortización gastos de organización	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Ganancia en operación	68,046	68,046	68,046	69,546	69,546
(-) Gastos financieros	9,201	-	-	-	-
Ganancia antes del ISR	58,845	68,046	68,046	69,546	69,546
(-) ISR 25%	14,711	17,012	17,012	17,387	17,387
Utilidad neta	44,134	51,034	51,034	52,159	52,159

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

La ganancia marginal es de Q 316,647.00 durante los cinco años; la utilidad neta del primer año es de Q 44,134.00, en el segundo año se dejan de pagar intereses por el préstamo y por lo tanto muestra un incremento superior al primer año, en el tercer año el equipo de cómputo queda completamente depreciado por lo que a partir del cuarto año se refleja otro incremento en la utilidad.

3.7.5.3 Presupuesto de caja

Este estado presenta los flujos de los ingresos y egresos de efectivo esperados durante los cinco años de vida del proyecto, el objetivo es determinar los posibles excedentes o déficits que puede generar la operación.

Los flujos del presupuesto de caja se presentan a continuación:

Cuadro 18
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Presupuesto de Caja
Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año
(Cifras en quetzales)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	960,637	929,185	993,065	1,054,644	1,116,223
Saldo inicial		72,165	136,045	197,624	259,203
Aportación de los asociados	52,500				

Continúa en la siguiente página...

...Viene de la página anterior

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Préstamo	51,117				
Ventas	857,020	857,020	857,020	857,020	857,020
Egresos	888,472	793,140	795,441	795,441	795,816
Mobiliario y equipo de producción	39,600				
Mobiliario y equipo de oficina	625				
Equipo de computación	4,500				
Gastos de organización	5,000				
Costo directo de producción	509,173	509,173	509,173	509,173	509,173
Gastos variables de ventas	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
Costos fijos de producción	67,596	67,596	67,596	67,596	67,596
Gastos de ventas	100,524	100,524	100,524	100,524	100,524
Gastos de administración	69,936	69,936	69,936	69,936	69,936
Amortización del préstamo	51,117				
Intereses	9,201				
Impuesto Sobre la Renta		14,711	17,012	17,012	17,387
Saldo final	72,165	136,045	197,624	259,203	320,407

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

El cuadro anterior muestra un flujo positivo de efectivo a lo largo de los 5 años, lo cual permitirá contar con el capital de trabajo suficiente para cubrir los costos de producción y gastos de operación, así como, mantener solvencia a lo largo del proyecto y no necesitar recurrir a un segundo financiamiento externo posterior a la inversión inicial.

Se tiene estimado para el primer año un ingreso de Q960,637.00 el cual está formado por un aporte de los socios de Q52,500.00, un préstamo fiduciario en BANRURAL por Q51,117.00, y ventas anuales por Q857,020.00 y los egresos ascienden a Q888,472.00.

3.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Con el objetivo de comprobar que el proyecto es viable, se hace necesario realizar la evaluación financiera, esta se ejecuta en base al estado de resultados del primer año, a través de herramientas simples como lo son, el punto de equilibrio (en unidades y valores), el flujo neto de fondos, valor actual neto,

relación beneficio costo, tasa interna de retorno y período de recuperación del proyecto.

Las herramientas empleadas para determinar la factibilidad financiera del proyecto se presentan en el siguiente cuadro:

Tabla 7
Municipios de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Evaluación Financiera
(Cifras en quetzales)

Herramienta	Valores
Punto de equilibrio en valores	Q 697,753.00
Punto de equilibrio en paquetes de 25 unidades	64,309
Flujo neto de fondos	Q 54,679.00
Valor actual neto -VAN-	Q 44,546.00
Tasa interna de retorno -TIR-	49.1144%
Relación beneficio costo -RBC-	Q 1.02
Período de recuperación de la inversión	2 años 9 meses y 29 días

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

Para que la asociación pueda obtener un punto medio, en donde no adquiere ganancias ni pérdidas, necesita vender 64,309 paquetes a un precio de Q.10.85 asciende a la cantidad de Q.697,753.00.

Para el primer año se tiene contemplado un flujo neto de fondos de Q54,679.00 para el segundo y tercer año Q61,579.00 y para el cuarto y quinto Q61,204.00, estos datos muestran que el proyecto goza de liquidez en los 5 años.

Se determinó un valor actual neto de Q44,546.00 lo anterior indica que el proyecto tiene un rendimiento mayor que la tasa del costo de oportunidad o en efecto, el rendimiento es mayor que el mínimo esperado. El mínimo esperado o TREMA es de 28.71% que se integra de la siguiente forma:

- Tasa líder: 3.25%
- Tasa de inflación interanual: 1.96%
- Tasa de interés promedio ponderada de la cartera de crédito del sistema bancario: 16%
- Tasa de riesgo: 7.50%

La relación beneficio costo –RBC-, mide el grado de riqueza que puede generar el proyecto y la eficiencia con la que se utilizan los recursos. En el análisis de este indicador se determinó que, por cada quetzal invertido, se obtiene una ganancia de Q 0.02, al ser el coeficiente resultante mayor que 1, se considera que el proyecto generará beneficios para los miembros de la asociación.

La tasa interna de retorno de la inversión es de 49.1144%, mayor que la TREMA de 28.71%, lo que evidencia que el proyecto tiene una rentabilidad superior a la esperada y supera el costo de oportunidad, por lo que se establece que el costo es viable.

Para concluir con esta evaluación y en cuanto al período de recuperación se estima que la inversión realizada por los miembros de la asociación, se recuperará a partir de los 2 años, 9 meses y 29 días.

3.9 IMPACTO SOCIAL

La implementación del proyecto de producción de tostadas de maíz creará las condiciones necesarias para permitir el desarrollo social y económico de los miembros de la asociación de forma directa y de la población indirectamente. Los beneficios que se esperan obtener son los siguientes:

- Se estima generar 10 empleos directos, los cuales son: 1 administrador, 1 jefe de producción, 6 operarios y 2 vendedores.

- Generación de un empleo indirecto, derivado de los servicios prestados por un contador.
- Proporcionar a la población un producto alimenticio artesanal y de calidad.
- Incentivar la economía local, al comprar los excedentes de la producción de maíz local.
- Aumentar el producto interno bruto del Municipio con el valor anual de la producción.
- Fortalecimiento de las organizaciones de apoyo social y gremial.
- Empoderamiento de la mujer al conformar una asociación, participar en el proceso productivo o bien, en la comercialización.
- Desarrollo del Municipio a través de los recursos recaudados por la municipalidad en forma de impuestos, tasas y arbitrios.
- Incentivar el espíritu emprendedor de las mujeres
- Diversificar la producción artesanal del Municipio.

CAPÍTULO IV
COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE TOSTADA DE MAIZ

En el presente capítulo se describen las actividades y operaciones necesarias para llevar la tostada de maíz hasta el consumidor final, en los municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe.

4.1 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA

Se plantea comercializar las tostadas a través de la aplicación de la mezcla de mercadeo. Se entiende por mezcla de mercadeo al conjunto de herramientas controlables, utilizadas por una empresa para crear una reacción favorable en los clientes hacia el consumo de un determinado producto. Las herramientas a utilizar se agrupan en cuatro variables, conocidas como las "cuatro P", estas son: producto, precio, plaza y promoción.

4.1.1 Producto

Hace mención a las características y atributos de los bienes y servicios que ofrece una empresa. Para efectos del proyecto se utilizan las variables de: variedad, descripción del mercado objetivo, calidad, características, diseño y empaque.

4.1.1.1 Variedad

La tostada es un producto derivado del maíz, un cereal de la familia de gramínea que es utilizado para consumo humano y animal, es empleado frecuentemente como materia prima por la industria de alimentos. El maíz es procesado y convertido en harina o masa, esta es transformada en diferentes productos entre ellos: tortillas, tostadas, tortilla para taco, garnachas y nachos.

Las tostadas tienen diferentes presentaciones en tamaños y espesor, pueden ser fritas u horneadas. Para el proyecto se producirá la tostada frita de forma aplanada cuyas dimensiones se describen en la variable “características”.

4.1.1.2 Mercado objetivo

El proyecto va dirigido a los hogares que se encuentran en los municipios de: Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe, del departamento de Retalhuleu, con ingresos de Q 1,231.00 a Q 3,075.00. Este grupo lo conforman hombres y mujeres de 6 a 65 años, que no requieren una dieta específica.

4.1.1.3 Calidad

Durante el proceso de nixtamalización de la tortilla previo a ser frita, la tostada aumenta su valor nutricional, mejora la consistencia, sabor y alarga el tiempo de vida del producto. Con este proceso se aumenta la capacidad de absorber niacinas y proteínas que se encuentran en el maíz.

4.1.1.4 Características

El proceso de freído le confiere a la tostada un color amarillento y proporciona la cualidad de ser crujiente, el diseño es circular y aplanado de 14 centímetros de diámetro por 2 milímetros de grosor.

4.1.1.5 Marca

La marca es el elemento clave de un producto que, junto con sus características, permite diferenciarse de la competencia y ayuda a establecer una posición en la mente de los consumidores. Es el conjunto de símbolos, letras y colores que forman una figura armoniosa y distinguen a un producto. Se propone para la comercialización de la tostada la marca “Tosti-Rica”, que se compone de dos palabras:

- Tosti: define las cualidades del producto “tostada y crujiente”, además lo describe sin decirlo de una forma explícita.
- Rica: define una cualidad de sabor del producto, se hace apetecible para quien lo ve y crea la inquietud de adquirirlo.

La marca se hará acompañar del eslogan “crujientes y sabrosas”, esta frase refuerza las cualidades que están en forma implícita en la marca, es fácil de recordar y armoniosa al oído.

El logotipo es la figura que acompaña a la marca de un producto, su presentación gráfica hace que sea fácilmente identificada por el mercado. Para la comercialización de “Tosti-Rica” se propone el siguiente logotipo:

Imagen 1
Municipios de Nuevo San Carlos, Retalhuleu y San Felipe
departamento de Retalhuleu
Logotipo propuesto
Proyecto: Producción de tostadas de maíz
Año: 2015



Fuente: Grupo EPS, segundo semestre 2015.

El logotipo propuesto conlleva el nombre de la marca, utiliza como isotipo una mazorca de maíz que es la principal materia prima del producto, con la utilización de los colores se pretende transmitir un mensaje positivo con el siguiente significado psicológico:

- **Amarillo:** transmite alegría, optimismo y buena disposición hacia el producto, provoca un efecto de atracción y es utilizado habitualmente para motivar compras por impulso.
- **Verde:** asociado con la naturaleza, la salud y las buenas intenciones. En el logotipo, tiene la función de relacionar el origen orgánico de la materia prima.
- **Anaranjado:** es un color enérgico, estimula el estado de ánimo y es utilizado para anunciar ofertas debido a que proyecta un efecto positivo, asimismo, promueve la compra por impulso.

Es importante mencionar que los colores propuestos son frecuentemente utilizados por la industria de alimentos, debido a que estimulan la actividad cerebral y por consiguiente el apetito.

4.1.1.6 Empaque

El producto es dirigido al consumo familiar, por lo que se presenta en paquetes de 25 unidades; las tostadas se introducen en bolsas tipo cristal que al ser transparentes permiten una mejor apreciación del producto, además de contribuir a prolongar la cualidad crujiente del mismo. El sellado se realiza con un alambre versátil especial (twister), este permite abrir y cerrar la bolsa en repetidas ocasiones sin dañar la frescura del producto.

El empaque se hará acompañar de una etiqueta en forma de calcomanía con la marca del producto en el frente y en el reverso, se expondrá la información nutricional, registro sanitario, información de contacto y fecha de caducidad.

4.1.2 Precio

Es la cantidad monetaria que el cliente entrega a cambio de un bien o producto. Se le conoce como valor económico que se le otorga a un producto para ser intercambiado.

4.1.2.1 Precio de lista

El método para fijarlo será con base en los costos, se manejarán dos precios: uno para detallista y uno sugerido para consumidor final. El precio para la comercialización de la tostada en paquetes de 25 unidades será de Q.10.85 para el detallista, representado por tiendas, abarroterías y puestos de mercados, quienes finalmente venderán al consumidor a Q.14.50.

4.1.2.2 Estrategia de precio

Se propone trabajar con una estrategia de precio basada en la competencia a precios inferiores, el fin de esta estrategia es estimular la demanda en los segmentos actuales y captar el público que compra marcas de la competencia con un precio menor al ofertado.

Tosti-Rica tendrá características similares a la competencia, pero a menor precio, el cliente tendrá la percepción que recibe lo "mismo" por "menos". Se conoce que el precio de la competencia es superior al propuesto, en este sentido el mercado puede reaccionar rápidamente.

4.1.2.3 Período de pago y condiciones de crédito

Debido a la naturaleza y precio del producto, la condición de venta para los distribuidores será al contado con el fin de mantener el flujo de efectivo del proyecto.

4.1.3 Plaza

Comprende la posición y distribución del mercado en donde se ofrece un producto. Son todas aquellas actividades que se llevan a cabo para colocar la mercancía a disposición del mercado meta.

4.1.3.1 Canales de distribución

La venta de los paquetes de tostada se realizará únicamente a través de un canal de distribución indirecto (nivel uno) con intermediarios detallistas, ellos serán los encargados de la venta al consumidor final.

Un detallista es un ente que compra productos para revenderlos, a diferencia del minorista que se dedica a la comercialización de un producto en específico o a varios de un mismo tipo, el detallista vende diversos productos al consumidor final, estos pueden ser de consumo básico, limpieza y conveniencia. La venta se realizará en abarroterías, depósitos, tiendas de barrio y locales en mercados.

4.1.3.2 Cobertura

La oferta de la tostada de maíz blanco tendrá cobertura en tres municipios del departamento de Retalhuleu, ellos son: Nuevo San Carlos, la cabecera departamental y San Felipe. Los Municipios propuestos se encuentran colindantes a la planta productora que se ubica en el casco urbano de Nuevo San Carlos, puesto que las vías de acceso facilitan su distribución.

4.1.3.3 Surtido

La labor de surtido y toma de pedidos será realizada por dos vendedores, ellos visitarán los diferentes puntos de venta semanalmente, tomarán los pedidos y entregarán los mismos en un período de ocho días.

4.1.3.4 Inventario

El inventario que se manejará en cada punto de distribución, será conforme a la rotación del producto, dicho de otra manera, con base al comportamiento de las ventas, se establecerá un margen adicional en épocas de mayor demanda según las costumbres del lugar. Este método de inventario servirá de apoyo para confrontar la producción con la proyección de ventas.

4.1.3.5 Transporte

La labor de venta y entrega de pedidos será realizada por los dos vendedores anteriormente mencionados; asimismo se empleará un vehículo tipo pickup que se costea como flete, por lo que se ahorran costos por depreciación de vehículo, mantenimiento y pasivo laboral.

4.1.3.6 Logística

La toma de pedidos se realizará en el período de una semana, los comercios ubicados en el casco urbano serán tomados como punto de inicio, seguido de los centros poblados, seguido de los otros dos municipios a los cuales se ingresará por la carretera principal, posteriormente los puntos ubicados estratégicamente en el camino. Esta labor se reportará diariamente a producción quien llevará un control de los mismos.

Los vendedores entregarán los pedidos transcurridos ocho días, cargarán el producto en el pickup en la planta productora, ubicada en Nuevo San Carlos y se realiza el recorrido establecido en el proceso anterior.

4.1.4 Promoción

Son herramientas de comunicación empleadas para dar a conocer, posicionar o recordar un producto o servicio en un mercado meta, con el fin primordial de provocar una reacción favorable hacia el mismo.

Dentro de la mezcla promocional se utilizarán las estrategias de “empuje” y “atracción”. La primera estrategia, va dirigida a los detallistas para empujar el producto de productor a intermediario y de este, al consumidor final a través de la venta personal. La segunda estrategia, también llamada “de jale” se implementará a través de publicidad. El objetivo de implementar ambas estrategias es hacer llevar el producto al consumidor final en doble vía, llegar a la mente del consumidor a través de la publicidad y reforzar esa imagen con la disposición del detallista en ofrecer el producto.

4.1.4.1 Venta personal

Se plantea trabajar la venta personal a través de la fuerza de ventas comprendida por dos vendedores, quienes se encargarán de realizar la venta en frío al visitar tiendas, depósitos abarroterías, mercados y negocios de comida, asimismo, darán a conocer el producto en los Municipios propuestos para la comercialización.

Los vendedores realizarán la labor de toma de pedidos y entrega de los mismos ocho días después de tomada la orden, ejecutarán la facturación y darán seguimiento a la cartera de clientes tomando nuevos pedidos.

4.1.5 Publicidad

Son los medios pagados que utiliza una empresa para informar, persuadir y recordar un producto, servicio o idea en la mente del consumidor. Derivado de la naturaleza del producto, las características culturales y socioeconómicas del mercado meta, así como el presupuesto disponible, se recomiendan las herramientas de material POP y degustaciones.

4.1.5.1 Material POP

La publicidad se trabajará a través de material publicitario en el punto de venta POP (Point of Purchase), este tipo material es catalogado como un “vendedor silencioso” debido a que está a disposición de los clientes reales y potenciales, en los diferentes puntos en donde se dispone el producto para la venta. Es un material de bajo costo, comparado a otras estrategias publicitarias por lo que resulta adecuado para el tamaño del proyecto.

El vendedor será el encargado de colocar el material POP, estos serán afiches con los siguientes elementos: logo del producto, fotografía del mismo, las características, precio y con la mención “de venta aquí”. Los afiches serán colocados en puntos estratégicos de las tiendas, abarroterías y depósitos de los municipios propuestos, según lo permita la estructura y colocación de los artículos en el punto de venta.

4.1.5.2 Degustaciones

Esta herramienta se utilizará como parte de una estrategia BTL (below the line), es una técnica empleada en mercadeo como publicidad no convencional, dirigida de una forma personal al consumidor final, motiva la compra por impulso, generalmente utilizada en el punto de venta o en lugares cercanos a él.

Las degustaciones se realizarán en los puntos de venta con mayor afluencia de personas. Esta actividad será realizada por uno de los vendedores o vendedoras, de forma periódica según las temporadas en las que se desea incentivar la compra.

La persona designada para esta actividad, jugará un papel importante en el proceso de comercialización de las tostadas, será la responsable de promocionarlas, dar información general y personalizada, entregarles a los

prospectos degustaciones con diferentes acompañamientos (salsas, guacamol, picados), asimismo verificará que el producto esté visible y estratégicamente a disposición del consumidor.

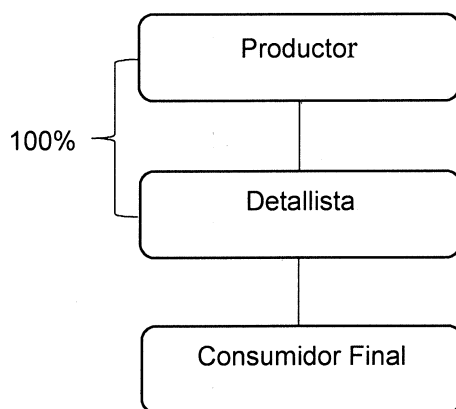
4.2 OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN

Son los diferentes procedimientos que se realizan para la comercialización de los productos, estos son: canales y márgenes de comercialización. Los primeros se describen y los segundos se cuantifican a continuación:

4.2.1 Canales de comercialización

Son las diferentes etapas por las que se transfieren los productos hasta llegar al consumidor final. A continuación, se presenta la gráfica propuesta para la comercialización de la tostada de maíz:

Tabla 8
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Canal de Comercialización Propuesto
Año: 2015



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

Se propone para la comercialización del proyecto un canal de distribución indirecto, con los siguientes entes participantes: productor y detallista. El 100 % de la producción se destina para el detallista, quien vende al consumidor final, es importante destacar que el productor no vende al consumidor final, la venta se hace a través de su intermediario.

4.2.2 Márgenes de comercialización

En este apartado se calcula la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final por un paquete de tostada de maíz y el precio que paga cada participante en la cadena, en este caso el detallista, muestra también el porcentaje de participación que cada una de las instituciones dentro de la actividad de compra y venta.

En el cuadro que se presenta a continuación, se detallan las operaciones mencionadas:

Cuadro 19
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Producción de Tostadas de Maíz
Márgenes de Comercialización
Año: 2015

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
<u>Productor</u>	10.85					75
<u>Detallista</u>	14.50	3.65	0.018	3.63	33	25
Alquiler de local			0.018			
<u>Consumidor final</u>						
Total		3.65	0.018	3.63		100

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

Después de realizar los cálculos, se establece que el productor es el ente con mayor porcentaje de participación con el 75 % y, en segundo lugar, el detallista con el 25 % de participación en la operación. El detallista obtiene un rendimiento sobre la inversión de Q 0.33 por cada quetzal que invierte, esto después de deducir los costos por pago de local; los costos de flete, carga y descarga para el distribuidor, son absorbidos por el productor al momento de la entrega del producto en el punto de venta.

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación realizada en el municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu, se detectaron algunas situaciones que afectan a los pobladores las cuales se presentan a continuación:

1. La carencia de fuentes de empleo provoca alto índice de pobreza, desnutrición y emigración del Municipio, por lo que los pobladores se ven en la necesidad de emplearse en el sector informal, con salarios mínimos o por debajo del mínimo regulado; este problema se agrava para el género femenino que en la actualidad forma parte fundamental en el sostenimiento del hogar.
2. La falta de drenajes y un correcto tratamiento de las aguas servidas han provocado la contaminación del recurso hídrico del Municipio, principalmente de los ríos Ixcucúá y El Coyote, lo anterior, incide en el aumento de la vulnerabilidad a la proliferación de enfermedades y extinción de las especies acuáticas.
3. El Municipio cuenta con un Centro de Salud tipo "B" y cuatro puestos de salud que, a pesar de tener cobertura en infraestructura, carecen de personal, insumos y medicinas para atender las necesidades de la población y se ven en la obligación de cerrar, limitando el acceso de los habitantes a este servicio.
4. La producción artesanal del Municipio, específicamente las blockeras, carecen de canales de distribución que les permitan ampliar las oportunidades de venta, vender en volúmenes mayores y crecer en

cobertura de mercado; asimismo, una limitación en la comercialización de los productos es que carecen de una adecuada estrategia publicitaria.

5. La mujer de Nuevo San Carlos participa de forma activa en el sostenimiento del hogar, a pesar de que un considerable número de ellas ha tenido acceso a la educación, la falta de fuentes de empleo las obliga a introducirse en el sector informal o en oficios domésticos para obtener fuentes de ingreso.

RECOMENDACIONES

En consecuencia de las conclusiones derivadas del estudio realizado, se proponen una serie de acciones a ejecutar para el desarrollo socioeconómico y productivo del Municipio, como se describen a continuación:

1. Que la población se organice para conformar agrupaciones productivas con diferentes figuras legales y solicite a las autoridades municipales, por medio de los COCODE, fomentar la inversión en proyectos a través del Gobierno e instituciones no gubernamentales, con el objetivo de generar fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida.
2. Que los COCODE se organicen para gestionar ante el COMUDE, la construcción de drenajes y una planta de tratamiento de agua servidas, con el fin de mitigar el impacto ambiental en el recurso hídrico del Municipio y así, mejorar las condiciones de salubridad del mismo.
3. Que las autoridades municipales gestionen ante el Ministerio de Salud y Asistencia Social la asignación de personal para los puestos de salud en las áreas rurales del Municipio, así prestar servicios de forma permanente y que la atención sea pronta.
4. Que las blockeras amplíen sus canales de distribución hacia ferreterías y ventas de materiales de construcción dentro y fuera del Municipio, así como la implementación de publicidad en el punto de venta con material POP para dar a conocer el producto y el contacto de compra para nuevos intermediarios.
5. Que las mujeres se organicen en una asociación para la implementación del proyecto de producción de tostadas de maíz artesanales y que a través de

esta figura legal puedan obtener crédito para financiar el mismo, generar ingresos, nuevas fuentes de empleo y en consecuencia beneficios para la comunidad.

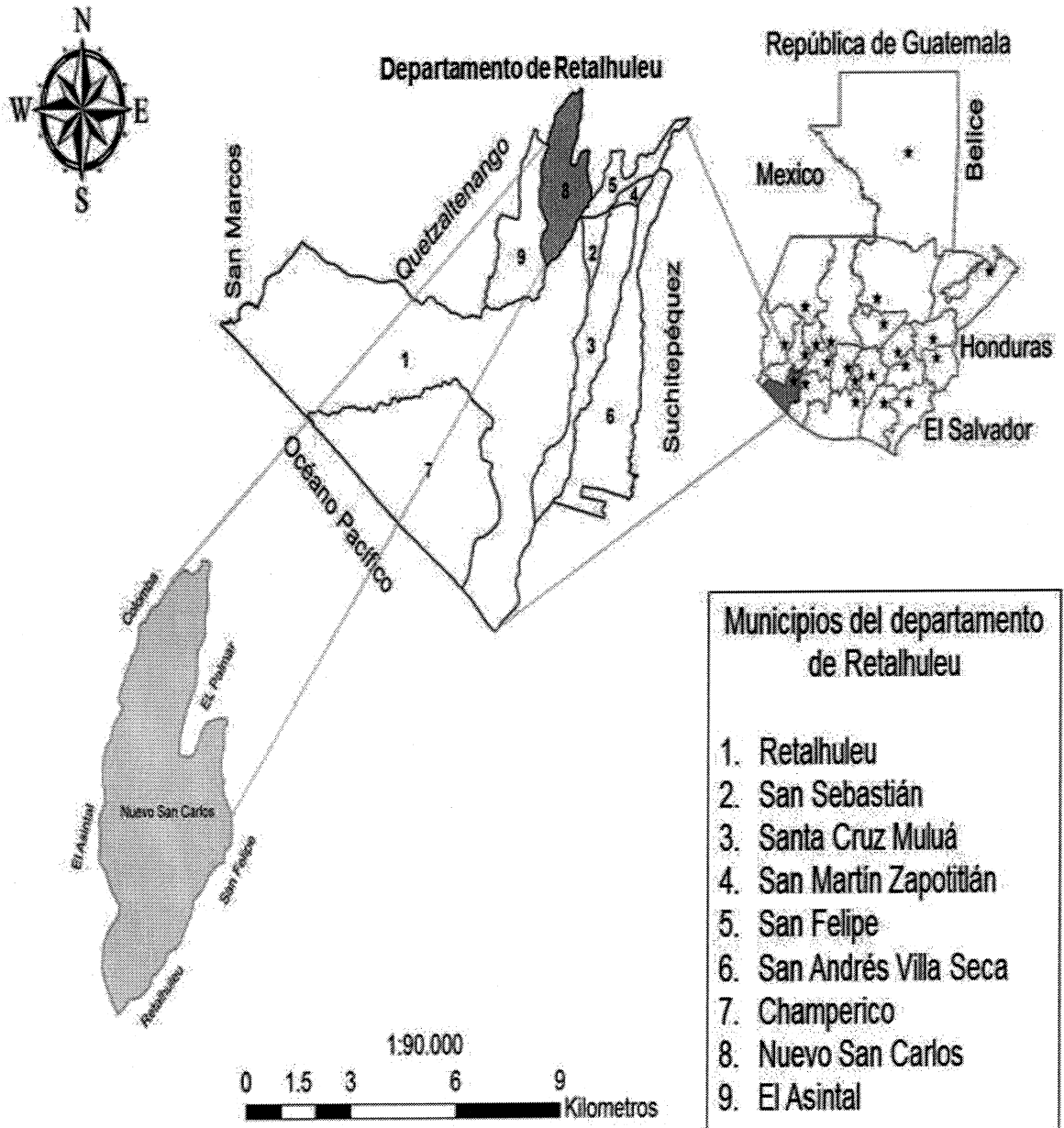
BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar Catalán, J.A. 2015. Método para la Investigación del Diagnóstico Socioeconómico: Pautas para el Desarrollo de las Regiones, en Países que han sido Mal Administrados. 4ª. Ed. Guatemala, Renacer Ediciones. 125 p.
2. Baca Urbina, G. 2010. Evaluación de Proyectos. México, 6a. Ed. Mc Graw Hill Educación. 318 p.
3. INCAP (Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá, Organización Panamericana para la Salud -OPS-). 2012. Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica. 126 p.
4. INE (Instituto Nacional de Estadística). 1994. X Censo de población y V de Habitación 1994. Guatemala, 1,316 p.
5. _____. 2002. XI Censo de población y VI de Habitación 2006. Guatemala, 2328 p.
6. _____. 2006. ENCOVI (Encuesta Nacional de Condiciones de Vida). 2006. Guatemala, 57 p.
7. _____. 2011 ENCOVI (Encuesta Nacional de Condiciones de Vida). 2011. Guatemala, 90 p.
8. _____. 2014. ENCOVI (Encuesta Nacional de Condiciones de Vida). 2014. Guatemala, 56 p.

9. Kotler & Armstrong, Fundamentos de Marketing, 8va. Edición, editorial Pearson Educación, México, 2008. 658 p.
10. SEGEPLAN (Secretaria de Planificación y Programación de la Presidencia) y Consejo Municipal de Desarrollo. 2010. Plan de Desarrollo Nuevo San Carlos Retalhuleu. Guatemala, 81 p.
11. Villagrán Chajlán, T. J. 2009. Monografía Nuevo San Carlos, Retalhuleu. Informe EPS. Lic. Admón. Educativa. Guatemala, USAC, Fac. de Humanidades. 35 p.

ANEXOS

Anexo 1
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Localización Municipal
Año: 2015



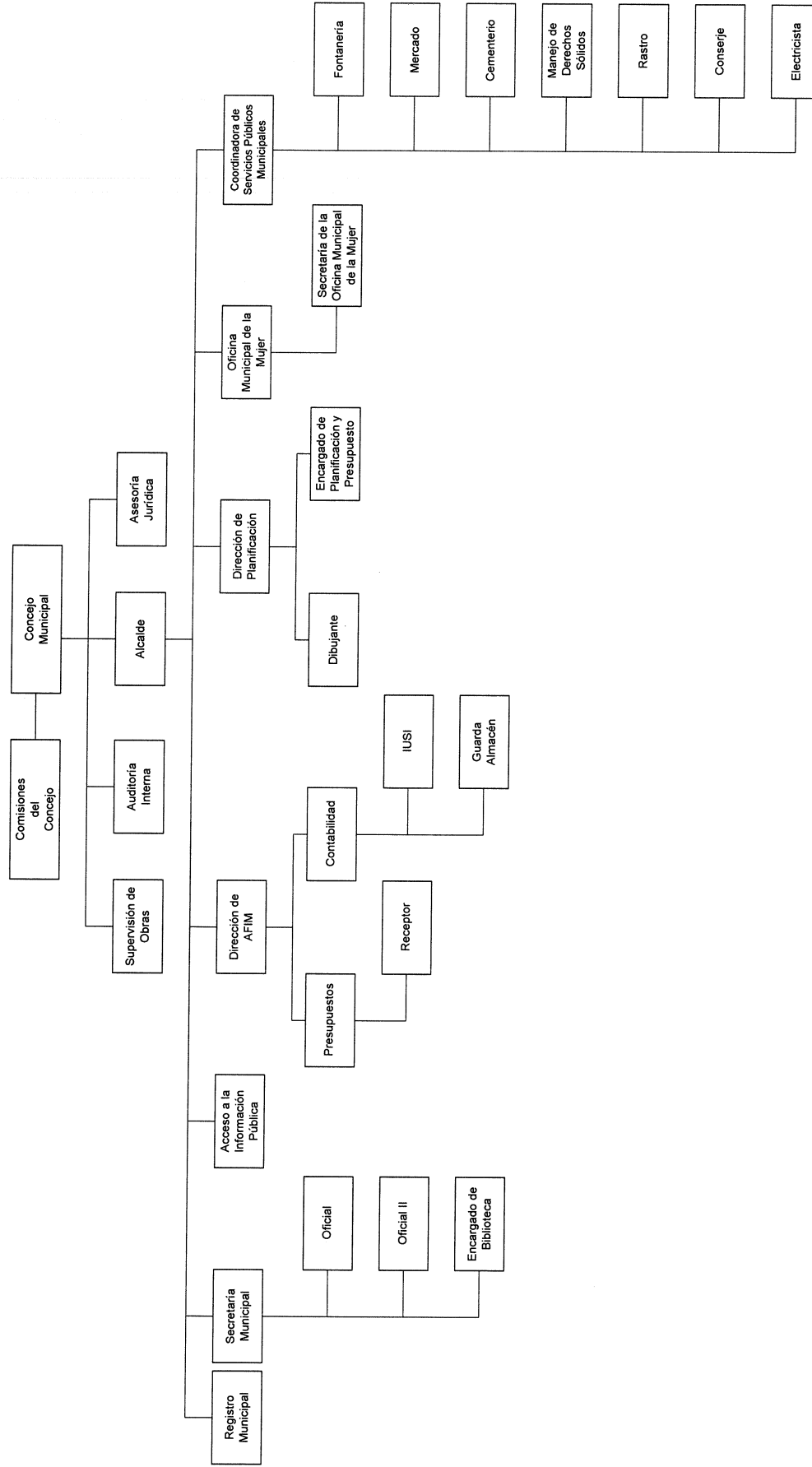
Fuente: elaboración propia, con base en mapas del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA- mapas digitales de la República de Guatemala.

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

Categoría del Centro Poblado	Censo 1994	Censo 2002	Investigación de Campo 2015
Aldeas	8	9	7
Caseríos	3	1	11
Fincas	19	26	21
Pueblo	1	1	1
Sector	0	1	11
Haciendas	4	0	0
Microparcelamientos	1	0	0
Parcelamiento	2	0	0
Ranchería	1	0	0
Total	39	38	51

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

Anexo 3
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Organigrama Municipal
Año: 2015



Fuente: Secretaría de la Municipalidad de Nuevo San Carlos, Retalhuleu, 2015.

Anexo 4
Certificado Nutricional del Producto
Municipio de Nuevo San Carlos, departamento de Retalhuleu
Proyecto: Tostadas de Maíz

Guatemala, 1 de diciembre 2018.

Señores
Ejercicio Profesional Supervisado -EPS-
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala


En el presente oficio se detalla la información nutricional solicitada sobre datos de consumo per cápita, como referencia para la elaboración del presente trabajo: recomendaciones dietéticas diarias y tabla de composición de alimentos del Instituto Nacional de Centro América y Panamá (INCAP), así como las guías alimentarias y metas nutricionales para Guatemala, documentos elaborados por la Organización Panamericana de la Salud (OPS) e INCAP.

Las necesidades nutricionales de cada persona, dependen de varios factores como lo son el peso, edad, sexo, constitución corporal y actividad física. Teniendo una población, el cálculo del consumo se realiza de manera global determinando de esta manera los requerimientos nutricionales. Una dieta saludable se basa en 2000 Kcal al día que debe consumir una persona promedio.

El consumo ideal de un producto, hablando nutricionalmente nos referimos a la cantidad de determinado alimento que necesitamos consumir al día para cumplir con las metas nutricionales ya establecidas. Según los datos proporcionados del suministro de alimentos y nutrientes por habitante, se determinó lo siguiente: tostadas de maíz blanco 1,056 gramos al año. La persona no puede limitar su consumo diario a únicamente un alimento, se recomienda combinarlo con otros grupos de alimentos para tener una dieta balanceada y así llenar los requerimientos necesarios de macronutrientes y micronutrientes.

Esperando haberles proporcionado la información necesaria para su estudio, me suscribo,

Atentamente,|


Lda. Hortensia María Loza Camaniza
Nutricionista
Col. No. 3507

ANEXO 5
MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES -APTA-
MUNICIPIO DE NUEVO SAN CARLOS, DEPARTAMENTO DE RETALHULEU



Identificación y Autorización

Nuevo San Carlos, Retalhuleu _____ de _____ del _____

La Asociación de Productores de Tostadas de Maíz, reunidos para la autorización e implementación del presente manual de normas y procedimientos para las actividades de: venta en frío, toma de pedido y promoción del producto en el punto de venta, como parte del proceso de comercialización; decidimos aprobarlo, adoptarlo, con el fin de mejorar los procesos de la Asociación y por lo tanto la eficiencia en la ejecución de los mismos.

La vigencia del manual, empezará a correr a partir de la presente fecha, y será evaluado por los miembros de esta Asociación para su actualización, modificación o rediseño si el desarrollo de las actividades lo requiere.

Se imprimirán dos copias, las cuales se firmarán y podrán a disposición de la Asociación y personal operativo, para ser utilizados como instrumentos de guía y consulta.

Atentamente,

Junta Directiva

Producción

Comercialización

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

(f) _____

ÍNDICE

Descripción	Página
INTRODUCCIÓN	i
1. CAMPO DE APLICACIÓN	1
2. OBJETIVOS	1
2.1 OBJETIVO GENERAL	1
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	1
3. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL	2
4. SIMBOLOGÍA UTILIZADA	2
5. PROCEDIMIENTOS	3

INTRODUCCIÓN

El manual que se presenta a continuación, detalla los pasos necesarios para las principales actividades de comercialización en el proyecto “Producción de Tostadas de Maiz”, mismas que van orientadas a poner el producto a disposición del consumidor final.

El manual de normas y procedimientos constituye un instrumento administrativo que orienta las actividades propias de la Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-, dichas actividades refieren a la venta en frío, toma de pedidos y las estrategias de degustación e impulso en el punto de venta.

El documento está integrado por los objetivos, campo de aplicación, normas de aplicación general, descripción de la simbología utilizada, y la descripción de cada uno de los procesos.

Por cada uno de los procesos mencionados se detalla la definición, objetivos, normas del procedimiento, descripción de cada paso con el responsable de ejecutarlo, asimismo el flujograma que representa gráficamente su ejecución.

1. CAMPO DE APLICACIÓN

Los procedimientos que integran el presente manual, serán de observancia general, en cada una de las unidades administrativas que integran la Asociación y se ejecutarán en el departamento de comercialización por los vendedores y quien en su momento cumpla la función de impulsar-colocar, según las actividades asignadas.

2. OBJETIVOS

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

2.1 GENERAL

Dotar a los miembros de la asociación y a sus colaboradores de una herramienta administrativa útil, que permita formar un precedente acerca de la forma correcta de ejecutar los procesos relacionados a la comercialización, y de esta manera garantizar la eficiencia de sus operaciones.

2.2 ESPECÍFICOS

- Proporcionar a los miembros de la Asociación, una herramienta que permita visualizar a detalle de los procesos relacionados a la comercialización y facilitar el adiestramiento del personal.
- Estandarizar las normas y procedimientos para obtener una mejor eficiencia, evitar demoras y optimizar el recurso económico.
- Establecer parámetros de medición para evaluar si los procesos se están realizando de la forma adecuada, corregirlos y mejorarlos.

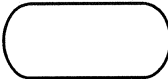
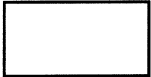
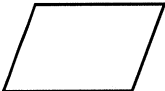
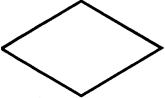

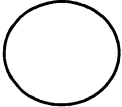
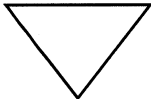
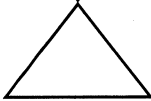


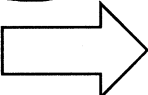
3. NORMAS DE APLICACIÓN GENERAL

- Cada miembro de la asociación será responsable del uso del presente manual y la ejecución del mismo está a cargo del departamento de comercialización.
- Toda modificación que se quiera implementar, deberá ser evaluada, realizada y autorizada por la Asamblea General.
- Cada procedimiento deberá realizarse a cabalidad como se detalla en el presente manual, con el fin de evitar duplicidad de funciones, costos y tiempo.
- Se deben divulgar a los miembros del comité y colaboradores, los procedimientos establecidos, así como los cambios autorizados por la Asamblea General.

4. SIMBOLOGÍA UTILIZADA

Para la elaboración de los procedimientos y flujogramas, existen símbolos cuya interpretación es universal, estos proporcionan una visualización de los distintos procesos. El manual de normas y procedimientos de la Asociación de Productores de Tostadas Artesanales -APTA-, se rige conforme a la simbología ANSI, como se detalla a continuación:

**TABLA DE SÍMBOLOS UTILIZADOS EN LOS PROCEDIMIENTOS
SEGÚN SIMBOLOGÍA ANSI**

Símbolo	Descripción
	Inicio o fin: indica el inicio o terminación de un procedimiento.
	Operación: representa la realización de una actividad u operación relativa a un procedimiento.
	Inspección o revisión: cuando se examina, revisa o se comprueba el trabajo que se ejecuta.
	Decisión o alternativa: indica el momento de decisión para determinar el camino a seguir en el proceso.
	Conector fuera de página: se utiliza cuando finalizan las actividades en un puesto de trabajo de cualquier área administrativa y se traslada a otra página.
	Conector de un área o página: se utiliza cuando finalizan las actividades en un puesto de trabajo de cualquier área administrativa y se traslada a otra siempre y cuando corresponda al mismo procedimiento.
	Archivo final: cuando un archivo es definitivo, se guarda o se detiene totalmente.
	Archivo temporal: Cuando la documentación o algún material que permanece en un lugar por un tiempo mínimo para luego seguir en el procedimiento de trabajo.
	Documento: significa el uso de documentos, facturas, folletos, voucher, formularios, libros, etc.
	Multidocumento: cuando se utilizan varias copias de un documento o diferentes documentos.
	Transferencia: implica el traslado de un documento o el paso de una actividad de un lugar a otro.

Fuente: elaboración propia EPS, segundo semestre 2015

5. PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos regulados en el presente manual son: visita a prospectos y venta en frío, visita y toma de pedidos, degustación e impulso de producto en el punto de venta.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita a prospectos y venta en frío.	Procedimiento: 01	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 13	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

DEFINICIÓN:

Comprende los pasos para realizar en el proceso de primera venta y toma de pedidos a los detallistas.

OBJETIVOS

Definir los pasos que conlleva la primera visita a clientes potenciales, asegurar la venta para realizar el cierre de la misma.

Aumentar los puntos de distribución con visitas y ventas efectivas.

Dotar al vendedor de las directrices adecuadas para asegurar la venta.

NORMAS DEL PROCEDIMIENTO:

Todas las ventas se realizan estrictamente al contado.

No se pueden realizar ventas al consumidor final, el precio otorgado es exclusivamente para distribuidor.

El precio de venta a el detallista no es negociable, de lo contrario se vería afectada la rentabilidad del asociación.

La venta debe realizarse exclusivamente a detallistas (abarroterías, tiendas, depósitos), se expetuan de esta norma, negocios de comida que al adquirir un volumen considerable puede optar a precio de distribuidor.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita a prospectos y venta en frío.	Procedimiento: 01	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 13	Hoja: 02 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Vendedor	1	Realiza una lista de posibles puntos de distribución de acuerdo a los requerimientos, establecidos por la Asociación.
Vendedor	2	Diseña ruta de visitas considerando tiempos, vías de acceso y cercanía de los puntos.
Vendedor	3	Visita posible punto de distribución, proporciona información del producto (características atributos, propiedades), hace énfasis en el origen (de fabricación local) y en las ventajas que adquiere al convertirse en distribuidor. Entrega degustación del producto.
Vendedor	4	Evalúa si el cliente está convencido de adquirir el producto.
Vendedor	4.1	Si logra persuadir al cliente, proporciona precio y condiciones de pago.
Vendedor	4.2	Si el prospecto no está interesado, finaliza el proceso.
Vendedor	5	Cierra la venta con la toma del pedido en el punto de distribución.
Vendedor	6	Llena formulario de "distribuidor" con datos de contacto y datos para la facturación.
Vendedor	7	Llena requisición de pedido y proporciona contraseña a cliente, con la fecha de entrega.
Vendedor	8	Llena bitácora de visita con las observaciones relevantes.
Vendedor	9	Se dirige a la planta productora.
Vendedor	10	Entrega bitácora de visita, ficha de distribuidor y requisición de pedido al Administrador.
Administrador	11	Recibe documentos entregados por el vendedor y revisa los datos.
Administrador	12	Entrega requisición de pedido a encargado de producción.
Administrador	13	Archiva bitácora de visita y ficha de distribuidor.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita a prospectos y venta en frío.

Procedimiento: 01

Fecha: abril 2018

No. de pasos: 13

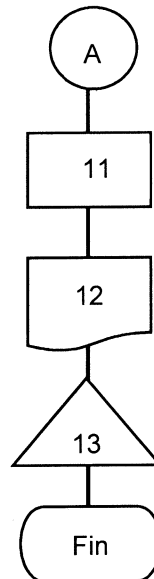
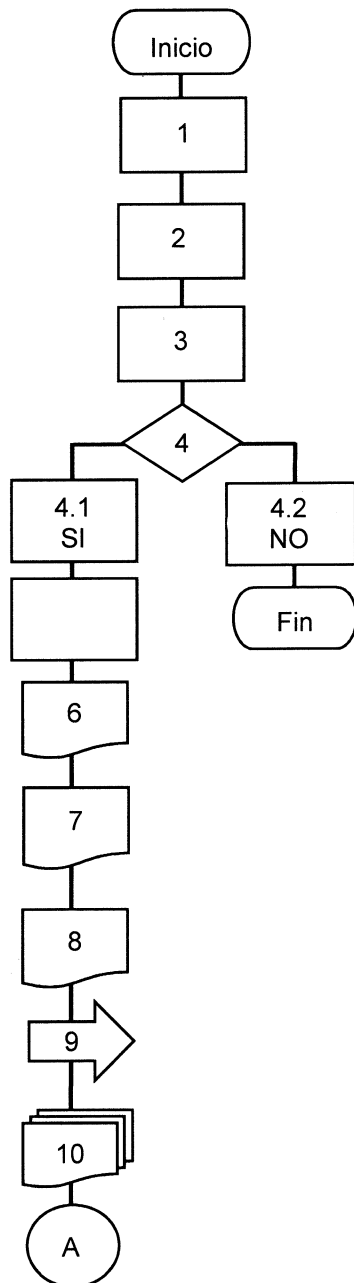
Hoja: 03 de 03

No. De forma: 01

Elaboró: Rebeca Tahay

Vendedor

Administrador



ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita y toma de pedidos	Procedimiento: 02	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 08	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

DEFINICIÓN:

Integra las actividades necesarias para la toma de pedidos durante la visita en el punto de venta, es decir al detallista.

OBJETIVOS

Hacer efeciente la visita a clientes a través de una nueva venta en un punto ya establecido.

Crear relaciones redituables con los clientes, a través del seguimiento post venta y solución de problemas.

Obtener información acerca del movimiento de las ventas y stock de producto en cada punto de venta.

Brindar información oportuna al departamento de producción, para minimizar el inventario en planta.

Garantizar el despacho sin demoras del producto requerido.

NORMAS DEL PROCEDIMIENTO:

Este proceso aplica únicamente a puntos de venta ya establecidos como clientes frecuentes de la Asociación.

Los reclamos por producto se trasladarán directamente al Administrador de la Asociación.

Los pedidos serán entregados en periodo de ocho días; en caso de un pedido extraordinario, consultar al Administrador la fecha de entrega.

Es responsabilidad del vendedor tomar correctamente los pedidos y trasladarlos al Adminstrador.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita y toma de pedidos	Procedimiento: 02	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 08	Hoja: 02 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Vendedor	1	Realiza ruta de visitas considerando tiempos, vías de acceso y cercanía de los puntos.
Vendedor	2	Visita punto de venta, realizando el seguimiento post venta (pregunta al detallista los comentarios del producto, tendencia de venta y sintetiza la información oportuna a entregar).
Vendedor	3	Solicita las existencias o stock del producto y toma el pedido (venta), ingresa datos al formulario correspondiente.
Vendedor	4	Llena requisición de pedido y entrega contraseña a cliente, con la fecha de entrega.
Vendedor	5	Se traslada a la planta productora.
Vendedor	6	Entrega requisiones al Administrador.
Administrador	7	Recibe y revisa pedidos.
Administrador	8	Entega pedidos al departamento de producción.

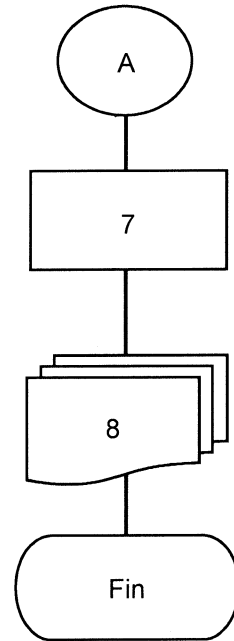
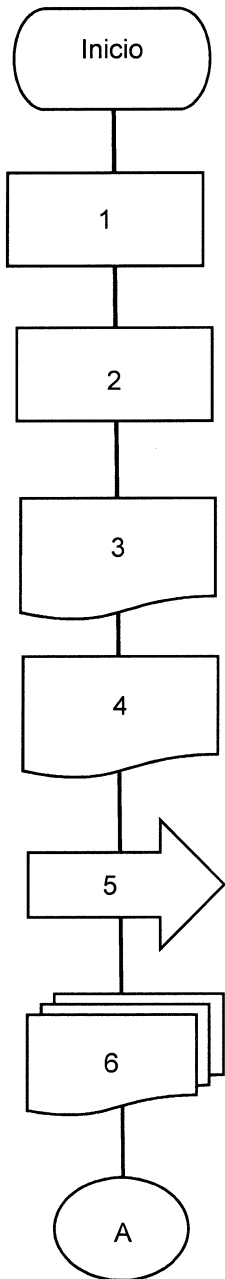
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Visita y toma de pedidos	Procedimiento: 02	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 08	Hoja: 03 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

Vendedor

Administrador



ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Degustación e impulso de producto en punto de venta.	Procedimiento: 03	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 09	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

DEFINICIÓN:

Promueve, impulsa y motiva la compra del producto hacia los clientes finales en el punto de venta.

OBJETIVOS:

Confronta al cliente potencial con las características del producto a través de la degustación.

Persuade a los clientes del punto de venta hacia el consumo de un producto "no buscado".

Llevar al cliente potencial del producto, que ha degustado y conocido las características del producto hacia la compra de Tosti-Rica.

Crear presencia de marca en el punto de venta.

NORMAS DEL PROCEDIMIENTO:

La persona que impulsa deberá ofrecer el producto a todos los clientes del punto de venta, sin discriminación.

La persona que impulsa, persuade y lleva al cliente hasta la compra del producto con el detallista, ella no cierra la venta del producto.

En caso de rechazo hacia el producto, la persona que impulsa responderá amablemente y dejará que el cliente realice sus compras en el punto de venta.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES

APTA

Título: Degustación e impulso de producto en punto de venta.	Procedimiento: 03	Fecha: abril 2018
	No. de pasos: 09	Hoja: 01 de 03
	No. De forma: 01	Elaboró: Rebeca Tahay

PUESTO	PASO No.	ACTIVIDAD
Impulsadora	1	Invita al prospecto a ingresar al punto de venta.
Impulsadora	2	Saluda y ofrece degustación del producto.
Impulsadora	2.1	Si el cliente acepta, entrega degustación y platica brevemente sobre los beneficios del producto, hace énfasis en que es un producto de fabricación local y que es fresco.
Impulsadora	2.2	Si el cliente no acepta, se despide amablemente y finaliza el proceso.
Impulsadora	3	Responden las dudas que el cliente tenga sobre el producto y se le persuade hacia la compra.
Impulsadora	4	Proporciona precio final del producto.
Impulsadora	5	Pregunta ¿Cuántos paquetes desea adquirir?
Impulsadora	5.1	Si la respuesta es positiva, el detallista es quien cierra la venta.
Impulsadora	5.2	Si la respuesta es negativa, se le despide amablemente, refuerza la información proporcionada para una próxima visita y finaliza el proceso.
Detallista	6	Recibe al cliente convencido de la compra.
Detallista	7	Despacha y efectua el cobro del producto.
Detallista	8	Despide al cliente.
Impulsadora	9	Despide al cliente que ha comprado, le acompaña hasta la salida y lo motiva para una próxima compra.

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TOSTADAS ARTESANALES
APTA**

Título: Degustación e impulso de producto en punto de venta.

Procedimiento: 03

Fecha: abril 2018

No. de pasos: 09

Hoja: 03 de 03

No. De forma: 01

Elaboró: Rebeca Tahay

Vendedor

Detallista

