

MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN  
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

“COMERCIALIZACION Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO)  
Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO”

EDGARDO ALFONSO GARCÍA DE LEÓN

TEMA GENERAL

“DIAGNOSTICO SOCIECONOMICO, POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS Y  
RESUMEN PROPUESTAS DE INVERSION”

MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN  
DEPARTAMENTO DE HUEHUTENANGO

TEMA INDIVIDUAL

“COMERCIALIZACION Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y  
ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y PROYECTO: PRODUCCION DE JALEA  
DE DURAZNO”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

2018

2018

(c)

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

SAN MIGUEL ACATÁN – VOLUMEN 9

2-81-15-AE-2016

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

“COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL  
(CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO)  
Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO”

MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN  
DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO

INFORME INDIVIDUAL

Presentado a la Honorable Junta Directiva y al

Comité Director

del

Ejercicio Profesional Supervisado de

la Facultad de Ciencias Económicas

por

EDGARDO ALFONSO GARCÍA DE LEÓN

previo a conferírsele el título

de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el grado académico de

LICENCIADO

Guatemala, septiembre de 2018

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

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

**COMITÉ DIRECTOR DEL  
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

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

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS  
Edificio "s-8"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

J.D-TG. No. 157-2018  
Guatemala, 16 de octubre de 2018

Estudiante  
EDGARDO ALFONSO GARCÍA DE LEÓN.  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto quinto, inciso 5.1, subinciso 5.1.5 del Acta 26-2018 de la sesión realizada por Junta Directiva el 9 de octubre de 2018, que en su parte conducente dice:

"QUINTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES

5.1 Graduaciones

5.1.5 Solicitud de aprobación e impresión de Informes Individuales de EPS

Junta Directiva conoce informes individuales de EPS, trasladados por el Coordinador General del Ejercicio Profesional Supervisado, quien solicita se considere la aprobación de dichos informes y la impresión correspondiente.

Junta Directiva acuerda: 1º. Aprobar los informes individuales de Ejercicio Profesional Supervisado y su impresión.  
2º. Autorizar la graduación de los siguientes estudiantes:

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

12. 200615188-3 "COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL (CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO) Y PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO", municipio de San Miguel Acatán departamento de Huehuetenango, presentado por: EDGARDO ALFONSO GARCÍA DE LEÓN.

20. Manifiestar a los estudiantes que se les fija un plazo no mayor de seis meses para su graduación".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO

m.ch



## **ACTO QUE DEDICO**

### **AL DIOS ALTISIMO**

La honra y la gloria sean para ti siempre. Tu que me das el aliento de vida, las fuerzas, el entendimiento y tus misericordias todos los días, te agradezco en el nombre de Jesús. Las letras que hoy alcanzo, sean para bendecir y honrar tu santo nombre. Salmo 113:7-8.

### **A MI AMADA Y MI NENA**

Por ser la razón de mi inspiración. Sepan que antes de conocerlas ya eran el motor para lograr esta meta académica, a ti Marjito gracias por ayudarme en momentos decisivos de mi carrera y por tu comprensión en los momentos que te deje sola. A mi querida hija Adrianita, mi regalo de amor, a quien espero pronto acurrucar en mis brazos. Las amo familia linda.

### **A MI MAMÁ Y DON MIGUEL**

Mamá, por su entrega innegable que siempre antepuso siempre a sus hijos antes que su propia vida, por su amor, amonestaciones, consejos y dichos memorables que hoy producen frutos que ayer fueron un sueño y hoy es son una realidad. Don Miguel (Q.E.P.D.) por difundir en mi disciplina, que en su momento no comprendí, pero hoy me ha servido para enfrentar las esferas laborales y estudiantiles.

### **A MIS HERMANOS**

Sucely, por sus delicadas atenciones en los momentos que compartimos durante nuestra convivencia, Eddie y familia por su caluroso apoyo en momentos especiales de mi vida y Pablo por su ejemplo de trabajo arduo y dedicación, así como su ayuda que siempre fue oportuna.

### **A MIS SUEGROS**

A usted don Domingo, Doña Luisa y Luisa Fernanda por arroparme dentro de su familia con fraternidad y ser pilares en el génesis de mi matrimonio, infinitas gracias por cuidar de mi amada esposa e hija durante estos últimos días de estudio, nuestro buen Dios les bendiga siempre.

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

Por darme la oportunidad de ingresar a sus salones de donde siempre fui nutrido de ciencia y hoy esta formación me ha llevado a alcanzar este triunfo. ¡UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA GRANDE ENTRE LAS DEL MUNDO!

### **A MIS MAESTROS Y LICENCIADOS**

Por su dedicación al compartir sus conocimientos y que con paciencia me han formado académicamente, mi sincero agradecimiento a mi asesor, Licenciado José Aroldo Recinos Morán y especialmente a mi maestra de primaria Mirna Eldahi Téllez Cifuentes quien cimento las bases para adentrarme al mundo de la ciencia.

### **A LA IGLESIA BENDITA DE NUESTRO SEÑOR JESUCRISTO**

A usted hermano bendito que dobla rodillas ante nuestro Padre Celestial y que siempre me tiene presente, especialmente a hermano Hugo Gonzales y familia, gracias por sus oraciones.

### **A MIS AMIGOS Y FAMILIA**

Los cuales son muchos, seria larga la lista para nombrar a quien me ha tendido la mano a lo largo de mi carrera estudiantil, gracias amigos estudiantes, amigos de trabajo, Abuelos (Q.E.P.D.) tías, tíos, primos, primas, a todos gracias, Dios les bendiga.

### **A LAS EMPRESAS LABORALES**

Por darme la oportunidad laboral y ser fuente de sustento económico.



## ÍNDICE GENERAL

No.	Descripción	Página
	INTRODUCCIÓN	i
<b>CAPÍTULO I</b> <b>CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO</b>		
<b>1.1</b>	<b>MARCO GENERAL</b>	<b>1</b>
1.1.1	Antecedentes históricos del municipio	1
1.1.2	Localización y extensión	1
1.1.3	Clima	3
<b>1.2</b>	<b>DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA</b>	<b>3</b>
1.2.1	División política	3
1.2.2	División administrativa	4
1.2.3	Concejo Municipal	5
1.2.4	Alcaldías Auxiliares	5
1.2.5	Consejo Municipal de Desarrollo –COMUDE–	5
1.2.6	Consejo Comunitario de Desarrollo –COCODE–	5
<b>1.3</b>	<b>RECURSOS NATURALES</b>	<b>6</b>
1.3.1	Bosques	6
1.3.2	Suelos	6
1.3.2.1	Tipos de suelo	7
<b>1.4</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>9</b>
1.4.1	Vivienda	9
1.4.2	Niveles de ingreso	11
1.4.3	Pobreza	12
1.4.4	Población económicamente activa –PEA–	12
1.4.5	Migración	14
1.4.6	Inmigración	14
1.4.7	Emigración	14
<b>1.5</b>	<b>SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA</b>	<b>14</b>
1.5.1	Educación	15
1.5.2	Salud	17
1.5.3	Morbilidad	17
1.5.4	Agua	18

1.5.5	Drenajes	19
1.5.6	Energía eléctrica	19
<b>1.6</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA</b>	<b>20</b>
1.6.1	Vías de acceso	20
<b>1.7</b>	<b>ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA</b>	<b>20</b>
1.7.1	Organización social	20
1.7.2	Organización productiva	21
<b>1.8</b>	<b>ENTIDADES DE APOYO</b>	<b>21</b>
<b>1.9</b>	<b>FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO</b>	<b>22</b>
1.9.1	Flujo comercial	22
1.9.2	Flujo financiero	24
<b>1.10</b>	<b>RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO</b>	<b>24</b>

## **CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO**

<b>2.1</b>	<b>CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS</b>	<b>26</b>
<b>2.2</b>	<b>VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>26</b>
<b>2.3</b>	<b>RESULTADOS FINANCIEROS</b>	<b>27</b>
2.3.1	Costo directo de producción	27
2.3.2	Estado de resultados	29
2.3.3	Rentabilidad	30
2.3.4	Financiamiento	31
<b>2.4</b>	<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>32</b>
2.4.1	Proceso de la comercialización	33
2.4.2	Análisis institucional de la comercialización	34
2.4.3	Análisis funcional de la comercialización	34
2.4.3.1	Funciones físicas	34
2.4.3.2	Funciones de intercambio	35
2.4.3.3	Funciones auxiliares	36
2.4.4	Análisis estructural de la comercialización	37

2.4.5	Operaciones de comercialización	38
<b>2.5</b>	<b>ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>40</b>
2.5.1	Estructura organizacional	41
<b>2.6</b>	<b>GENERACIÓN DE EMPLEO</b>	<b>42</b>
<b>2.7</b>	<b>RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN</b>	<b>42</b>
2.7.1	Problemática encontrada	42
2.7.2	Propuesta de solución	43

**CAPÍTULO III**  
**PROYECTO: PRODUCCION DE JALEA DE DURAZNO**

<b>3.1</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>45</b>
<b>3.2</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>46</b>
<b>3.3</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>46</b>
3.3.1	Objetivo general	46
3.3.2	Objetivos específicos	46
<b>3.4</b>	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>47</b>
3.4.1	Oferta	47
3.4.2	Demanda potencial	48
3.4.3	Consumo aparente	49
3.4.4	Demanda insatisfecha	50
3.4.5	Precio	51
3.4.6	Comercialización	52
<b>3.5</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>52</b>
3.5.1	Localización	52
3.5.2	Tamaño	53
3.5.3	Volumen y valor de la producción	53
3.5.4	Proceso productivo	54
3.5.5	Requerimientos técnicos	56
<b>3.6</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>58</b>
3.6.1	Inversión fija	58
3.6.2	Inversión en capital de trabajo e inversión total	59
3.6.3	Financiamiento	62
3.6.4	Estados financieros	63

3.6.4.1	Estado de costo de producción	63
3.6.4.2	Estado de resultados	64
<b>3.7</b>	<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>66</b>
<b>3.8</b>	<b>IMPACTO SOCIAL</b>	<b>68</b>

**CAPÍTULO IV  
COMERCIALIZACIÓN  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO**

<b>4.1</b>	<b>COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA</b>	<b>70</b>
4.1.1	Mezcla de mercadotecnia	70
<b>4.2</b>	<b>OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>72</b>
4.2.1	Canales de comercialización	73
4.2.2	Márgenes de comercialización	73

**CAPÍTULO V  
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL  
PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO**

<b>5.1</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>76</b>
<b>5.2</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>77</b>
5.2.1	Objetivo general	77
5.2.2	Objetivos específicos	77
<b>5.3</b>	<b>TIPO Y DENOMINACIÓN</b>	<b>78</b>
<b>5.4</b>	<b>MARCO JURIDICO</b>	<b>78</b>
5.4.1	Normas internas	78
5.4.2	Normas externas	79
<b>5.5</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>80</b>
<b>5.6</b>	<b>ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>80</b>
<b>5.7</b>	<b>FUNCIONES BASICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	<b>82</b>
5.7.1	Asamblea general	82
5.7.2	Junta directiva	82
5.7.3	Administración	82
5.7.4	Departamento de producción	82

5.7.5	Departamento de comercialización	83
<b>5.8</b>	<b>APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO</b>	<b>84</b>
5.8.1	Planeación	84
5.8.1.1	Objetivos	84
5.8.1.2	Políticas	84
5.8.1.3	Estrategias	85
5.8.2	Organización	86
5.8.3	Integración	87
5.8.4	Control	88
5.8.5	Dirección	89
5.8.5.1	Comunicación	89
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>90</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>92</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>94</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>97</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Resumen de Centros Poblados por Categoría, Años 1994, 2002 y 2016	4
2	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Población Según Género, Área Geográfica, Grupo Étnico y Edad, Años 1994, 2002 y 2016	9
3	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Análisis de la vivienda, Años 1994, 2002 y 2016	10
4	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Niveles de Ingreso Mensual por Hogar, Año 2016.	11
5	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Pobreza Total, Pobreza Extrema y No Pobres, Año 2002, 2011 y 2016	12
6	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Población, Económicamente Activa –PEA- Por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva Año 1994, 2002 y 2016	13
7	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Número de Alumnos Inscritos, Cantidad de Maestros, Promedio de Alumnos por Docente y Analfabetismo Año 1994, 2002 y 2016	15
8	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Principales Causas de Morbilidad, Año 2016	17
9	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Principales Causas de Morbilidad Infantil, Año 2016	18

10	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Resumen de Actividades Productivas, Año 2016	25
11	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Volumen y Valor de la Producción por Tamaño y Producto, Año 2016	27
12	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Estado de Costo Directo de Producción Ganado Porcino, Ganado Menor por Tamaño de Finca y Producto, Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2016	28
13	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Estado de Resultados, por Tamaño de Finca y Producto, Ganado Menor, Del 01 al 31 de diciembre de 2016	29
14	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Financiamiento, por Tamaño de Finca y Producto, Del 01 al 31 de diciembre de 2016	31
15	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Márgenes de Comercialización, Año 2016	40
16	Municipios de San Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, San Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Jalea de Durazno, Oferta Histórica – Proyectada, Período 2011 – 2020	47
17	Municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia, San Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Jalea de Durazno, Demanda Potencial Histórica y Proyectada, Período: 2011-2020	49
18	Municipios de Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, San Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Jalea de Durazno, Consumo Aparente Histórico Proyectada, Período: 2011-2020	50

19	Municipios de Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, San Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Jalea de Durazno, Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada, Período: 2011-2020	51
20	Municipios de San Miguel Acatán, Departamento Huehuetenango, Proyecto: Jalea de Durazno, Volumen, Valor de la Producción, Período 2016-2020	53
21	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Inversión Fija, Año 2016	58
22	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Inversión en Capital de Trabajo, Año 2016	60
23	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Fuentes de Financiamiento, Año 2016	62
24	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Estado de Costo Directo de Producción Proyectado, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, Año 2016	63
25	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Estados de Resultados Proyectados, Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.	65
26	Municipio de San Miguel Acatan, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno, Márgenes de comercialización año 2016	74



## ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Flujo Comercial, Año 2016	23
2	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Canales de Comercialización, Año 2016	39
3	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Producción Ganado Porcino, Estructura Organizacional, Año 2016	41
4	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Flujograma de Proceso Productivo, Año 2016	54
5	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción Jalea de Durazno, Canales de Comercialización, Año 2016	73
6	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Organigrama del Comité CODUHUE, Año 2016	81
7	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Proyecto: Producción de Jalea de Durazno Organigrama Nominal del Comité CODUHUE, Año 2016	83

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
1	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Requerimientos Técnicos, Año 2016	56
2	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Mezcla de Mercadotecnia, Año 2016	70

## ÍNDICE DE MAPAS

No.	Descripción	Página
1	Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango, Localización del Municipio, Año 2016	2

## INTRODUCCIÓN

La Universidad de San Carlos de Guatemala, a través de la Facultad de Ciencias Económicas ha Instituido el Ejercicio Profesional Supervisado -EPS-, como una forma de evaluación final para el estudiante próximo a graduarse de administrador de empresas, por medio de esta modalidad se integran grupos interdisciplinarios de las carreras de Contaduría Pública y Auditoría, Administración de Empresas y Economía, se elaboró un plan de investigación del municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango, durante el primer semestre del año 2016, que permita establecer la potencialidades productivas y propuestas de inversión, que contribuyan al bienestar socioeconómico de la comunidad, el cual se desarrolla en el presente informe titulado “Comercialización y Organización Empresarial (crianza y engorde de ganado porcino) y Proyecto: Producción de Jalea de Durazno”.

El presente informe está integrado por cinco capítulos, los que se describen a continuación:

Capítulo I, contiene las características generales del Municipio como: Marco General, división política-administrativa, recursos naturales, servicios básicos y su infraestructura, organización social y productiva, infraestructura productiva, entidades de apoyo, flujo comercial y financiero, y finalmente el resumen de actividades productivas y generación de empleo.

En el capítulo II, se encuentra el Diagnóstico de Crianza y Engorde de Ganado Porcino, por ser una de las actividades económicas más practicadas dentro del Municipio. Se conocerán las características tecnológicas que se utilizan actualmente, el volumen y valor de la producción, costos, rentabilidad, financiamiento, comercialización y organización empresarial pecuaria.

En el capítulo III, contiene la propuesta de inversión para adoptar nuevas alternativas económicas y productivas para beneficiar a la población del Municipio a través de la transformación del durazno que se cosecha localmente y fomentar una comercialización distinta, para lo cual se presenta el proyecto: Producción Jalea de Durazno, el cual está conformado por los estudios de mercado, técnico, administrativo legal y financiero.

En el capítulo IV, se presentan la comercialización del proyecto: Producción de Jaleas de Durazno y se analiza sus diferentes etapas. El objetivo es promover el buen desempeño del producto e ir en busca del posicionamiento de la marca en la mente de los consumidores.

En el capítulo V, se aborda el Estudio Administrativo – Legal, en el cual se define de una manera concreta la personalidad jurídica que adoptara el proyecto y el marco Jurídico al cual estará sujeto tanto en material fiscal como laboral. Así mismo los temas administrativos como: Estructura organización, funciones básicas de las unidades administrativas y aplicación del proceso administrativo.

Finalmente se describen las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada, así como la bibliografía utilizada y los manuales de organización, normas y procedimientos.

## **CAPÍTULO I**

### **CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL MUNICIPIO**

El capítulo plantea de forma detallada variables sociales y económicas inherentes al municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango, con el objetivo de realizar el Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Resumen de Propuestas de Inversión.

#### **1.1 MARCO GENERAL**

Contiene información como los antecedentes históricos del municipio de San Miguel Acatán su localización, extensión y el clima.

##### **1.1.1 Antecedentes históricos del municipio**

Según los antecedentes, Balunh Q'ana', fue un personaje maya que llegó de Tikal y que tenía dos hijos, uno de ellos fundó el municipio de San Miguel Acatán y el otro el vecino pueblo de Jacaltenango, en donde vivía originalmente el pueblo akateko en el lugar denominado Tenam, que significa "multitud de personas", se dice que el sitio era un lugar plano, pero sufrió un cataclismo que le dio su forma actual, sin embargo reedificaron su pueblo en el mismo lugar. Cuando fue la invasión de los españoles, sufrieron una masacre, de niños y mujeres por lo que los sobrevivientes huyeron al paraje denominado "Cajtx'otx'Pam", que significa tierra colorada."<sup>1</sup>

##### **1.1.2 Localización y extensión**

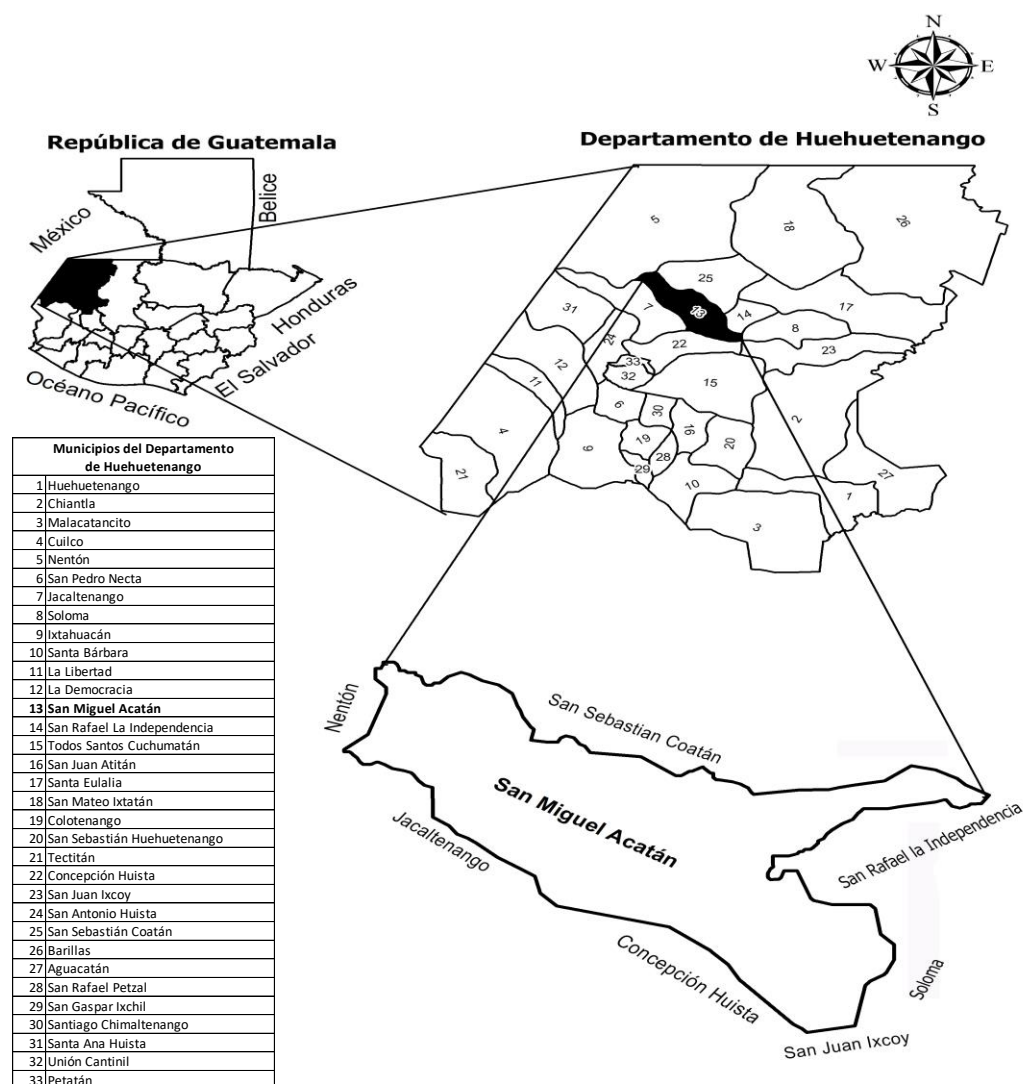
Se ubica en la parte norte del departamento de Huehuetenango, a 150 42' 00" latitud norte y 910 37' 00" longitud oeste. Los municipios con los cuales colinda son: al norte con San Sebastián Coatán, al sur con Concepción Huista, al oriente con San Rafael La Independencia, al occidente con Nentón, Santa Ana Huista y

---

<sup>1</sup> Plan de Diagnostico Municipal 2000, San Miguel Acatán, Huehuetenango. Guatemala, COORDINADORA INSTITUCIONAL MUNICIPAL, 2000, p. 1.

Jacaltenango. Su extensión territorial es de 152 kilómetros cuadrados, tiene una altitud de 1,780 msnm. Dista de 124 kilómetros de la cabecera departamental y 389 de la ciudad capital. A continuación se presenta el mapa que contiene la localización del Municipio, el departamento de Huehuetenango y la República de Guatemala.

**Mapa 1**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Localización del Municipio**  
**Año 2016**



Fuente: elaborado por Manuel Ernesto Estrada Díaz, técnico de la división de cartografía del Instituto Geográfico Nacional -IGN- año 2016.

El anterior mapa muestra la ubicación de San Miguel Acatán, facilita su comprensión a nivel de país, departamental y municipal, asimismo refleja sus colindancias conforme a los cuatro puntos cardinales y se listan los municipios con los que cuenta el departamento de Huehuetenango.

### 1.1.3 Clima

El clima en el Municipio oscila en promedio 23.2 grados centígrados, la media histórica registra una temperatura máxima de 25°C y mínima 15°C, la elevación sobre el nivel del mar es de 1,780 hasta 3,000 metros, la humedad se encuentra en promedio de 40%, con vientos hasta de 9 km/h y ráfagas de 24 km/h, la precipitación de lluvias en la zona es desde 2,065 a 3,900 mm; tiene en promedio 2,730 mm de precipitación pluvial anual, regularmente las lluvias se observan en el Municipio a finales de mayo y se mantienen hasta el mes de noviembre.

## **1.2 DIVISIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA**

En este tema se definen las categorías de los centros poblados así como la forma en que se administran los diferentes recursos de la Municipalidad, el cual descansa básicamente en la ley de Consejos de Desarrollo.

### 1.2.1 División política

El municipio de San Miguel Acatán, está integrado por: la cabecera municipal, aldeas, caseríos y parajes. Debido a los cambios poblacionales, se presenta la situación actual del Municipio de acuerdo al Acta No. 017-2010, con el fin de fortalecer el ordenamiento territorial y las nuevas comunidades que como parte del crecimiento poblacional se crearon. A la fecha veinticinco de abril del año dos mil dieciséis se tienen ocho sectores: Ac mú, Flor del Campo, Peña de Oro, Flor de Café, Mumus, Las Cruces, Solom Paw y Tres Caminos, conformados por: 8 cantones, 36 aldeas, 36 caseríos, 3 parajes.



El siguiente cuadro muestra la cantidad de centros poblados según, su categoría en cantones, caseríos y parajes en los que está conformado el municipio de San Miguel Acatán.

**Cuadro 1**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Resumen de Centros Poblados por Categoría**  
**Años 1994, 2002 y 2016**

Categoría	Censo 1994	Censo 2002	Investigación 2016
Pueblo	1	1	1
Cantones	-	-	8
Aldea	9	9	36
Caseríos	52	47	36
Parajes	3	-	3
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>57</b>	<b>83</b>

Fuente: elaboración propia con base en datos del X Censo de Población, V de Habitación 1994, XI Censo de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística –INE- e Investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2016.

Se observa para el año 2016 un aumento en las aldeas, lo que significa un nuevo orden en la división política, mientras que los caseríos han disminuido, pero esto se debe a la transformación y nueva clasificación que toma una comunidad al aumentar a un determinado número de habitantes.

### 1.2.2 División administrativa

A la presente fecha existen 455 Consejos Comunitarios de Desarrollo, estas organizaciones son los representantes del pueblo ante las autoridades del Municipio; en el Decreto No.11-2002 de la Ley de Los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, en su artículo 13, indica que las agrupaciones están integradas por los residentes de la comunidad y el órgano de coordinación, constituidos de acuerdo a sus principios, valores, normas y procedimientos.

### 1.2.3 Concejo Municipal

Tiene a su cargo la responsabilidad de tomar decisiones en los asuntos municipales y tiene su sede en la Cabecera Municipal. El Alcalde es únicamente el representante de la municipalidad y del municipio.

### 1.2.4 Alcaldías Auxiliares

La Municipalidad cuenta con 65 alcaldes auxiliares, que están a cargo de la administración de las comunidades, durante el período que determine la asamblea comunitaria.

### 1.2.5 Consejo Municipal de Desarrollo –COMUDE–

Agrupar todos los centros poblados del Municipio, promueve la participación ciudadana, en busca del desarrollo integral de la localidad y se encuentran normados según los artículos comprendidos del número 13 al 17 de la Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, Decreto número 11-2002, del Congreso de la República de Guatemala.

### 1.2.6 Consejo Comunitario de Desarrollo –COCODE–

Cada ente se integra por los vecinos designados por los centros poblados del Municipio, se encuentra normado de acuerdo lo establecido en los artículos 13 al 17 de la Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, Decreto número 11-2002 del Congreso de la República de Guatemala.

Los Cocodes, están orientados a satisfacer los requerimientos de las comunidades, por esta razón, en cada centro poblado se integra uno y realizan reuniones de manera periódica para tratar temas de desarrollo en su localidad.

### 1.3 RECURSOS NATURALES

“Son todos aquellos bienes que ofrece la naturaleza, los cuales pueden ser objeto de manejo, explotación y aprovechamiento por parte del ser humano, razón por la cual se convierten en bienes económicos.”<sup>2</sup>

#### 1.3.1 Bosques

Es el conjunto de árboles y plantas que cubren la tierra al servir de hábitat para las especies de flora y fauna. El Municipio se encuentra ubicado en una región montañosa y húmeda, sus bosques son principalmente de pino, pinabete, encino, ciprés, aliso, nance, castaño, hormigo, mora, laurel, palo blanco y casuarina especies que proporcionan madera dura para la construcción y leña, además cuenta con los siguientes tipos de bosques: coníferas, mixtos y latifoliados.

#### 1.3.2 Suelos

Es la parte productiva de la tierra, cambia según la ubicación geográfica y ofrece diferentes tipos, para las distintas actividades agrícolas. También se le conoce la parte superficial de la corteza terrestre, biológicamente activa, que proviene de la desintegración o alteración física y química de las rocas y de los residuos de las actividades de seres vivos que se asientan sobre ella.

Los suelos cambian mucho de un lugar a otro, la composición química y la estructura física del suelo en un lugar dado, están determinadas por el tipo de material geológico del que se origina, por la cubierta vegetal.

---

<sup>2</sup> Aguilar Catalán, J. A. 2013. Método para la Investigación del Diagnóstico Socioeconómico: pautas para el desarrollo de las regiones en países que han sido mal administrados. 4ta. Edición. Guatemala, Editorial Paxis. p. 13.

### 1.3.2.1 Tipos de suelo

Los suelos en el Municipio tienen diferentes características, dentro de las más generales se menciona la caliza, a continuación se presentan los centros poblados según su clasificación.

- Acatán

Se caracterizan por tener material orgánico llamado caliza y los mismos son de relieve inclinado con textura de arcilla, tienen un alto riesgo de erosión, estos suelos tienen una altitud de msnm (metros sobre el nivel del mar), de 1200 a 1500 con una profundidad de 30 centímetros, con condiciones de acidez, alcalina y una superficie en kilómetros cuadrados de 7.6. Estos suelos corresponden a las comunidades de: Meté, Quixic, Paiconop Chiquito y Paiconop Grande.

- Coatán

Estos suelos, a pesar de contar con un buen horizonte superficial, reposan directamente sobre roca caliza, lo que limita su profundidad. Además, se encuentran en lugares con relieve escarpado, dentro de los que se mencionan: Cheche, Yulajá Ichip, Tiquisislaj, Canul, Coyá e Incop.

- Quixal

Suelos incipientes, sin evidencia de fuerte desarrollo de sus horizontes, pero son más desarrollados que los entisoles. Son suelos muy abundantes en diferentes condiciones de clima y materiales originarios. Para hacer el suelo más productivo, demandan de la aplicación de agua para producción de más de una cosecha de cultivos anuales o de ciclo corto con superficie de 15.1 kilómetros cuadrados. Se ubican en los siguientes poblados: Ojo de Agua Naptaj, Petamchim, Loma Bonita y Poza.

- Ixcanac

Se caracterizan por tener material orgánico llamado caliza, y los mismos son de relieve inclinado con textura de arcilla, tienen un alto riesgo de erosión, estos suelos tienen una altitud de msnm (metros sobre el nivel del mar), de 1700 a 2100 con una profundidad de 70 centímetros, con condiciones de acidez, alcalina, la medida de la superficie en kilómetros cuadrados es de 30.4. Se tienen los siguientes poblados: Solomchoch Laguna Amarilla y Yulajá Ichip.

- Jacaltenango

Se caracterizan por tener material orgánico llamado caliza, y los mismos son de relieve inclinado con textura de franco arcillosa, tienen un alto riesgo de erosión, estos suelos tienen una altitud de msnm (metros sobre el nivel del mar), de 1800 a 2400 con una profundidad de 150 centímetros, con condiciones de acidez, alcalina y un área cubierta en kilómetros cuadrados de 68.4. Dentro de ellos se mencionan los poblados: Ticajó, Muxte, Pacalaj, Xocol, Yocoba, Tenam y Pixtaj.

- Toquiá

Estos se caracterizan por tener material orgánico llamado caliza y los mismos son de relieve escarpado con textura franco limosa, tienen un alto riesgo de erosión, estos suelos tienen una altitud de msnm (metros sobre el nivel del mar), de 2400 a más, con una profundidad de 40 centímetros, con condiciones de acidez, alcalina, la extensión es de 45.6 kilómetros cuadrados. Estos suelos se encuentran en: Canuleu, Yulxaj, Nachén, Solomchem, Tzulá y Pojnajap.

## 1.4 POBLACIÓN

Son los habitantes que conforman el Municipio y constituye un elemento importante para el crecimiento económico y social, es el ser pensante que relacionado con otros factores del proceso productivo, generan desarrollo y bienestar en general. A continuación, se presenta el cuadro que contiene el total de población de una manera segmentada.

**Cuadro 2**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Población según Género, Área Geográfica, Grupo Étnico y Edad**  
**Años 1994, 2002 y 2016**

Descripción	1994	2002	2016
<b>Género</b>	<b>18,755</b>	<b>21,805</b>	<b>26,518</b>
Masculino	8,926	10,225	12,463
Femenino	9,829	11,580	14,055
<b>Área Geográfica</b>	<b>18,755</b>	<b>21,805</b>	<b>26,518</b>
Urbana	2,270	2,640	2,852
Rural	16,485	19,165	23,666
<b>Grupo Étnico</b>	<b>18,755</b>	<b>21,805</b>	<b>26,518</b>
Indígena	18,606	21,764	26,486
No indígena	149	41	32

Fuente: elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

El cuadro anterior detalla la población al año 2016, comparado con los censos realizados en el año 1994 y 2002, este comparativo permite visualizar el crecimiento de la población de una manera más específica en género, área geográfica, grupo étnico y edad

### 1.4.1 Vivienda

Muestra el perfil de construcción de las viviendas que poseen los habitantes y de igual forma la situación económica en las que se desempeñan las familias en sus hogares.

A continuación se muestra la infraestructura con la cual están construidas las viviendas del Municipio.

**Cuadro 3**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Análisis de la Vivienda**  
**Años: 1994, 2002 y 2016**

Descripción	1994	2002	2016*
<b><u>Forma de propiedad</u></b>			
Propia	3,542	4,432	5,062
Alquilada	177	188	215
Otros	50	24	27
<b>Total</b>	<b>3,769</b>	<b>4,644</b>	<b>5,304</b>
<b><u>Tipo</u></b>			
Casa formal	3,394	4,543	4,631
Improvisada	7	35	54
Apartamento	-	4	40
Rancho	368	62	579
<b>Total</b>	<b>3,769</b>	<b>4,644</b>	<b>5,304</b>
<b><u>Materiales</u></b>			
<b><u>Paredes</u></b>			
Adobe	2,262	2,945	1,804
Block	732	639	2289
Madera	551	754	862
Lámina	224	306	349
<b>Total</b>	<b>3,769</b>	<b>4,644</b>	<b>5,304</b>
<b><u>Techo</u></b>			
Lámina	3,466	3,949	4,510
Teja	103	141	162
Concreto	200	554	632
<b>Total</b>	<b>3,769</b>	<b>4,644</b>	<b>5,304</b>
<b><u>Piso</u></b>			
Tierra	3,648	4,335	3,056
Cemento	121	309	2,033
Granito	-	-	27
Cerámico	-	-	188
<b>Total</b>	<b>3,769</b>	<b>4,644</b>	<b>5,304</b>

\*Datos proyectados al 100% de la población.

Fuente: elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Básicamente se observa que las viviendas carecen de una construcción sólida que provea de seguridad a la familia ante cualquier fenómeno natural. Existe rara excepción de algunas viviendas que resaltan entre las demás, pero eso se debe a las personas que trabajan actualmente en los Estados Unidos.

#### 1.4.2 Niveles de ingreso

Es la remuneración por la fuerza de trabajo de los habitantes, según labor de campo se determinó que los ingresos son de la siguiente manera:

**Cuadro 4**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Niveles de Ingreso Mensual por Hogar**  
**Año 2016**

Niveles de ingresos Q.	Hogares encuestados	Porcentaje
<b>Total</b>	<b>394</b>	<b>100</b>
De 1.00 a 615.00	148	37.57
De 616.00 a 1,230.00	168	42.64
De 1,231.00 a 1,825.00	42	10.66
De 1,826.00 a 2,460.00	16	4.06
De 2,461.00 a 3,075.00	11	2.79
De 3,076.00 a 3,762.00	1	0.25
De 3,763.00 a 4,305.00	5	1.27
Más 4,306.00	3	0.76

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

En el cuadro anterior se observa que fueron 394 hogares encuestados, de los cuales se determinó que hay un 80.21% con ingresos bajos, es decir la sumatoria de las dos primeras dos filas da como resultado 316 hogares con oportunidades limitadas de ingresos, a esto se suma que las personas no tienen un trabajo fijo sino que trabajan por días. El restante 19.79% reflejan ingresos aceptables para la subsistencia familiar.



### 1.4.3 Pobreza

En términos generales es la escasez o carencia de lo necesario para vivir, este concepto esta enraizado en el Municipio por la falta de oportunidades económicas. A continuación se detallan los números de la pobreza.

**Cuadro 5**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Pobreza total, Pobreza extrema y no Pobres**  
**Año 2002, 2011 y 2016**

Descripción	Pobreza extrema %	Pobreza no extrema %	Total pobreza	No pobres %	Total
<b>Nacional</b>					
2002	15.70	40.30	56.00	44.00	100.00
2011	13.33	40.38	53.71	46.29	100.00
2016	12.85	39.95	52.80	47.20	100.00
<b>Departamental</b>					
2002	48.00	30.30	78.30	21.70	100.00
2011	56.27	11.33	67.60	32.40	100.00
2016	58.30	8.20	66.50	33.50	100.00
<b>Municipal</b>					
2002	47.95	43.50	91.45	8.55	100.00
2011	50.50	22.50	73.00	27.00	100.00
2016	37.57	53.33	90.87	9.13	100.00

Fuente: elaboración propia con base en datos de los Mapas de pobreza 2002 y 2011 del Instituto Nacional de Estadística INE, e Investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Al visualizar el cuadro anterior es notorio que a nivel municipio es donde se siente más la pobreza extrema y la pobreza, para este municipio objeto de estudio se tiene que la mayor parte del área rural, tiene mucha población en analfabetismo y esto hace perpetuar mas esta situación. Existe un 37.57% de pobreza extrema, 53.33% de pobreza y como resultado se obtiene 90.87% de pobreza total; este último dato comparado con el 2011 aumentó 17.87%,

### 1.4.4 Población económicamente activa –PEA–

Es el conjunto de personas que generalmente oscila entre los 7 a 65 años de edad, que ejercen una ocupación o la buscaron activamente durante el censo.

La PEA, representa la mano de obra que se incorpora o puede incorporarse a las diferentes actividades productivas del Municipio para brindar desarrollo. Se excluyen las amas de casa, pensionados, jubilados, estudiantes. A continuación se presenta el cuadro 6 con la PEA.

**Cuadro 6**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Población Económicamente Activa -PEA-**  
**por Género, Área Geográfica y Actividad Productiva**  
**Años: 1994, 2002 y 2016**

Descripción	1994	%	2002	%	2016	%
<b>Género</b>	<b>10,181</b>	<b>100</b>	<b>8,130</b>	<b>100.00</b>	<b>12,141</b>	<b>100.00</b>
Masculino	9,570	93.99	6,911	85.00	10,806	89.00
Femenino	611	6.01	1,219	15.00	1,335	11.00
<b>Área geográfica</b>	<b>10,181</b>	<b>100.00</b>	<b>8,130</b>	<b>100.00</b>	<b>12,141</b>	<b>100.00</b>
Urbana	1,018	9.99	894	10.99	1,301	10.72
Rural	9,163	90.01	7,236	89.01	10,840	89.28
<b>Actividad productiva y en busca de empleo</b>	<b>10,181</b>	<b>100.00</b>	<b>8,130</b>	<b>100.00</b>	<b>12,141</b>	<b>100.00</b>
Agrícola	3,096	30.41	2,867	35.26	5,483	45.16
Pecuaría	30	0.29	28	0.34	816	8.48
Artesanal	45	0.44	42	0.53	46	0.79
Servicio	136	1.34	127	1.56	405	3.34
Comercio	106	1.04	98	1.21	392	3.23
Otros (en busca de empleo)	6,768	66.48	4,968	61.10	4,999	39.00

Fuente: elaboración propia con base en datos del X Censo Nacional de Población y V de Habitación 1994 y XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación 2002 del Instituto Nacional de Estadística -INE- e investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

El cuadro anterior muestra una PEA analizada desde el tres aspectos importantes, los cuales son, genero, área geográfica y actividad productiva y en busca de empleo, el comportamiento que se tiene de los años 1994 al 2002 disminuyó un 20% y del 2002 al 2016 aumentó 33%, este último dato genera más fuerza de trabajo que se concentra en el área rural 90% y urbana 10%.

#### 1.4.5 Migración

Es el desplazamiento con cambios de residencia habitual de personas, desde un lugar de origen a un lugar de destino, que implica atravesar los límites de una división geográfica de un país o lugar, el efecto neto en el Municipio es de 4.40%.

#### 1.4.6 Inmigración

Este fenómeno no tiene relevancia en el Municipio, debido a que las personas que llegan de otros lugares a laborar se establecen de forma temporal.

Según datos de encuesta, este fenómeno representa el 7% en la población, y a la vez este último porcentaje se clasifica en dos estancias como se describen a continuación; el 37% permanente y 63% temporal.

#### 1.4.7 Emigración

Consiste en la salida de los pobladores de forma interna y externa del país, los habitantes de San Miguel Acatán en busca de mejores oportunidades laborales, emigran generalmente a países como Estados Unidos de Norte América y México, este fenómeno causa desintegración familiar, abandono de tierras cultivables, atraso en la educación de los menores y reducción de fuerza de trabajo dentro del Municipio; provocado por la falta de empleo y bajos salarios.

La emigración no es una opción ni un ejercicio de libertad, sino que, por lo regular, es una estrategia de sobrevivencia ante las pocas condiciones laborales y de desarrollo a nivel municipal, departamental y del país.

### **1.5 SERVICIOS BÁSICOS Y SU INFRAESTRUCTURA**

Los servicios que existen en el Municipio son prestados por instituciones de carácter gubernamental, municipal y algunas entidades que prestan otro tipo de asistencia a la población.

## 1.5.1 Educación

El proceso de educación a nivel Municipio es importante para el aprendizaje o la adquisición de conocimientos, habilidades, valores, creencias y hábitos que se transfieren a otras personas y es un medio de desarrollo personal que a su vez impacta en beneficios para la comunidad. A continuación el cuadro que resume aspectos del sistema educativo.

**Cuadro 7**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Número de Alumnos Inscritos, Cantidad de Maestros, Promedio de Alumnos por**  
**Docente y Analfabetismo**  
**Años: 1994, 2002 y 2016**

NÚMERO DE ALUMNOS INSCRITOS										
Niveles	Sector				Área					
	Oficial	%	Privado	%	Total	%	Urbana	%	Rural	%
<b>Año 1994</b>										
Preprimaria	781	30.82	-	-	781	30.82	95	30.94	686	30.80
Primaria	1,753	69.18	-	-	1,753	69.18	212	69.06	1,541	69.20
<b>Total</b>	<b>2,534</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,534</b>	<b>100.00</b>	<b>307</b>	<b>100.00</b>	<b>2,227</b>	<b>100.00</b>
<b>Año 2002</b>										
Preprimaria	985	24.74	-	-	985	24.74	113	24.67	872	24.75
Primaria	2,943	73.93	-	-	2,943	73.93	338	73.80	2,605	73.94
<b>Medio</b>										
Básico	53	1.33	-	-	53	1.33	7	1.53	46	1.31
<b>Total</b>	<b>3,981</b>	<b>100.00</b>			<b>3,981</b>	<b>100.00</b>	<b>458</b>	<b>100.00</b>	<b>3,523</b>	<b>100.00</b>
Niveles	Sector				Área					
	Oficial	%	Privado	%	Total	%	Urbana	%	Rural	%
<b>Año 2016</b>										
Preprimaria	478	7.36	25	5.48	503	7.23	77	6.91	426	7.30
Primaria	5,670	87.32	300	65.79	5,970	85.91	910	81.61	5,060	86.73
<b>Medio</b>										
Básico	345	5.32	40	8.77	385	5.54	37	3.32	348	5.97
Diversificado	-	-	91	19.96	91	1.32	91	8.16	-	-
<b>Total</b>	<b>6,493</b>	<b>100.00</b>	<b>456</b>	<b>100.00</b>	<b>6,949</b>	<b>100.00</b>	<b>1,115</b>	<b>100.00</b>	<b>5,834</b>	<b>100.00</b>
CANTIDAD DE MAESTROS										
Niveles	Sector				Área					
	Oficial	%	Privado	%	Total	%	Urbana	%	Rural	%
<b>Año 1994</b>										
Preprimaria	18	42.00	-	-	18	42.00	2	40.00	16	42.11
Primaria	25	58.00	-	-	25	58.00	3	60.00	22	57.89
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>43</b>	<b>100.00</b>	<b>5</b>	<b>100.00</b>	<b>38</b>	<b>100.00</b>
<b>Año 2002</b>										
Preprimaria	21	38.89	-	-	21	38.89	2	28.57	19	40.43
Primaria	30	55.56	-	-	30	55.56	4	57.14	26	55.31
<b>Medio</b>										
Básico	3	5.55	-	-	3	5.55	1	14.29	2	4.26
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>54</b>	<b>100.00</b>	<b>7</b>	<b>100.00</b>	<b>47</b>	<b>100.00</b>

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

<b>Año 2016</b>										
Preprimaria	27	37.50	2	11.76	29	32.58	5	20.00	24	37.50
<b>Año 2016</b>										
Preprimaria	27	37.50	2	11.76	29	32.58	5	20.00	24	37.50
Primaria	36	50.00	8	47.06	44	49.44	12	48.00	32	50.00
<b>Medio</b>										
Básico	9	12.50	3	17.65	12	13.48	4	16.00	8	12.50
Diversificado	-	-	4	23.53	4	4.5	4	16.00	-	-
<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>100.00</b>	<b>17</b>	<b>100.00</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>	<b>25</b>	<b>100.00</b>	<b>64</b>	<b>100.00</b>

**PROMEDIO DE ALUMNOS POR DOCENTE**

Niveles	Sector					
	Oficial	%	Privado	%	Total	%
<b>Año 1994</b>						
Preprimaria	43	38.05	-	-	43	38.05
Primaria	70	61.95	-	-	70	61.95
<b>Total</b>	<b>113</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>113</b>	<b>100.00</b>
<b>Año 2002</b>						
Preprimaria	47	28.84	-	-	47	28.84
Primaria	98	60.12	-	-	98	60.12
<b>Medio</b>						
Básico	18	11.04	-	-	18	11.04
<b>Total</b>	<b>163</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>163</b>	<b>100.00</b>
<b>Año 2016</b>						
Preprimaria	18	8.41	13	14.94	31	10.30
Primaria	158	73.83	38	43.68	196	65.12
<b>Medio</b>						
Básico	38	17.76	13	14.94	51	16.94
Diversificado	-	-	23	26.44	23	7.64
<b>Total</b>	<b>214</b>	<b>100.00</b>	<b>87</b>	<b>100.00</b>	<b>301</b>	<b>100.00</b>

**ANALFABETISMO**

Población	Censo 1994	%	Censo 2002	%	Encuesta 2016	%
Alfabeto	2,599	27	5,429	33	240	61
Analfabeto	6,886	73	11,172	67	154	39
<b>Total</b>	<b>9,485</b>	<b>100</b>	<b>16,601</b>	<b>100</b>	<b>394</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con base en datos del Anuario Estadístico de la Educación, Guatemala, C.A. del Ministerio de Educación –MINEDUC- años 1994, 2002, y 2016.

El cuadro anterior muestra un resumen del sistema educativo del municipio de San Miguel Acatán, dentro de ellos se menciona el número de alumnos inscritos para el año 2016 con 6493, en relación de la cantidad de maestros se tienen 72, el promedio de alumnos por docente para el año 2016 es de 214 y analfabetismo se tiene 9685 año 1994 y 16601 año 2002.

### 1.5.2 Salud

Este servicio lo presta el Centro de Salud, el cual está ubicado en la cabecera del Municipio, está previsto que funcione como Centro de Atención Permanente ya que atiende a las personas del área urbana y rural, actualmente este servicio es deficiente por falta de personal. El equipo de apoyo con el que cuenta está formado por: un médico general, seis enfermeras, auxiliares de enfermería, inspector en saneamiento ambiental, dos digitadores, dos educadores y dos conserjes.

### 1.5.3 Morbilidad

Es un dato estadístico de suma importancia ya que sirve para indicar el número de personas, considerados enfermos en un espacio y tiempo determinado, a continuación se indican las principales causas de morbilidad general en el municipio de San Miguel Acatán:

**Cuadro 8**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Principales Causas de Morbilidad General**  
**Año 2016**

<b>Causas</b>	<b>No. de casos</b>	<b>%</b>
Diarrea	353	33.52
Infección intestinal	247	23.46
Amebiosis no especificada	190	18.04
Parasitosis intestinal	158	15.00
Anemia tipo no especificada	79	7.50
Disenteria	14	1.33
Infección bacteriana	5	0.47
Candidiasis	4	0.38
Varicela	3	0.28
<b>Total</b>	<b>1,053</b>	<b>100.00</b>

Fuente: elaboración propia, con base en datos de la memoria de labores del municipio de San Miguel Acatán año 2016, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS-.

En el cuadro anterior se observa que las principales enfermedades causa de morbilidad general son: Diarrea con un 33.52%, Infección intestinal 23.46%, amebiasis no especificada 18.04%, parasitosis intestinal 15%.

A continuación se presenta el cuadro con las principales causas de morbilidad infantil para el año 2016.

**Cuadro 9**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Principales Causas de Morbilidad Infantil**  
**Año 2016**

<b>Causas</b>	<b>No. De casos</b>	<b>%</b>
Retardo del desarrollo	52	34
Alergia	32	21
Dermatitis del pañal	24	16
Fiebre	21	14
Dermatitis atópica no especificada	10	7
Tos	4	3
Dermatitis alérgica del contacto, de causa no especificada	2	1
Bronquitis crónica no especificada	2	1
Impétigo	2	1
Pioderma	2	1
<b>Total</b>	<b>151</b>	<b>100.00</b>

Fuente: elaboración propia, con base en datos de la memoria de labores del municipio de San Miguel Acatán año 2016, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS-.

Se observa que las principales enfermedades causa de morbilidad infantil que afectan al Municipio son: retardo del desarrollo con un 34%, seguido de alergia 21%, dermatitis del pañal con 16%, fiebre con 14%, entre otras. La tasa de morbilidad infantil representa 34 enfermos por cada 1,000 niños.

#### 1.5.4 Agua

El servicio es administrado por la Municipalidad, según los controles sanitarios de salubridad del agua efectuados por el Centro de Salud, no muestran focos de contaminación, a pesar de que el agua no es clorada. Lo anterior es justificado

porque las principales fuentes de líquido son nacimientos naturales entubados y distribuidos por gravedad a las comunidades; sin embargo, están propensos a la propagación de bacterias y gérmenes que pueden afectar a la población e incrementan las enfermedades gastrointestinales. En el Municipio la cobertura de agua en el área urbana es de 98% y del área rural 49%.

#### 1.5.5 Drenajes

Las dificultades para introducir drenajes en el área rural se debe al costo y la ubicación geográfica de los centros poblados, principalmente por las pendientes pronunciadas y los terrenos quebrados que imposibilitan el trazo y la instalación de un adecuado sistema, en el caso de los drenajes de la cabecera municipal, desembocan en los ríos Ocheval y Rio Grande, lo que contribuye a la contaminación, no existen planes municipales que contemplan el crecimiento o mejora de éste servicio.

Con drenajes adecuados se evitarían enfermedades infecto-contagiosas, lo que redundaría en mejoras a la calidad de vida. En el Municipio la cobertura de drenajes es: urbana es 91% y del área rural 11%.

Es importante capacitar a la población acerca de la higiene personal y del uso de sanitarios, letrinas y drenajes adecuados, con esto se evitaría enfermedades infecto-contagiosas, lo que redundaría en mejoras a la calidad de vida.

#### 1.5.6 Energía eléctrica

El servicio que abastece a la población es generado por la Empresa Distribuidora de Electricidad de Occidente, Sociedad Anónima (DEOCSA), se brinda por medio de postes y cables del tendido eléctrico, así como los respectivos transformadores y contadores.

La cobertura se refiere a la corriente alterna utilizada para el suministro de energía eléctrica en los hogares, la red eléctrica que existe en el área urbana es



de 100% y del área rural 49%. El alumbrado público se encuentra principalmente en la cabecera municipal con una cobertura del 66% y en aldeas y caseríos es del 30%.

## **1.6 INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA**

Es un conjunto de medios que sirven como elementos de desarrollo en las diferentes actividades productivas del Municipio, entre ellas se encuentran, puentes, carreteras asfaltadas, señalización adecuada y todo lo que implique un canal de desarrollo para el comercio, la educación, la salud, fuentes de empleo, etc.

### **1.6.1 Vías de acceso**

En el casco urbano las vías de acceso se encuentran partes adoquinadas y otras pavimentadas en buen estado; sin embargo el acceso a las comunidades, caseríos y parajes es complicado derivado que las carreteras son de terracería y algunas en mal estado, las que en época de lluvia se vuelven intransitables y viene a obstaculizar el desarrollo de municipio.

## **1.7 ORGANIZACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA**

Son organizaciones que existen para el desarrollo de una comunidad y colaboran con el crecimiento social y económico de toda la población. Son instituciones que sin fines de lucro promueven proyectos de beneficio a la comunidad que representan.

### **1.7.1 Organización social**

Impulsan el desarrollo de las actividades culturales, religiosas, sociales, educativas, deportivas y políticas en el municipio de San Miguel Acatán.

Entre las organizaciones sociales se encuentran:

- Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE-
- Organización Social de Mujeres
- Asociación Civil Curaméricas de Guatemala
- Organizaciones Religiosas
- Asociación Civil Coordinadora Maya Akateka -ACMA-

#### 1.7.2 Organización productiva

Impulsan los intereses creados en las diferentes actividades económicas y proporcionan instrumentos técnicos y administrativos en el municipio de San Miguel Acatán, se identificaron las siguientes:

- Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes -ASOCUCH-
- Asociación de Desarrollo Integral Tres Hermanos -ADITH-

### 1.8 ENTIDADES DE APOYO

La integran instituciones estatales, municipales, organizaciones no gubernamentales -ONG'S-, entidades privadas e instituciones internacionales, que proporcionan asesoría y capacitación a la población, con el objetivo de promover el desarrollo social y económico.

Dentro de las entidades que se tienen están: Sub-delegación del Registro de Ciudadanos, Tribunal Supremo Electoral -TSE-, Registro Nacional de las Personas -RENAP-, Municipalidad, Asociación Civil Coordinadora Maya Akateka -ACMA-, Asociación de Desarrollo Integral Tres Hermanos -ADITH-, Consorcio de organizaciones humanitarias. Esto se realiza sin fines de lucro, es decir, sin algún interés monetario o personal.

## **1.9 FLUJO COMERCIAL Y FINANCIERO**

Es el movimiento comercial y financiero que tiene un territorio, tanto hacia adentro, como hacia fuera y se debe de analizar su comportamiento, al especificar los distintos productos que se movilizan.

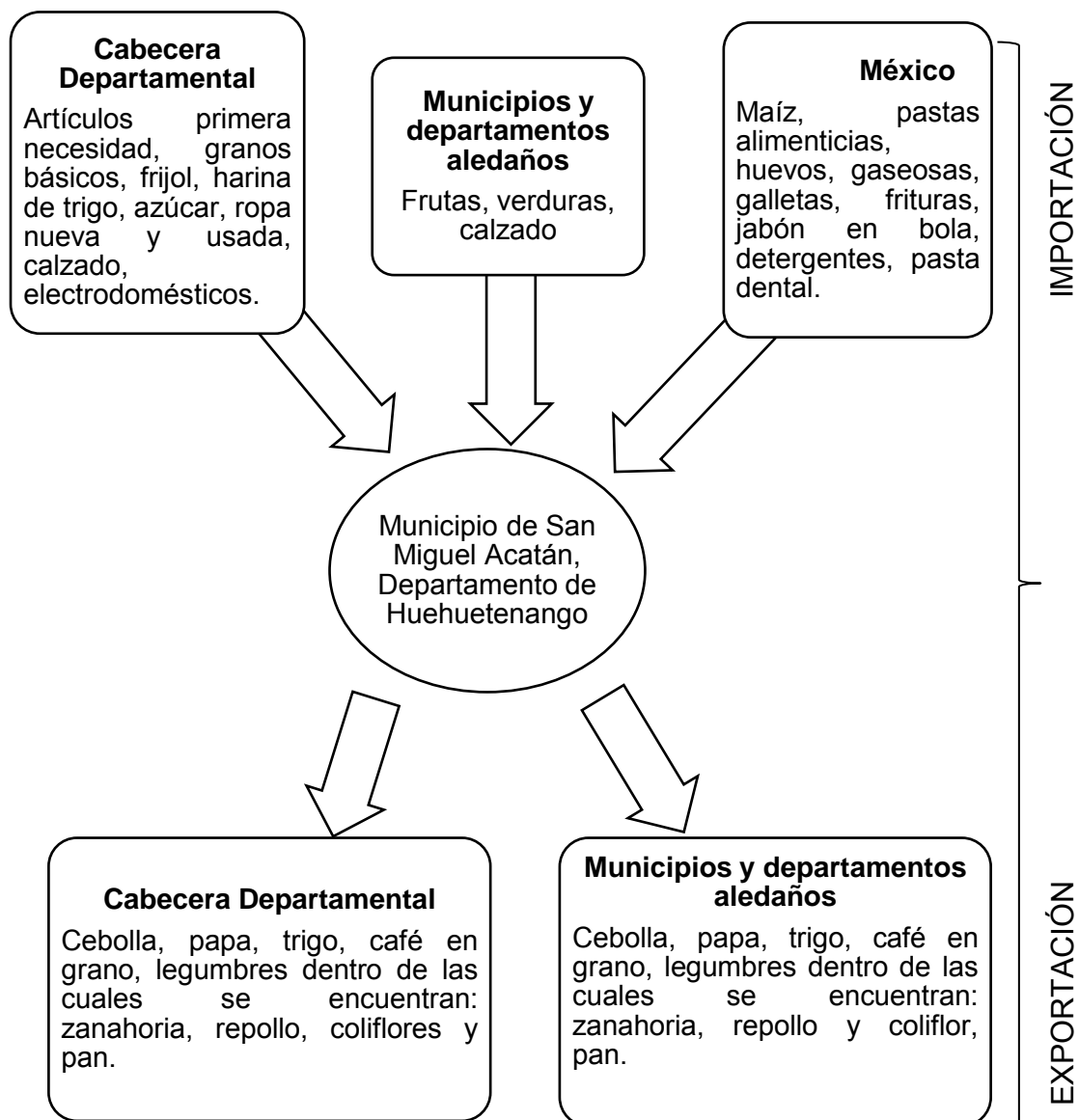
### **1.9.1 Flujo comercial**

El flujo o movimiento comercial del Municipio, se lleva a cabo principalmente con los productos nacionales y se destinan al consumo; sin embargo, debido al estado de las carreteras que conducen hacia otros municipios aledaños e incluso hacia la capital del país, la cual en su mayoría es terracería y a la poca circulación de transporte por el área, se hace difícil para los vecinos del Municipio, obtener los productos nacionales, por lo cual se ha visto un incremento en la obtención de productos del vecino país México, los cuales son importados para la venta y el autoconsumo.

El proceso de comercialización y las diferentes transacciones que se realizan en el Municipio, en su mayoría se llevan a cabo en el mercado Municipal, mismo que se encuentra abierto todos los días de la semana y con mayor afluencia el día domingo, por ser el día de plaza del Municipio, este promueve que pobladores del resto de aldeas y caseríos realicen las compras este día, quienes se concentran en la cabecera municipal para abastecer sus necesidades de consumo y ventas.

A continuación se presenta la gráfica con el flujo comercial identificada en el municipio de San Miguel Acatán durante el año 2016:

**Gráfica 1**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Flujo Comercial, Importación y Exportación**  
**Año 2016**



Fuente: elaboración propia con base en Investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

La gráfica anterior muestra el flujo comercial que tiene el municipio de San Miguel Acatán con los municipios y departamentos cercanos, así como el vecino país de México.

### 1.9.2 Flujo financiero

El financiamiento de las actividades productivas y de comercialización del Municipio, son obtenidas fundamentalmente por ingresos familiares, derivados de las mismas actividades productivas realizadas anteriormente, también de remesas familiares, cuyos ingresos generan flujo y crecimiento económico a las familias, así como sustento.

Existe también una pequeña proporción de pobladores que solicitan préstamos a instituciones bancarias.

Con base a datos obtenidos en el Banco de la localidad se determinó que en el mes de Mayo del año 2015, se recibieron en el municipio por concepto de remesas Q.2,700,000.00, monto conformado por 987 transacciones, y para el mes de Mayo del presente año 2016, se recibieron Q.3,500,000.00, con 1080 transacciones, esto equivale a un crecimiento del 29.63% con respecto al mes de estudio, versus año anterior.

## **1.10 RESUMEN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO**

Comprenden todas las actividades generadoras de riqueza y que están presentes en cualquier rama de la producción y forman parte de la economía que permite el desarrollo de los municipios.

En el Municipio se desarrollan principalmente actividades agrícolas, escasamente la actividad pecuaria, artesanal y de servicios; todas con distinto nivel de tecnificación. No existen actividades industriales o agroindustriales.

A continuación cuadro de actividades productivas.

**Cuadro 10**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Resumen de Actividades Productivas**  
**Año 2016**

Actividad Productiva	Valor de la producción Q.	Generación de Empleo			
		Jornales	%	Personas	%
Agrícola	36,081.753.00	11,446	91.75	5,483	76.24
Pecuaria	1,275.620.00	1,029	8.25	816	11.35
Artesanal	3,056.004.00	-	-	96	1.33
Comercios y Servicios*	-	-	-	797	11.08
<b>Totales</b>	<b>40,413,377.00</b>	<b>12,475</b>	<b>100</b>	<b>7,192</b>	<b>100</b>

\* No cuantificable los ingresos que genera la actividad.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

El cuadro anterior presenta las actividades productivas y su respectivo aporte en la generación de empleo; agrícola genera mayor empleo en el área rural, con 76% de participación; una pequeña parte de la población se dedica a lo pecuaria lo que representa un 11%, en lo que se refiere a lo artesanal y con la minoría de personas dedicadas a esta actividad se tiene un 1%.

La actividad comercial y de servicios representa el 11.08% en generación de empleo, ésta se desarrolla en el casco urbano a través de entidades financieras y comercios. Todo en su conjunto contribuyen a incrementar la producción, tanto para su exportación como para el autoconsumo.

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO DE CRIANZA Y ENGORDE DE GANADO PORCINO**

En este capítulo se conocerá la situación actual de la crianza y engorde del ganado porcino del municipio de San Miguel Acatán, del departamento de Huehuetenango. La actividad pecuaria se desarrolla en una escala muy baja, esto derivado de la falta de ingresos que fomente este tipo de actividad económica.

#### **2.1 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS**

Las características tecnológicas utilizadas por los productores pecuarios determino que se encuentran clasificados como microfincas.

En la actividad productiva de crianza y engorde de cerdos se manejan razas criollas, la cuales son alimentadas con desperdicio de alimentos, maíz y concentrado, sus bebederos son recipientes plásticos y la mano de obra es familiar, estos datos conciernen al año 2016.

Las microfincas no cuentan con asistencia técnica, ni accesos a créditos en los distintos estratos; así mismo las vacunas y antibióticos son suministrados por los mismos productores ante la falta de recursos económicos para adquirir servicios veterinarios.

#### **2.2 VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN**

Se refiere a la producción pecuaria que trabajan en el municipio de San Miguel Acatán, en el mismo se detallan cuantas son las unidades productivas y el valor que le corresponde en quetzales.

En el siguiente cuadro se muestra la producción de ganado porcino existente en el Municipio.

**Cuadro 11**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción de Ganado Porcino**  
**Volumen y Valor de la Producción por Tamaño y Producto**  
**Año 2016**

Fincas/productos	Unidades productivas	Unidad de medida	Volumen de producción	Precio de venta en Q	Valor de la producción en Q
<b>Microfinca</b>	<b>157</b>				<b>590,400</b>
<b>Porcino</b>	<b>157</b>				<b>590,400</b>
Crianza y engorde					
Cerdos	157	Cabezas	738	800	590,400
<b>Total</b>					<b>590,400</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Según datos de encuesta, se determinó que del total de la producción pecuaria el 46.28% corresponde al ganado porcino y está concentrado en las microfincas, debido a que este tipo de actividad se realiza en los hogares, como un medio de subsistencia y no como una actividad de producción comercial.

### **2.3 RESULTADOS FINANCIEROS**

Los resultados financieros de la producción de ganado porcino del Municipio, se elaboran el estado de costo directo de producción y de resultados, además se determinó la rentabilidad de las actividades.

A continuación, se presentan los estados financieros antes mencionados por tamaño de finca y actividad de crianza y engorde de ganado porcino.

#### **2.3.1 Costo directo de producción**

Está conformado por tres elementos los cuales son: insumos, mano de obra y gastos indirectos variables. Se presenta el estado de costo directo de producción de ganado porcino por tamaño de finca y producto.



**Cuadro 12**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción Ganado Porcino**  
**Estado de Costo Directo de Producción Ganado Porcino**  
**Ganado Menor**  
**Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2016**  
**(cifras expresadas en quetzales)**

Concepto	Microfincas	
	Encuesta	Imputado
<b>Crianza y engorde de ganado porcino</b>		
<b>Insumos</b>	<b>254,322</b>	<b>310,772</b>
Lechones (738 unidades)	61,025	117,475
Maíz (505 quintales)	65,645	65,645
Desperdicio (76,753)	11,513	11,513
Concentrado crecimiento(505 quintales)	116,139	116,139
<b>Mano de obra</b>	-	<b>127,534</b>
Alimentación y limpieza	-	99,217
Bonificación incentivo	-	10,096
Séptimo día	-	18,221
<b>Costos indirectos variables</b>	-	<b>49,579</b>
Cuota patronal	-	13,705
Prestaciones laborales	-	35,874
<b>Costo directo</b>	<b>254,322</b>	<b>487,885</b>
<b>Número de cerdos</b>	738	738
<b>Costo directo de producción de un cerdo</b>	<b>345</b>	<b>661</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Como se observó en el cuadro anterior, la crianza y engorde de cerdos se encuentra únicamente en microfincas, los costos varían de la siguiente manera: Por cada cabeza de ganado porcino asciende a Q. 345.00 para datos según encuesta y Q. 661.00 imputados, en este último aumenta el pago de mano de obra y los costos indirectos variables, mientras que en datos según encuesta únicamente se consideran los costos de insumos.

### 2.3.2 Estado de resultados

Abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del período contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones. A continuación, se detallan los estados de resultados de la actividad del ganado porcino:

**Cuadro 13**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Estado de Resultados por Tamaño de Finca y Producto**  
**Ganado Menor**  
**Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2016**  
**(cifras expresadas en quetzales)**

Producto	Microfinca	
	Encuesta	Imputado
<b>Ganado porcino</b>		
Ventas	590,400	590,400
(-) Costo de ventas	254,322	487,885
<b>Ganancia o pérdida marginal</b>	<b>336,078</b>	<b>102,515</b>
<b>(-) Gastos fijos</b>	-	<b>14,430</b>
Dep. instalaciones	-	2,630
Dep. ganado reproductor	-	11,800
<b>Otros gastos y productos financieros</b>	<b>10,838</b>	<b>10,838</b>
Intereses gasto	10,838	10,838
Ganancia o pérdida antes del ISR	<b>325,240</b>	<b>77,247</b>
<b>ISR 25%</b>	81,310	19,312
<b>Ganancia o pérdida neta</b>	<b>243,930</b>	<b>57,935</b>
Rentabilidad		
Ganancia neta / ventas netas	0.41	0.10
Ganancia neta / costos + gastos	0.92	0.11

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Al momento de registrar los gastos imputados en los que se incurren durante la crianza y engorde de ganado porcino se observó que genera una menor ganancia esperada por tomar en cuenta el valor de la mano de obra y costos indirectos variables, estos factores incrementan el costo del ganado porcino en

comparación con los datos obtenidos según encuesta donde los productores no consideran los egresos de mano de obra por ser familiar no remunerada.

### 2.3.3 Rentabilidad

Para el cálculo se utilizaron dos índices financieros, la ganancia neta sobre ventas y sobre costos y gastos. A continuación se presenta el análisis de rentabilidad de la actividad pecuaria; esta se realiza sobre el estrato de microfincas del municipio de San Miguel Acatán.

- Rentabilidad de las ventas

Muestra la utilidad que el productor obtiene con relación a las ventas.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

- Relación de la utilidad neta sobre el costo directo de producción y gastos

Fórmula:

$$\frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Costos + gastos}} \times 100$$

En la crianza y engorde de ganado porcino se obtienen en datos encuestados una rentabilidad sobre las ventas de 0.41%, y según datos imputados de 0.10%, la variación radica en el rubro de mano de obra y costos indirectos de producción como la cuota patronal y prestaciones laborales que no son considerados por los productores. Se estableció que por cada quetzal invertido se obtiene, según encuesta una ganancia neta de 0.92% y en imputados de 0.11%.

### 2.3.4 Financiamiento

Es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto, negocio o actividad. Los productores de ganado porcino necesitan dos fuentes de financiamiento las cuales pueden ser mixtas internas y externas.

A continuación se presenta el cuadro que integra el financiamiento de la actividad de ganado porcino:

**Cuadro 14**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción Ganado Porcino**  
**Financiamiento**  
**Por Tamaño de Finca y Producto**  
**Del 01 de enero al 31 de diciembre 2016**  
**(Cifras expresadas en Quetzales)**

<b>Estrato / Producto</b>	<b>Interno</b>	<b>Externo</b>	<b>Total</b>
<b><u>Microfincas</u></b>			
<b>Crianza y engorde de ganado porcino</b>	<b>192,910</b>	<b>72,250</b>	<b>265,160</b>
Insumos	182,072	72,250	254,322
Mano de obra	-	-	-
Costos indirectos variables	-	-	-
Costos y gastos fijos	10,838	-	10,838
<b>Total</b>	<b>192,910</b>	<b>72,250</b>	<b>265,160</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Se determinó que la actividad del ganado porcino obtienen la mayor parte de su financiamiento de fuentes internas, esto demuestra que no es muy relevante los préstamos externos, como los créditos, préstamos que son otorgados por terceras personas ya sean individuales o jurídicas.

Los productores de ganado porcino obtienen la mayor parte de su financiamiento de las ventas de producciones anteriores, y una parte complementaria lo reciben de personas individuales que se dedican a dar créditos a las personas que lo solicitan para que estos puedan financiar de alguna manera su negocio.

Durante el estudio se logró identificar que algunos habitantes del Municipio no cuentan con el conocimiento de los procedimientos y beneficios que otorgan las diferentes instituciones de crédito, pero también tienen el temor de solicitar el préstamo por las altas tasas de interés y de perder su patrimonio por una garantía hipotecaria.

El financiamiento interno y externo es utilizado directamente en la adquisición de insumos con una participación del 96% y un 4% en costos y gastos fijos.

## **2.4 COMERCIALIZACIÓN**

La actividad crianza y engorde de ganado porcino tiene un papel importante en los centros rurales del municipio de San Miguel Acatán, representa un ingreso monetario en los diferentes hogares para eventuales necesidades económicas. Cabe mencionar que en el área urbana esta actividad es poco representativa.

El método de comercialización es informal por carecer de herramientas mercadológicas que regulen el proceso de compra - venta.

Una de las razones que impulsa la práctica de la crianza y engorde de ganado porcino es la facilidad de crianza que no requiere mayor complejidad y la facilidad de abastecerse de alimentos mediante el remanente de los alimentos del hogar.

No existe ningún tipo de tecnificación para estas actividades lo que da lugar al empirismo y prácticas tradicionales que conservan las características de los animales sin valor agregado.

#### 2.4.1 Proceso de la comercialización

Es una serie de pasos que analizan de forma sistemática, el flujo de los productos pecuarios contiene las etapas de concentración, equilibrio y dispersión comercial, es decir desde que se reúne, hasta que llega al consumidor final, la crianza y engorde de ganado porcino se realiza en microfincas.

A continuación se presenta el proceso de comercialización de ganado porcino para el año 2016:

- Concentración

Según las distintas unidades de producción, el agrupamiento del ganado porcino se hace de manera individual o en chiqueros ubicados en el hogar familiar.

- Equilibrio

Los hábitos de consumo de la población, han establecido el período, la calidad y cantidad entre la oferta y la demanda, lo cual indica el equilibrio en el proceso comercial.

- Dispersión

El ganado porcino se vende en la vivienda del productor, ya sea que el ofrezca o bien el comprador muestre interés de adquisición.

La modalidad para vender el ganado porcino es a través de un minorista quien pasa a las viviendas por iniciativa propia o en ocasiones a solicitud del productor, es en ese momento donde realizan la transacción, allí se considera el tamaño y precio al que llegan a común acuerdo. El intermediario hace llegar el producto al consumidor a través del destace en las marranerías.

La actividad de la crianza y engorde se llevan a cabo en las microfincas las que son equivalentes a dieciséis cuerdas.

#### 2.4.2 Análisis institucional de la comercialización

Dentro del análisis institucional de comercialización del ganado porcino, se determinó que únicamente existe el intermediario, como resultado de la relación económica – social, mediante una carnicería con la cual logra abastecer a los consumidores finales.

- Productor

Es un grupo de vecinos del Municipio quienes fomentan la actividad de la crianza y engorde del ganado porcino.

- Minorista

Son las distintas carnicerías de ganado porcino, los encargados de suministrar de manera fraccionada (destace) el producto al consumidor final.

- Consumidor final

Está conformado por personas residentes del municipio, quienes se benefician con un producto fresco, de buena calidad y un precio competitivo..

#### 2.4.3 Análisis funcional de la comercialización

Comprende todas las actividades del proceso de comercialización desde el momento de la producción hasta la entrega del producto al consumidor final. A continuación se describen las funciones que se realizarán en el proceso de distribución del ganado porcino.

##### 2.4.3.1 Funciones físicas

Está relacionado con la transferencia del ganado porcino, en el lugar y tiempo para el fácil acceso al consumidor final.

- Acopio

Para la recolección del ganado porcino el carnicero cuenta con chiquero para conservarlo de manera temporal, en lo que pasa al rastro para el respectivo destace, estos acopios también son conocidos como centros secundarios.

- Embalaje

La carnicería -El intermediario- utiliza bolsas plásticas para entregar la carne de ganado porcino al consumidor final, dicho embalaje es funcional por tratarse de un empaque de fácil manejo, los clientes al llegar a sus hogares lo extraen de las bolsas plásticas e inician la preparación de sus alimentos.

- Transporte

El traslado de las zonas de producción a los centros de consumo lo realiza el intermediario mediante un pick up.

#### 2.4.3.2 Funciones de intercambio

Se relacionan con la transferencia de derechos de la propiedad de los bienes. Acá se analizará como se realiza traspaso del ganado porcino mediante la compra-venta y el acuerdo al cual llegan las negociaciones con la finalidad de determinar el precio.

- Compra-venta

En la comercialización del ganado porcino se da en dos ocasiones. La primera es entre el productor y el intermediario al utilizar el método de inspección de esa manera se exige la presencia del ganado porcino para evaluar la calidad. Para la segunda negociación entre el intermediario y el consumidor se utiliza el método por inspección para evaluar la calidad de la carne.



- Determinación de precios

Entre la negociación del productor y el intermediario se considera la calidad del ganador porcino y adoptan el sistema de precio por regateo mediante conversaciones verbales.

En la negociación entre el intermediario y el consumidor se utiliza el método de precios fijos, los cuales se han determinado con anterioridad de tiempo al considerar el comportamiento de precios que tenga el mercado.

#### 2.4.3.3 Funciones auxiliares

Es el buen funcionamiento de las actividades físicas y de intercambio para facilitar el proceso de comercialización, entre las que se mencionan: información de precios, financiamiento de la comercialización y aceptación de riesgos.

- Información de precios

No se cuenta con una herramienta sofisticada que apoye en la información de precios, al contrario es por medio del conocimiento empírico que se tienen en la misma comunidad y a partir de allí se fija el precio del ganado porcino.

- Financiamiento

En la comercialización del ganado porcino el financiamiento no es un factor fuerte a considerar, porque casi no es utilizado, tanto el intermediario como el consumidor hacen compras de contado.

- Aceptación de riesgos

Es casi nula la probabilidad de tener problemas en la comercialización, ya que las negociaciones se hacen frente al ganado porcino, tampoco hay riesgos económicos, porque la forma de pago es al contado. Un posible riesgo puede estar en el intermediario al no vender la carne en el menor tiempo al consumidor final, ya que a mayor cantidad de días la carne pierde su frescura.

#### 2.4.4 Análisis estructural de la comercialización

Este análisis descarta el espacio físico del mercado y evalúa las fases de conducta, estructura y eficiencia de la producción pecuaria. Se visualizan los patrones de comportamiento ante las políticas de fijación de precios y volúmenes de producción entre otros elementos del análisis estructural.

A continuación se presenta el análisis estructural de la comercialización de ganado porcino para el año 2016:

- Conducta

Las variaciones de precio en el ganado porcino se debe a diversos factores que se dan en el mercado. El alza es por incrementos en el combustible o escases de oferta de carnes. La baja es por saturación de oferentes de carnes.

- Estructura

Habitualmente está integrado por el productor, el minorista y de ultimo el consumidor final.

- Eficiencia

Se logra un buen desempeño entre la productividad-costo, en el mercado existe eficiencia porque se logra cubrir toda la demanda en el año.

El ganado porcino, es criado en microfincas, por lo general tiene una longitud máxima de dieciséis cuerdas de terreno.

Por lo general la comercialización de este tipo de ganado se hace en el hogar del propietario, los beneficios producidos por la Compra – Venta entre el productor y el intermediario hace que ambos tengan una conducta positiva ante este tipo de actividad.

El consumidor final es el último agente en este proceso y recibe los beneficios de los nutrientes que aporta la carne de cerdo; forma parte de la dieta de la familia.

#### 2.4.5 Operaciones de comercialización

Son los diferentes pasos que se inician con los canales de comercialización, se cuantifican en los márgenes de comercialización y se comparan respecto a otros productos, a través de los factores de diferenciación.

Así mismo comprende los aspectos de los agentes de comercialización y de los márgenes de precio que maneja cada uno de ellos. Medidos de manera absoluta y relativa desde el productor hasta el consumidor final.

- Canales de comercialización

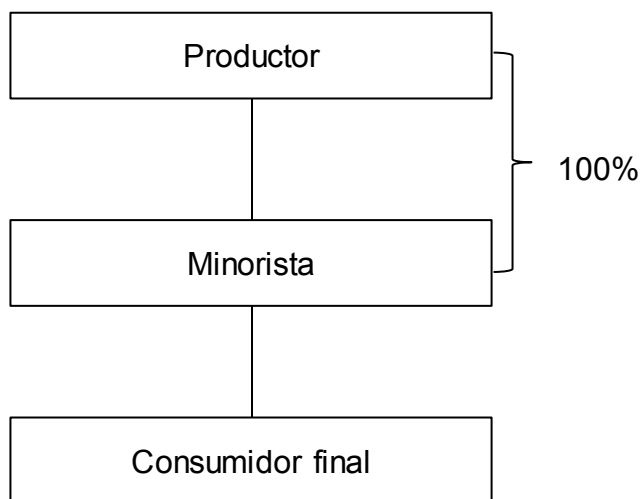
Son las etapas por las cuales deben pasar los bienes en el proceso de transferencia entre el productor y el consumidor final.

El punto de partida del canal de comercialización es el productor. El destino final es el consumidor.

El conjunto de personas o distribuidores que están entre productor y usuario final son los intermediarios.

A continuación la gráfica dos donde se visualizan los canales de comercialización del ganado porcino.

**Gráfica 2**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción Ganado Porcino**  
**Canales de Comercialización**  
**Año 2016**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

En esta primera fase del proceso comercial figura el productor del ganado porcino, el cual cuenta con su respectivo corral o chiquero destinado a la crianza de los cerdos y por sus dimensiones da como resultado la clasificación de microfinca.

Son tres los agentes que aparecen en el proceso comercial del ganado porcino: productor, minorista y consumidor final. El porcentaje del ganado porcino que destinan para la comercialización es el siguiente: El productor vende el 100% de los cerdos al minorista y este agente a la vez traslado lo adquirido al consumidor final.

- **Márgenes de comercialización**

Son las diferencias entre los valores absolutos y relativos que surgen entre cada agente participante del proceso de comercialización, principalmente el recibido por el productor. En el siguiente cuadro se presentan los márgenes identificados:

**Cuadro 15**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción Ganado Porcino**  
**Márgenes de Comercialización**  
**Año 2016**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Microfinca</b>						
<b>Ganado porcino</b>						
Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costos de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
<b>Productor</b>	800					67
<b>Minorista</b>	1,200	400	<u>124.05</u>	275.95	35	33
Transporte			100.00			
Alquiler local			24.00			
Embalaje			0.05			
Consumidor final						
<b>Total</b>		<b>400</b>	<b>124.05</b>	<b>275.95</b>		<b>100</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Según cálculos realizados del ganado porcino se tiene, que el margen bruto del minorista es de Q 400.00; sin embargo, se incurre en un flete por Q 100.00, alquiler de local Q 24.00 y embalaje por Q 0.05 lo que da como resultado un margen neto de Q 275.95, de la misma manera se analiza que por cada Q1.00 que invierta el minorista tiene un rendimiento de inversión del Q0.35, la participación sobre el proceso de comercialización es de 67% para el productor y un 33% para el minorista.

## **2.5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

Es la coordinación de un grupo de personas que trabajan en forma ordenada y convenida para alcanzar sus metas y el desarrollo de cada una de ellas.

Dentro de la producción de ganado porcino en el municipio de San Miguel Acatán, se determinó que no existe una organización sistemática, por el

contrario, todas las actividades las puede realizar un integrante de la familia y esta función se hace de manera empírica.

### 2.5.1 Estructura organizacional

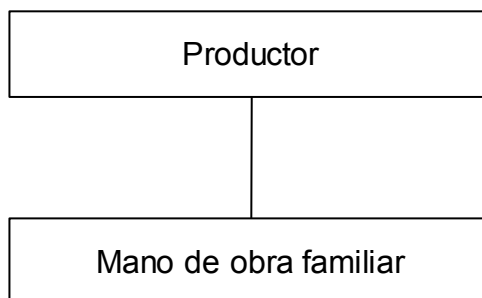
La producción de ganado porcino está organizada por microfincas, no obstante carecen de una estructura definida que permita identificar la división de trabajo de manera clara. La formalización que incluye manuales y formas escritas no existe en las microfincas que fueron analizadas, este aspecto refleja una forma rudimentaria de organización.

A continuación se muestra como se encuentra la estructura organizacional:

**Gráfica 3**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Producción Ganado Porcino**  
**Estructura Organizacional**  
**Año 2016**

---

Microfinca / ganado porcino




---

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Se analizaron las distintas unidades de producción de ganado porcino con el propósito de identificar si las unidades económicas son formales o informales de acuerdo a las bases teóricas sobre administración. Los resultados fueron los siguientes: la planificación es esporádica e informal porque no cuentan con trabajadores y es la propia familia la que se encarga de cuidar y alimentar el ganado porcino y avícola, no existen manuales, controles para el proceso del

producto, únicamente el conocimiento empírico, el propietario es quien supervisa el proceso productivo.

El organigrama para las unidades económicas de ganado porcino ganados tienen los niveles de producción y mano de obra. Ambas actividades productivas se desenvuelven en el estrato de microfinca.

## **2.6 GENERACIÓN DE EMPLEO**

La producción de ganado porcino es una fuente de ingresos para las familias del municipio de San Miguel Acatán, es común que las personas hacen de esta actividad su ocupación cotidiana que les ayuda en el bienestar de su familia.

A continuación, se analizan las fuentes de empleo.

- Crianza y engorde de ganado porcino

Para el año 2016 se tiene 157 unidades económicas, catalogadas como microfincas, las mismas generan 314 empleos. Las unidades económicas visitadas con la actividad de producción pecuaria proporcionan los siguientes resultados: para la crianza de cerdos se tiene que la generación de empleo representa un 26% y el 74% restante de unidades económicas reside en las otras actividades pecuarias con menor participación en volumen y valor de la producción.

## **2.7 RESUMEN DE LA PROBLEMÁTICA ENCONTRADA Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN**

Los problemas encontrados que limitan el desarrollo de la crianza y engorde de ganado porcino, así mismo se describe las propuestas de solución que vienen a fomentar esta actividad que provee de ingresos a las familias del Municipio.

### **2.7.1 Problemática encontrada.**

De acuerdo al trabajo de campo y la encuesta realizada se observó la siguiente problemática:

1. La falta de fuentes de empleo hace que gran cantidad de la población opte por la migración hacia otros países.
2. La falta de organización por parte de las comunidades limita que otras organizaciones internacionales puedan proveer de algún apoyo económico o tecnológico que contribuya a la crianza y engorde de ganado porcino.
3. Las microfincas son las extensiones de tierra que prevalecen en el municipio, en consecuencia las personas no pueden gozar de instalar una granja formal.
4. Se determinó que no existe un lugar idóneo para reunir la producción local de ganado porcino para comercializarlo, ya que el único mercado de la localidad tiene como prioridad el espacio para la comercialización de productos agrícolas.
5. No existe una clínica veterinaria que brinde una asesoría oportuna y precisa para aplicar buenas prácticas en la crianza y engorde de ganado porcino.

#### 2.7.2 Propuesta de solución.

A continuación se hacen propuestas de posibles soluciones a los problemas tratados anteriormente:

1. Generar fuentes de empleos mediante la creación de cooperativas o comités que fomenten las actividades de crianza y engorde de ganado porcino y demás actividades pecuarias que se apeguen al clima del municipio.
2. Organizar a las personas con las mismas prácticas de crianza y engorde de ganado porcino, al evidenciar los beneficios que se tiene de trabajar en gremio ya sea este por medio de una cooperativa o un comité.



3. Gestionar ante la municipalidad un terreno para la cooperativa o comité, con la finalidad de establecer una planta de producción de crianza de ganado porcino.
4. Gestionar ante la municipalidad un espacio para la cooperativa o comité, con la finalidad de establecer un punto de comercialización para el ganado porcino.
5. Solicitar a través del Maga una clínica veterinaria, que le provea de asesoría técnica a un bajo costo por medio de la asociación con la cooperativa o el comité.

## **CAPÍTULO III**

### **PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO**

En este capítulo se presenta los estudios que son intrínsecos del proyecto y que dan soporte a la realización de la producción de Jalea de Durazno; Inicialmente está la descripción del proyecto, seguidamente la justificación y luego los objetivos del proyecto. A continuación los estudios del proyecto: En primer orden está la investigación de Mercado donde se analiza las variables de oferta y demanda, en segundo orden figura el análisis Técnico, acá se contempla el volumen y proceso de producción y toda la capacidad instalada que se requiera para este fin, en tercer orden se describe el aspecto Administrativo Legal y su propósito es darle origen a la filosofía empresarial basada en su misión, visión y demás elementos. De igual manera se define el Marco Jurídico que regulara a través de las normas internas y externas a las que esté sujeta la Cooperativa. En el cuarto orden aparece la evaluación Financiera, el cual determina la inversión total, fuente de financiamiento y todos los estados financieros que se necesitan para analizar la rentabilidad del proyecto.

#### **3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

Consiste en la elaboración de Jalea de Durazno, esta actividad productiva viene a fomentar el desarrollo en el municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango a través de fuentes de empleo que mejoraran los ingresos familiares. El proyecto tiene cuatro estudios y cada uno de ellos provee de datos que son medulares en la creación del proyecto. En primer lugar la investigación de mercado ayuda a determinar la demanda insatisfecha, en seguida el análisis técnico establece el volumen y valor de la producción, consecutivamente la parte administrativa legal presenta el diseño de la organización y el marco jurídico, finalmente la evaluación financiera calcula la inversión total, la forma de financiamiento y estados financieros.

### **3.2 JUSTIFICACIÓN**

El municipio San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango, presenta un clima y tierra favorable, además cuenta con productores agrícolas de experiencia dentro de la agricultura se encuentra el durazno; sin embargo, su comercialización actual se limita a la fruta sin ninguna transformación.

El proyecto ofrece una alternativa para aprovechar la transformación del durazno y proveer de un producto diferente para que el agricultor mejore sus ingresos. Los beneficios directos del proyecto se manifiestan en la mejora económica y social de la población.

### **3.3 OBJETIVOS**

Es el conjunto de propósitos que se esperan con el desarrollo del proyecto en el Municipio, para darle una razón con sentido económico y social. Esto orientará la planificación de una manera sistemática.

#### **3.3.1 Objetivo general**

Aprovechar los recursos agrícolas y reunir un número determinado de agricultores para el desarrollo socioeconómico del municipio e incrementar los niveles de ingresos de los pequeños productores a través de la transformación del durazno en jalea.

#### **3.3.2 Objetivos específicos**

- Crear fuentes de empleo para que la comunidad mejore sus condiciones de vida.
- Apoyar a los agricultores para lograr la transformación de la producción Agrícola en productos alimenticios con valor agregado.
- Apoyar el flujo comercial de la localidad con nuevos productos.
- Mejorar las condiciones socioeconómicas del Municipio a través de la
- Beneficiar a los habitantes a través del trabajo colectivo.

### 3.4 ESTUDIO DE MERCADO

Permite determinar la viabilidad del producto de jalea, en los municipios de San Miguel Acatan, San Rafael La Independencia y San Sebastián Coatán del departamento de Huehuetenango, a través del análisis de la oferta total, la demanda potencial, precios y la comercialización.

#### 3.4.1 Oferta

Es la cantidad de Jalea de Durazno que los productores pueden ofrecer a un intermediario o a los consumidores finales, para satisfacer sus necesidades.

Dentro de los tipos de oferta que existen se mencionan:

- Local
- Regional

El tipo de oferta que se utilizará para llevar a cabo este proyecto será la oferta local y está constituida por la provisión hacia los municipios de San Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, y San Sebastián Coatan, del departamento de Huehuetenango, se determinó que aún no existe un tipo de oferta con características idénticas al proyecto por realizar.

En el cuadro siguiente se presenta la oferta histórica y proyectada de la Jalea de Durazno.

**Cuadro 16**  
**Municipios de San Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, San**  
**Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Oferta Histórica - Proyectada**  
**Período 2011 – 2020**

<b>Oferta histórica y proyectada de productos sustitutos**</b>			
<b>Año</b>	<b>Producción</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Oferta total</b>
2011	-	17,580	17,580
2012	-	17,399	17,399
2013	-	17,221	17,221
2014	-	17,029	17,029
2015	-	16,861	16,861

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

2016	-	16,675	16,675
2017	-	16,494	16,494
2018	-	16,314	16,314
2019	-	16,133	16,133
2020	-	15,952	15,952

\*\*Para el cuadro de la oferta se utilizó como productos sustitutos: Jalea dulcinea con presentación de 10 onzas.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016 y el método de mínimos cuadrados donde ( $y=a+bx$ ),  $a=306.36$  y  $b=3.22$  para las importaciones año base 2013.

En el cuadro se indica la producción histórica basada en los últimos cinco años y luego se realiza una proyección desde el año 2016 al año 2020, para la construcción de estos datos, se realizó investigación de campo por medio de una encuesta para el comercio de los tres municipios objeto de estudio.

Asimismo se consultó a un experto sobre el consumo per cápita, en los anexos se adjuntó mayor información, actualmente no hay producción de Jalea de Durazno, lo que consumen es Jalea Dulcinea importado de otros municipios o bien de la cabecera departamental.

#### 3.4.2 Demanda potencial

Se hace referencia a la cantidad de unidades de jalea que fue adquirida en años anteriores y el comportamiento futuro de los clientes, al tomar en cuenta factores como: gustos, edad, preferencias, poder adquisitivo, ubicación geográfica y las necesidades de la población.

A continuación el cuadro de la demanda potencial histórica y proyectada.

**Cuadro 17**  
**Municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia, San**  
**Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Demanda Potencial Histórica y Proyectada**  
**Período: 2011-2020**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Población delimitada 35%</b>	<b>Consumo per cápita en unidades de 10 onzas</b>	<b>Demanda potencial</b>
2011	61,185	21,415	2.40	51,395
2012	62,145	21,751	2.40	52,202
2013	63,088	22,081	2.40	52,994
2014	63,996	22,399	2.40	53,757
2015	64,853	22,699	2.40	54,477
2016	65,671	22,985	2.40	55,164
2017	66,461	23,261	2.40	55,827
2018	67,208	23,523	2.40	56,455
2019	67,895	23,763	2.40	57,032
2020	68,507	23,977	2.40	57,546

Fuente: elaboración propia con base en datos de las estimaciones de la población total por Municipio. Periodo 2011-2020, del Instituto Nacional de Estadística –INE– e información de consumo promedio de jalea de 10 onzas, según consulta realizada a Ingeniero Químico.(ver anexos).

Para la demanda potencial se consideraron para el efecto los municipios San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia y San Sebastián Coatán, al delimitar la población a un 35% por los factores de gustos, edad preferencias poder adquisitivo y ubicación geográfica.

El consumo promedio por persona es de 2.4 unidades de 10 onzas, según consulta realizada a un experto en alimentación (Ver anexos). Para el año 2016 se tiene una demanda potencial de 55,164 unidades de Jalea.

### 3.4.3 Consumo aparente

Es la cantidad de jalea que adquieren las personas de acuerdo a gustos, edad, poder adquisitivo y les permiten conocer el consumo de jalea de los habitantes de los municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia y San Sebastián Coatán.

A continuación el cuadro del Consumo aparente histórico y proyectado.

**Cuadro 18**  
**Municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia, San**  
**Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Consumo Aparente Histórico - Proyectada**  
**Período: 2011-2020**

<b>Año</b>	<b>Producción</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo aparente</b>
2011	-	17,580	-	17,580
2012	-	17,399	-	17,399
2013	-	17,221	-	17,221
2014	-	17,029	-	17,029
2015	-	16,861	-	16,861
2016	-	16,675	-	16,675
2017	-	16,494	-	16,494
2018	-	16,314	-	16,314
2019	-	16,133	-	16,133
2020	-	15,952	-	15,952

Fuente: elaboración propia con base a datos obtenidos en el cuadro 16.

El consumo aparente es el equivalente a las importaciones de los tres mercados meta, se determina la posibilidad que el desarrollo de este producto sea factible por ser producto diferenciado en su sabor.

No existe producción de jalea en ninguno de los tres municipios, lo mismo sucede para las exportaciones, no hay registro alguno, por lo tanto la producción local será una actividad innovadora para la economía.

#### 3.4.4 Demanda insatisfecha

Se identifica la población que no ha logrado satisfacer su necesidad de consumo de jalea, aun cuando ha tenido la capacidad de compra.

El siguiente cuadro representa la demanda insatisfecha de jalea de durazno en los municipios:

**Cuadro 19**  
**Municipios de San Miguel Acatan, San Rafael La Independencia, San**  
**Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Demanda Insatisfecha Histórica y Proyectada**  
**Período: 2011-2020**

<b>Año</b>	<b>Demanda potencial</b>	<b>Consumo aparente</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2011	51,395	17,580	33,815
2012	52,202	17,399	34,803
2013	52,994	17,221	35,773
2014	53,757	17,029	36,728
2015	54,477	16,861	37,616
2016	55,164	16,675	38,489
2017	55,827	16,494	39,333
2018	56,455	16,314	40,141
2019	57,032	16,133	40,899
2020	57,546	15,952	41,594

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos del cuadro de la demanda potencial y consumo aparente.

El anterior cuadro se construyó con datos del bien sustituto e información de la investigación de campo por medio de la encuesta pasada en los tres municipios los cuales representan el nicho de mercado, la oferta no llega a cubrir la cantidad de consumidores, esto ocasiona una demanda insatisfecha con tendencia al alza. Para el año 2016 se tiene una demanda insatisfecha de 38,489 unidades de Jalea.

#### 3.4.5 Precio

Es la cantidad de dinero que permite la adquisición de un bien o servicio. El precio de mercado es el precio al que un bien o servicio puede comprarse.

El precio que prevalece en el mercado de la jalea sustituto presentación de 10 onzas oscila entre Q 11.50 y Q 12.00 la unidad.



#### 3.4.6 Comercialización

Es el proceso mediante el producto llega desde el productor hasta el consumidor final en el tiempo, lugar para satisfacer las necesidades del consumidor. También se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio; es decir, que la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

### 3.5 ESTUDIO TÉCNICO

“Son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para llevar a cabo la producción del bien o servicio. Es también conocido como operativo o estudio de ingeniería”<sup>3</sup>

Determina la función de producción óptima en la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles, para la elaboración de un bien o de un servicio.

#### 3.5.1 Localización

Se encarga de cubrir las exigencias o requerimientos del proyecto a través de la localización más ventajosa para contribuir y minimizar los costos de inversión y gastos durante el período productivo del proyecto.

- Macro localización

El proyecto se localiza en el municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango, a una distancia de 124 kilómetros de la cabecera departamental y a 389 kilómetros de la ciudad capital.

---

<sup>3</sup> Casia Mónica 2013. Guía para la preparación y evaluación de proyectos con un enfoque administrativo. Editorial D’Papel Cia Ltda, Sexta Edición. Guatemala, p. 32.

- Micro localización

El proyecto se ubicará en la calle principal del Cantón el Calvario, aledaño al estadio municipal del Municipio de San Miguel Acatán

### 3.5.2 Tamaño

Según el estudio de mercado, se determinó la demanda insatisfecha para cada año de vida del proyecto, se pretende satisfacer la mayor cantidad. Para esto la producción debe tener una capacidad de elaboración de 173,200 frascos de jalea de durazno para los cinco años proyectados, es decir que la producción anual será de 34,640 frascos de 10 oz, en este último valor se estima una merma del 1% lo que sería igual a 346 frascos al año.

### 3.5.3 Volumen y valor de la producción

Representa la cantidad de unidades anuales, muestra el porcentaje de merma y la producción neta.

**Cuadro 20**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Volumen, Valor de la Producción**  
**Período 2016-2020**

<b>Año</b>	<b>Volumen de Producción frascos de 10 onzas</b>	<b>Merma 1 %</b>	<b>Producción Total</b>	<b>Precio frascos 10 onzas Q.</b>	<b>Total Q.</b>
2016	34,640	346	34,294	12	411,528
2017	34,640	346	34,294	12	411,528
2018	34,640	346	34,294	12	411,528
2019	34,640	346	34,294	12	411,528
2020	34,640	346	34,294	12	411,528
	<b>173,200</b>	<b>1,730</b>	<b>171,470</b>		<b>2,057,640</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

La producción se hará en función de cubrir la proyección de la demanda insatisfecha, según el volumen de producción se obtendrán ingresos totales para el año 2016 de Q 411,528.00 mediante la producción neta de 34,294 frascos de

jalea de durazno a un precio de Q.12.00 cada uno. Los siguientes años de vida del proyecto se espera un crecimiento sostenible.

### 3.5.4 Proceso productivo

Es la secuencia de actividades requeridas para elaborar bienes que realiza el ser humano para satisfacer sus necesidades; esto es, la transformación de la materia prima en bienes y servicios.

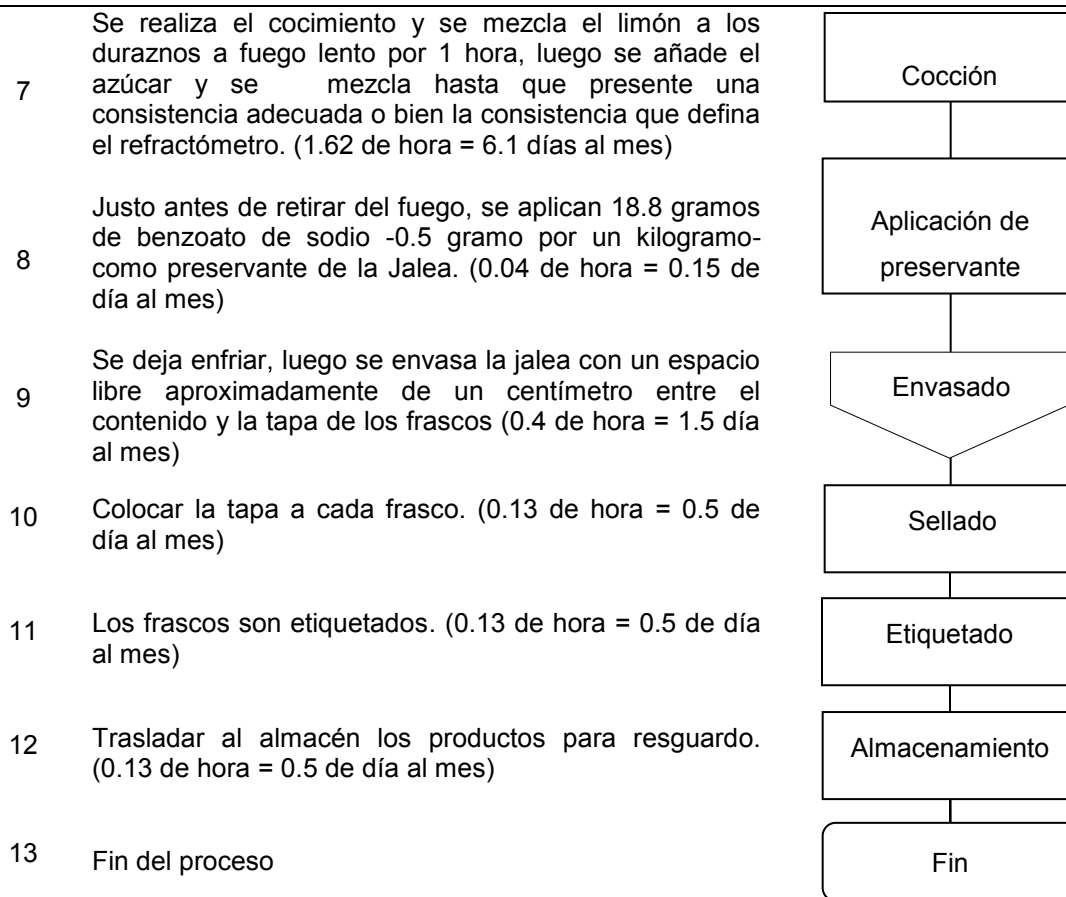
A continuación se presenta el flujograma del para la elaboración de la jalea de durazno.

**Gráfica 4**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Flujograma de Proceso Productivo**  
**Año 2016**

Paso	Descripción	Flujograma
1	Inicio del proceso	Inicio
2	Lavar 83.33 libras de duraznos con agua desinfectada. (0.53 de hora = 2 días al mes)	Lavado
3	Pelar el durazno, este proceso se realiza manualmente con un pelador. (2 horas = 7.5 días al mes)	Pelado
4	Extraer la semilla del durazno (0.2 de hora = 0.75 de día al mes)	Extracción de semilla
5	Se procede a partir el limón y se extrae el jugo hasta obtener 16ml necesarios para el producto. (0.2 de hora = 0.75 de día al mes) **	Extracción del jugo de limón
6	Pesar en balanza el azúcar a utilizar, por lo general el azúcar representa un 40% de los ingredientes en promedio de una jalea. (0.02 de hora = 0.07 de día al mes).	Pesado de azúcar

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior



\*\*La función que realiza el ácido a la hora de elaborar una jalea es ayudar a extraer la pectina de la fruta. Facilita la gelatinización y da brillo al producto terminado. Mejora el sabor y evita la cristalización del azúcar.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

El proceso anterior ejemplifica la elaboración de 2,887 unidades jaleas mensuales, donde se consideraron los tiempos y materia prima. En total son 13 pasos, para la producción anual se necesita de 240 quintales de durazno, 360 libras de azúcar, 57,600 ml de jugo de limón y 2,721.54 gramos de benzoato de sodio.

### 3.5.5 Requerimientos técnicos

Para la producción del proyecto de Jalea de durazno se elaborarán envases de vidrio con un contenido neto de 10 onzas. A continuación se describe los requerimientos técnicos del proyecto.

**Tabla 1**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Requerimientos Técnicos**  
**Año 2016**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad
<b>Herramientas</b>		
Peladores de mano de acero	Unidad	2
Olla de acero inoxidable capacidad 50 Litros	Unidad	2
Tabla para picar PVC (50 X 35 cm)	Unidad	2
Cucharones de acero inoxidable	Unidad	2
Cuchillos tramontina No. 10	Unidad	2
Exprimidor de limón de aluminio	Unidad	2
<b>Mobiliario y equipo</b>		
Refractómetro digital de 0.85 Brix	Unidad	1
Mesa de madera de trabajo 3 x 2.50mts.	Unidad	1
Calculadora	Unidad	1
Balanza Digital 15kg	Unidad	1
Escritorio de 1.40 x 60 cm	Unidad	1
Silla secretarial	Unidad	1
Sillas Plásticas	Unidad	5
Cajas plásticas con capacidad de 20kg	Unidad	7
Filtro de agua	Unidad	1
Estufa industrial con tambo de gas 1 hornilla	Unidad	2
<b>Equipo de computo</b>		
Computadora de escritorio	Unidad	1
Impresora	Unidad	1
Regulador de voltaje UPS	Unidad	1
<b>Materia prima</b>		
Durazno	Quintales	25
Canela	Libras	5
Azúcar	Quintales	6.5
Limón	Cientos	4

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>
Benzoato de sodio	Libras	1.5
<b>Mano de obra</b>		
Lavado	Día	2
Pelado	Día	7.5
Extracción de semilla	Día	0.75
Extracción de jugo de limón	Día	0.15
Pesado de azúcar	Día	0.75
Cocción	Día	0.07
Aplicación de preservante	Día	6.1
Envasado	Día	1.5
Sellado	Día	0.5
Etiquetado	Día	0.5
Almacenamiento	Día	0.5
<b>Costos indirectos variables</b>		
Frasco de vidrio con tapaderas	Unidad	2,887
Etiqueta	Unidad	2,887
Gas propano de 25 Libras	Unidad	2
<b>Costos fijos de producción</b>		
Sueldo de producción	Mensual	1
Agua potable	Mensual	1
Alquiler de Local	Mensual	1
Extracción de basura	Mensual	1
Guantes, redecillas y gabachas	Mensual	1
<b>Gastos de venta</b>		
Sueldo de vendedor	Mensual	1
<b>Gastos de administración</b>		
Sueldo administrador	Mensual	1
Honorarios contador	Mensual	1
Energía eléctrica	Mensual	1
Servicio telefónico (Plan casa claro)	Mensual	1
Papelería y útiles	Mensual	1

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

La tabla anterior contempla todo el equipo que conforma la capacidad instalada que se necesita para el buen desempeño de la producción al ser las mismas,

todas las herramientas y los gastos que incurre para echar andar la producción de Jalea de Durazno.

### 3.6 ESTUDIO FINANCIERO

Es el proceso por medio del cual se establece la inversión inicial de un proyecto, se identifican las fuentes de su financiamiento, se elaboran los presupuestos de estados financieros y finalmente se evalúa los resultados desde el punto de vista económico.

#### 3.6.1 Inversión fija

Comprende la adquisición de los activos tangibles e intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa y puesta en marcha del negocio. Constituida por bienes utilizados para la producción y es objeto de depreciación debido a que tienen vida útil mayor a un año.

A continuación el cuadro 21 presenta la inversión fija para el proyecto producción de jalea de durazno.

**Cuadro 21**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Inversión Fija**  
**Año 2016**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
<b>Tangible</b>				<b>8,130</b>
<b>Equipo de producción</b>				<b>4,080</b>
Olla de acero inoxidable capacidad 50 Litros	Unidad	2	50	100
Balanza digital 15kg	Unidad	1	400	400
Mesa de madera de trabajo 3 x 2.50mts.	Unidad	1	400	400
Cajas plásticas con capacidad de 20 kg	Unidad	7	40	280
Estufa industrial con tambo de gas 1 hornilla	Unidad	2	850	1,700
Refractómetro digital de 0.85 Brix	Unidad	1	950	950

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

Filtro de agua	Unidad	1	250	250
<b>Mobiliario y equipo</b>				<b>1,500</b>
Escritorio de 1.40 x 60 cm	Unidad	1	950	950
Silla secretarial	Unidad	1	300	300
Sillas plásticas	Unidad	5	50	250
<b>Equipo de cómputo</b>				<b>2,550</b>
Computadora de escritorio	Unidad	1	2,000	2,000
Impresora	Unidad	1	300	300
Regulador de voltaje UPS	Unidad	1	250	250
<b>Intangible</b>				<b>2,500</b>
Gastos de organización	Unidad	1	2,500	2,500
<b>Total</b>				<b>10,630</b>

Fuente: investigación de campo EPS, primer semestre 2016.

La inversión fija requerida para el proyecto la constituyen activos tangibles e intangibles con aportaciones de 78.15% y 21.85% respectivamente. Así mismo se aprecia cada una de las herramientas que se utilizaran en las distintas áreas como administración, producción y comercialización.

### 3.6.2 Inversión en capital de trabajo e inversión total

Es el capital adicional con el que hay que contar para realizar la primera producción y poner en marcha del proyecto. Los principales rubros dentro de este cuadro son: materia prima, mano de obra, costos indirectos variables, costos fijos de producción y gastos de administración. Toda la información va cuantificada en unidades y costo unitario esto con la finalidad de tener información bien detallada y se tenga pleno conocimiento de lo que se adquiere con el capital de trabajo.

A continuación, se presenta el detalle de la inversión en capital de trabajo:



**Cuadro 22**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Inversión en Capital de Trabajo**  
**Año 2016**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario Q.	Total Q.
<b>Materia prima</b>				<b>7,159</b>
Durazno	Quintales	20	300	6,000
Canela	Libras	4	21	84
Azúcar	Quintales	3	325	975
Limón	Cientos	3	25	75
Benzoato de sodio	Libras	0.5	50	25
<b>Mano de obra</b>				<b>2,138</b>
Lavado	Día	2	81.87	164
Pelado	Día	7.5	81.87	614
Extracción de semilla	Día	0.75	81.87	61
Extracción de jugo de limón	Día	0.75	81.87	61
Pesado de azúcar	Día	0.07	81.87	6
Cocción	Día	6.1	81.87	499
Aplicación de preservante	Día	0.15	81.87	12
Envasado	Día	1.5	81.87	123
Sellado	Día	0.5	81.87	41
Etiquetado	Día	0.5	81.87	41
Almacenamiento	Día	0.5	81.87	41
Bonificación incentivo		20.32	8.33	169
Séptimo día				305
<b>Costos indirectos variables</b>				<b>5,585</b>
Cuota patronal (12.67%)		1,969	0.1267	249
Prestaciones laborales (30.55%)		1,969	0.3055	602
Frasco con tapaderas	Unidad	2,887	1.45	4,186
Etiqueta	Unidad	2,887	0.10	289
Gas propano de 25 Libras	Unidad	2	130	260
<b>Costos fijos de producción</b>				<b>5,085</b>
Sueldo encargado de producción	Mensual	1	2,500	2,500
Bonificación incentivo	Mensual	1	250	250
Cuota patronal (12.67%)	%	2,500	0.1267	317
Prestaciones laborales (30.55%)	%	2,500	0.3055	764

Continúa en página siguiente...

...viene página anterior

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario Q.</b>	<b>Total Q.</b>
Agua potable	Mensual	1	5	5
Alquiler de local	Mensual	1	700	700
Extracción de basura	Mensual	1	20	20
<b>Utensilios de producción</b>				
Peladores de mano de acero	Unidad	2	50	100
Tabla para picar PVC (50 X 35 cm)	Unidad	2	40	80
Cucharones de acero inoxidable	Unidad	2	30	60
Cuchillos de tramontina	Unidad	2	35	70
Exprimidor de limón de aluminio	Unidad	2	35	70
Calculadora	Unidad	1	30	30
Redecillas	Unidad	2	8	16
Mascarillas	Unidad	2	10	20
Gabachas	Unidad	2	20	40
Guantes	Unidad	2	8	16
Escoba	Unidad	1	12	12
Trapeador	Unidad	1	15	15
<b>Gastos de venta</b>				<b>600</b>
Publicidad	Mensual	1	300	300
Fletes	Mensual	1	300	300
<b>Gastos de administración</b>				<b>6,447</b>
Sueldo administrador	Mensual	1	3,000	3,000
Bonificación incentivo	Mensual	1	250	250
Cuota patronal (12.67%)		3,000	0.1267	380
Prestaciones laborales (30.55%)		3,000	0.3055	917
Dietas consejo de administración	Mensual	1	1000	1,000
Honorarios contador	Mensual	1	500	500
Energía eléctrica	Mensual	1	100	100
Servicio telefónico	Mensual	1	250	250
Papelería y útiles	Mensual	1	50	50
<b>Total</b>				<b>27,014</b>
<b>Inversión fija</b>				<b>10,630</b>
<b>Inversión total</b>				<b>37,644</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

La inversión en capital de trabajo para el desarrollo de la producción, están integradas de la siguiente manera: materia prima 26.50%, mano de obra 7.92%,

costos indirectos variables 20.68%, costos fijos de producción 18.82%, gastos de venta 2.22% y gastos de administración 23.86%. De esta manera es como se hace necesario tener estos recursos económicos disponibles, porque cada rubro tiene una función indispensable dentro de este proyecto. En la parte final del cuadro se hace un resumen de inversión, la cual queda como sigue: capital de trabajo Q 27,014.00 e inversión fija Q10,630.00 para un total de Q37,644.00, con esto se aprecia un escenario total de lo que representa el recurso económico.

### 3.6.3 Financiamiento

Permite conocer la forma como se financiará el proyecto, sea con fuentes internas o externas. Las fuentes internas serán aportaciones de los asociados del Comité la financiación externa se obtendrá de un préstamo bancario.

El siguiente cuadro presenta la aportación de fuentes internas y externas.

**Cuadro 23**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Fuentes de Financiamiento**  
**Año 2016**  
**(cifras en quetzales)**

Descripción	Fuentes internas	Fuentes externas	Inversión total
<b>Inversión fija</b>	<b>10,630</b>	-	<b>10,630</b>
Equipo de producción	4,080	-	4,080
Mobiliario y equipo	1,500	-	1,500
Equipo de computo	2,550	-	2,550
Gastos de organización	2,500	-	2,500
<b>Inversión en capital de trabajo</b>	<b>17,014</b>	<b>10,000</b>	<b>27,014</b>
Materia prima	7,159	-	7,159
Mano de obra	2,138	-	2,138
Costos indirectos variables	5,585		5,585
Costos de fijos producción	2,131	2,953	5,085

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

Gastos de venta	-	600	600
Gastos de administración	-	6,447	6,447
<b>Totales</b>	<b>27,644</b>	<b>10,000</b>	<b>37,644</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

El financiamiento interno representa el 73.44%, no cubre la inversión total del proyecto, por lo que es necesario solicitar un préstamo en el Banco de Desarrollo Rural, S.A -BANRURAL-, por la cantidad de Q.10,000.00, a una tasa de interés del 17% anual. El plazo del crédito es a un año y los fondos serán destinados exclusivamente para el proyecto. El financiamiento externo representa 26.56%, de la inversión total.

#### 3.6.4 Estados financieros

Los estados financieros están comprendidos inicialmente con el estado de costo directo de producción, estado de resultados y estado de situación financiera.

##### 3.6.4.1 Estado de costo de producción

Incluye los gastos incurridos en el proceso productivo como lo son: la materia prima, mano de obra y costos indirectos variables; con estos tres elementos se determina el costo unitario del producto. En el siguiente cuadro se muestran los costos y los gastos del proyecto para el año 2016.

**Cuadro 24**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Estado de Costo Directo de Producción**  
**Año 2016**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario Q.	Total Q.
<b>Materia prima</b>				<b>2.480029</b>
Durazno	Quintales	0.006928	300	2.078527
Canela	Libras	0.001386	21	0.029099

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

Azúcar	Quintales	0.001039	325	0.337761
Limón	Cientos	0.001039	25	0.025982
Benzoato de sodio	Libras	0.000173	50	0.008661
<b>Mano de obra</b>				<b>0.740767</b>
Lavado	Día	0.000693	81.87	0.056723
Pelado	Día	0.002598	81.87	0.212711
Extracción de semilla	Día	0.000260	81.87	0.021271
Extracción de jugo de limón	Día	0.000260	81.87	0.021271
Pesado de azúcar	Día	0.000024	81.87	0.001985
Cocción	Día	0.002113	81.87	0.173005
Aplicación de preservante	Día	0.000052	81.87	0.004254
Envasado	Día	0.000520	81.87	0.042542
Sellado	Día	0.000173	81.87	0.014181
Etiquetado	Día	0.000173	81.87	0.014181
Almacenamiento	Día	0.000173	81.87	0.014181
Bonificación incentivo		0.007039	8.33	0.058637
Séptimo día				0.105824
<b>Costos indirectos variables</b>				<b>1.934886</b>
Cuota patronal		0.682129	0.1267	0.086426
Prestaciones laborales		0.682129	0.3055	0.208391
Frasco con tapaderas	Unidad	1	1.45	1.450000
Etiqueta	Unidad	1	0.10	0.100000
Gas propano de 25 Libras	Unidad	0.000693	130	0.090069
<b>Costo directo de producción de 1 frasco</b>				<b>5.16</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Se determinó el costo directo de producción de un frasco de 10 onzas; en donde la materia prima representa el 48.06%, seguido de la mano de obra 14.36% y los costos indirectos variables 37.58%. Esto muestra el total de costo directo de una unidad.

#### 3.6.4.2 Estado de resultados

Informe contable donde se detalla los ingresos, gastos y el resultado del ejercicio, de un período y que permite realizar proyecciones y fijar tendencias para la toma de decisiones.

A continuación, se detalla el estado de resultados proyectado a cinco años para producción de jalea de durazno.

**Cuadro 25**  
**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción Jalea de Durazno**  
**Estado de Resultados Proyectados**  
**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
<b>Ventas</b>	<b>411,528</b>	<b>411,528</b>	<b>411,528</b>	<b>411,528</b>	<b>411,528</b>
(-) Costo directo de producción	178,592	178,592	178,592	178,592	178,592
<b>Contribución a la ganancia</b>	<b>232,936</b>	<b>232,936</b>	<b>232,936</b>	<b>232,936</b>	<b>232,936</b>
<b>Gastos variables de venta</b>	<b>3,600</b>	<b>3,600</b>	<b>3,600</b>	<b>3,600</b>	<b>3,600</b>
Flete	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
<b>Ganancia marginal</b>	<b>229,336</b>	<b>229,336</b>	<b>229,336</b>	<b>229,336</b>	<b>229,336</b>
<b>(-) Costos fijos de producción</b>	<b>61,830</b>	<b>61,830</b>	<b>61,830</b>	<b>61,830</b>	<b>61,830</b>
Sueldo encargado de producción	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal (12.67%)	3,801	3,801	3,801	3,801	3,801
Prestaciones laborales (30.55%)	9,165	9,165	9,165	9,165	9,165
Agua potable	60	60	60	60	60
Alquiler de local	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400
Extracción de basura	240	240	240	240	240
Utensilios de producción	6,348	6,348	6,348	6,348	6,348
Depreciación equipo de producción	816	816	816	816	816
<b>(-) Gastos de ventas</b>	<b>49,515</b>	<b>49,515</b>	<b>49,515</b>	<b>49,515</b>	<b>49,515</b>
Sueldo vendedor	29,964	29,964	29,964	29,964	29,964
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal vendedor	3,796	3,796	3,796	3,796	3,796
Prestaciones laborales vendedor	9,154	9,154	9,154	9,154	9,154
Publicidad	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
<b>(-) Gastos de administración</b>	<b>79,009</b>	<b>79,009</b>	<b>79,009</b>	<b>78,159</b>	<b>78,159</b>
Sueldo administrador	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Bonificación incentivo	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cuota patronal (12.67%)	4,561	4,561	4,561	4,561	4,561
Prestaciones laborales (30.55%)	10,998	10,998	10,998	10,998	10,998
Dietas consejo de administración	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Honorarios contador	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Energía eléctrica	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Servicio telefónico	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Papelería y útiles	600	600	600	600	600

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Depreciación mobiliario y equipo	300	300	300	300	300
Depreciación equipo de computo	850	850	850	-	-
Amortización gastos de organización	500	500	500	500	500
<b>Ganancia en operación</b>	<b>38,981</b>	<b>38,981</b>	<b>38,981</b>	<b>39,831</b>	<b>39,831</b>
<b>(-) Gastos financieros</b>	<b>1,700</b>	-	-	-	-
Intereses sobre préstamo	1,700	-	-	-	-
<b>Ganancia antes de ISR</b>	<b>37,281</b>	<b>38,981</b>	<b>38,981</b>	<b>39,831</b>	<b>39,831</b>
(-) Impuesto sobre la renta 25%	9,320	9,745	9,745	9,958	9,958
<b>Utilidad neta</b>	<b>27,961</b>	<b>29,236</b>	<b>29,236</b>	<b>29,873</b>	<b>29,873</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

El cuadro anterior detalla cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable; los costos directos de producción constituyen 43.40%, contribución a la ganancia 56.60%, gastos variables de venta 0.87%, ganancia marginal 55.73%, costos fijos de producción 15.02%, gastos de venta 12.03%, gastos de administración 19.20%, ganancia en operación 9.47%, gastos financieros 0.41%, el impuesto sobre la renta 2.26% y una utilidad neta que representa el 6.79%, en relación a las ventas. La producción y las ventas se mantendrán cada año, los costos y gastos no tendrán incremento en relación del primer año.

### 3.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

Es el proceso de medir los resultados de un proyecto de inversión con la finalidad de determinar si es rentable y si se cumplen las expectativas de los inversionistas.

A continuación se presenta una síntesis de la evaluación financiera, para la viabilidad de producir Jalea de Durazno.

#### Resumen de evaluación financiera

Punto de equilibrio en valores	Q344,629.00
Punto de equilibrio en unidades	29,719
Margen de seguridad del punto de equilibrio en valores	Q66,899.00

Margen de seguridad del punto de equilibrio en porcentaje	16%
Flujo neto de fondos año 1	Q30,427.00
Flujo neto de fondos año 2	Q31,702.00
Flujo neto de fondos año 3	Q31,702.00
Flujo neto de fondos año 4	Q31,489.00
Flujo neto de fondos año 5	Q31,489.00
Prueba Flujo neto de fondos con la ganancia año 1	Q30,427.00
Prueba Flujo neto de fondos con la ganancia año 2	Q31,702.00
Prueba Flujo neto de fondos con la ganancia año 3	Q31,702.00
Prueba Flujo neto de fondos con la ganancia año 4	Q31,489.00
Prueba Flujo neto de fondos con la ganancia año 5	Q31,489.00
Valor Actual Neto -VAN-	Q54,322.00
Relación Beneficio Costos -RBC-	Q1.05
Tasa Interna de Retorno -TIR-	77.94%
Período de Recuperación de la Inversión -PRI-	1 año / 6 meses / 26 días

En el cuadro anterior se tiene el resumen de los diferentes cálculos de la evaluación financiera, los cuales indican que: El punto de equilibrio para el proyecto de jalea expresado en dinero es de Q344,629.00 y en unidades de 29,719 para un período de producción anual, lo que significa que ambas cantidad representan el punto de encuentro entre ingresos y egresos, en el que no se tienen ganancias ni pérdidas.

Para el margen de seguridad del punto de equilibrio en dinero y en porcentaje es el siguiente; Q66,899.00 y un 16% respectivamente, lo que indica que es el porcentaje máximo donde las ventas esperadas pueden disminuir y aun generar utilidades.



El flujo neto de fondos refleja un saldo positivo durante los cinco años de análisis de proyecto, los resultados son: Q30,427.00, Q31,702.00, Q31,702.00, Q31,489.00 y Q31,489.00, de esta manera se pueden cubrir todas los compromisos financieros en el entendido de los diferentes costos, gastos e impuestos, y aun así contar un dinero disponible para lo que requiera el comité. En el análisis de prueba flujo neto de fondos de cada uno de los cinco años se han sumado las depreciaciones y amortizaciones a la ganancia neta con la finalidad de confirmar los ingresos y los egresos que tendrá el comité, los resultados para los cinco años son de la siguiente manera; Q30,427.00, Q31,702, Q31,702, Q31,489.00, y Q31,489.00, los resultados son positivos.

El Valor Actual Neto representa el flujo de fondo en función del tiempo, para el proyecto el valor que tenemos es de Q54,322.00, cifra con la cual se ha encontrado el valor actualizado de los ingresos y egresos en función del tiempo. La Relación entre beneficio costo es de Q1.05, lo que significa que por cada quetzal invertido el comité tiene un retorno de Q.0.05 (centavos), como los ingresos son superiores a los egresos se certeza de factibilidad del proyecto. La tasa interna de retorno es de 77.94%, con ello se mide y compara la rentabilidad de las inversiones. El Período para recuperar la inversión en el proyecto de Jalea es de un año, seis meses y 26 días.

### **3.8 IMPACTO SOCIAL**

Los diez productores e integrantes del comité tendrán una nueva fuente de inversión, al participar de la comercialización de la jalea de durazno y apoyarán a los agricultores que se dediquen al cultivo de durazno, mediante la compra de sus cosechas proveniente de los tres municipios objetos de estudio, luego percibirán utilidades que podrán reinvertir e incrementar su producción.

Se generarán tres empleos directos y se beneficiará a cada una de las familias de los colaboradores. La población del municipio de San Miguel Acatán tendrá una nueva oportunidad de desarrollo a través de la generación de empleos directos e indirectos que mejorarán su calidad de vida.

## **CAPÍTULO IV COMERCIALIZACIÓN**

### **PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO**

Es siguiente capítulo analiza la comercialización de la Jalea de Durazno, con el propósito de favorecer un buen desempeño y posicionamiento en el mercado meta, los cuales se mencionan a continuación: Proceso de comercialización, Comercialización propuesta y Operaciones de comercialización.

#### **4.1 COMERCIALIZACIÓN PROPUESTA**

Para llevar a cabo el proceso de comercialización eficiente, es importante que los integrantes del Comité trabajen en forma conjunta, porque la relación que existe entre cada uno de los entes que participan y la función que realizan es determinante para cumplir con los objetivos propuestos. La distribución se realizara bajo la marca “Los Cuchumatanes”.

##### **4.1.1 Mezcla de mercadotecnia**

Es el elemento estratégico constituido por la clasificación de las 4P’s para desarrollar planes que permitan crear nuevos horizontes para el negocio y conseguir la satisfacción de las necesidades y/o deseos del mercado meta mediante la entrega de un producto o servicio.

A continuación se presenta la mezcla de mercadotecnia de la Jalea

**Tabla 2  
Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango  
Proyecto: Producción de Jalea de Durazno  
Mezcla de Mercadotecnia  
Año 2016**

<b>Producto</b>	
<b>Calidad</b>	Elaboración con fruto fresco, proveniente de la cosecha local.

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

<b>Tamaño</b>	Envase de vidrio de 10 onzas.
<b>Etiqueta</b>	Identificación precisa del producto mediante su propia Marca “Cuchumatanes”, información importante para el consumidor final, nombre de la Cooperativa, lugar de origen, fecha de elaboración y vencimiento, recomendación modo de empleo, y los ingredientes del paquete.
<b>Envase</b>	El envase de vidrio es higiénico, no interfiere en el sabor de la jalea, garantiza la calidad original de su contenido.
<b>Precio</b>	
<b>Precios en relación al mercado</b>	Se evaluó el importe del producto sustituto, más las opciones semejantes, y se determinó un precio competitivo de Q 12.00 para ingresar al mercado.
<b>Forma de Pago</b>	Al contado.
<b>Precio de mercado meta</b>	El precio va dirigido a un segmento económico medio y medio bajo.
<b>Plaza</b>	
<b>Canal de distribución</b>	Se comercializará mediante intermediarios como depósitos y tiendas de barrio.
<b>Área Geográfica</b>	Municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia y San Sebastián Coatán.
<b>Segmento geográfico</b>	Cabecera municipal y principales aldeas de cada municipio.
<b>Promoción</b>	
<b>Venta personal</b>	Se visitaran a los clientes por medio de un ejecutivo de ventas para dar a conocer el producto e iniciar a construir la relación comercial.

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

<b>Promoción descuentos</b>	Las primeras tres compras se dará un descuento especial de un 15% de rebaja sobre el precio unitario.
<b>Promoción especial en unidades</b>	Para las compras mayores de Q 2,000.00 se manejaran docenas de 14 unidades, durante los primeros seis meses.
<b>Referencia comercial</b>	Se incentivara la recomendación de clientes potenciales mediante cupones de Q 500.00 canjeables por producto.

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

En la tabla anterior se especifica la mezcla de mercadotecnia aplicado al proyecto propuesto en el Municipio. Primero se analiza los aspectos intrínsecos al producto, esto se hace con el cuidado de conservar una imagen atractiva y de buen gusto para el consumidor. En segundo lugar se estudió el precio, un factor determinante para la adquisición, el mismo debe estar al alcance económico de los clientes y en un nivel aceptable en relación a los precios que serán competencia directa.

En tercer lugar se consideró la plaza, la cual refleja el escenario de los agentes que comercializaran el proyecto y el alcance geográfico que tendrá el mismo y en cuarto lugar se da a conocer la parte promocional a trabajar, lo cual constituye acciones que motivaran una compra inmediata.

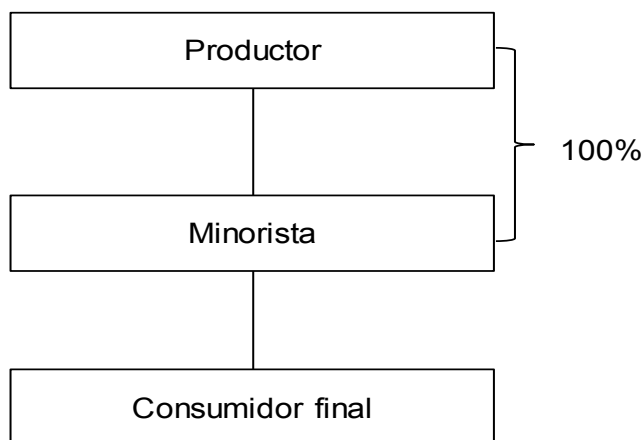
#### **4.2 OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN**

Está representado por los canales de comercialización, márgenes de comercialización y factores de diferenciación, los cuales se describen a continuación.

#### 4.2.1 Canales de comercialización

Está representado por los minoristas ubicados en la Cabecera Municipal, quienes serán los encargados de trasladar el producto al consumidor final. A continuación se presenta la gráfica con el canal propuesto.

**Gráfica 5**  
**Municipio de San Miguel Acatán departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Canales de Comercialización**  
**Año: 2016**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016.

Como se observa en la gráfica anterior, se propone un canal de comercialización para la distribución de la Jalea de Durazno, ya que por ser un producto con vencimiento su comercialización debe ser en el corto plazo, además al hacer la entrega directa a intermediarios en el lugar de la producción, se ahorra costos y tiempo de distribución.

#### 4.2.2 Márgenes de comercialización

Se define como la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor final por un producto y el precio recibido por el productor. A continuación se

presenta el cuadro con los márgenes de comercialización derivado del canal propuesto.

**Cuadro 26**  
**Municipio de San Miguel Acatán, San Rafael la Independencia y San Sebastián Coatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Márgenes de Comercialización**  
**Año: 2016**  
**(Cifras en Quetzales)**

Institución	Precio de venta	Margen bruto	Costo de mercadeo	Margen neto	% Rendimiento sobre inversión	% de participación
<b>San Miguel Acatán</b>						
<b>Productor</b>	12.00					88
<b>Minorista</b>	13.50	1.50	0.60	0.90	7.5	12
Transporte			0.50			
Alquiler local			0.05			
Embalaje			0.05			
<b>Consumidor final</b>						
<b>Total</b>		<b>1.50</b>	<b>0.60</b>	<b>0.90</b>		<b>100</b>
<b>San Rafael La Independencia</b>						
<b>Productor</b>	12.00					88
<b>Minorista</b>	13.50	1.50	0.35	1.15	10	12
Transporte			0.25			
Alquile local			0.05			
Embalaje			0.05			
<b>Consumidor final</b>						
<b>Total</b>		<b>1.50</b>	<b>0.35</b>	<b>1.15</b>		<b>100</b>
<b>San Sebastián Coatan</b>						
<b>Productor</b>	12.00					88
<b>Minorista</b>	13.50	1.50	0.85	0.65	5	12
Transporte			0.75			
Alquiler de local			0.05			
Embalaje			0.05			
<b>Consumidor final</b>						
<b>Total</b>		<b>1.50</b>	<b>0.85</b>	<b>0.65</b>		<b>100</b>

Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

En el cuadro de San Miguel Acatan, se observa que el productor tendrá una participación del 92% y el minorista del 8% en el proceso de comercialización, respecto al precio final. El rendimiento sobre la inversión para este último es del 8%, esto significa que por Q 12.00 se obtiene Q 1.00 de ganancia.

Seguido se tiene el cuadro de San Rafael La Independencia, se observa que el productor tendrá una participación del 92% y el minorista del 8% en el proceso de comercialización, respecto al precio final. El rendimiento sobre la inversión para este último es del 10%, esto significa que por Q 12.00 se obtiene Q 1.25 de ganancia.

Finalmente el cuadro de San Sebastián Coatán tiene una participación del 92% y el minorista del 8% en el proceso de comercialización, respecto al precio final. El rendimiento sobre la inversión para este último es del 6%, esto significa que por Q 12.00 se obtiene Q 0.75 de ganancia.

Se observa que la participación del Comité en la fijación del precio es determinante en el proceso de comercialización, esto provoca un mayor interés en el grupo para incrementar las ventas. Para lograr la rentabilidad del proyecto es importante, producir los ingresos esperados por los productores, mantener los costos de producción y velar por la calidad del producto, para ser competitivos en el mercado.



**CAPÍTULO V**  
**ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL**  
**PROYECTO: PRODUCCIÓN DE JALEA DE DURAZNO**

El estudio administrativo proporciona las herramientas que sirven de guía en un proyecto de inversión, donde se mencionan: La visión, misión, políticas, estrategias, etc. la planeación estratégica es la que define el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, la estructura, tipo, diseño organizacional, aspectos legales, fiscales, laborales, entre otros. Una de las potencialidades productivas en el municipio de San Miguel Acatàn del departamento de Huehuetenango es el cultivo y producción de durazno.

Para mejorar la economía de los municipios y explotar este recurso, es importante brindar productos con valor agregado. Por lo tanto, se propone la creación de un comité, el cual servirá como modelo de organización y que tendrá puertas abiertas al gremio dedicado al cultivo de Durazno.

El objetivo principal, será la producción y comercialización de Jalea de durazno. Este comité permitirá la creación de fuentes de empleo que fomente el desarrollo económico y social de los productores del municipio.

### **5.1 JUSTIFICACIÓN**

El tipo de organización seleccionada corresponde a un comité, ya que el surgimiento de su personalidad jurídica se apega a los intereses de promoción y desarrollo económico y social del Municipio, dentro de las ventajas se menciona que pueden constituirse por medio de escritura pública y por el acto de su Inscripción en el Registro Civil de la cabecera municipal, su organización y funcionamiento se rigen por sus propios estatutos, y existen disposiciones especiales en materia de tributación.

En relación al proyecto, el mismo ofrece alternativas para aprovechar la transformación del durazno y proveer de un producto diferente a los consumidores, es también una fuente para que el agricultor mejore sus ingresos. Los beneficios se manifiestan en la mejora económica y social de la población.

## **5.2 OBJETIVOS**

Son los propósitos del proyecto tanto a nivel general como específico. El resultado impactara en el beneficio a los habitantes a través del trabajo colectivo, con lo que se quiere motivar a los pequeños y medianos agricultores a unirse al comité y así fortalecer la economía local.

### **5.2.1 Objetivo general**

Aprovechar los recursos agrícolas y reunir un número determinado de agricultores para el desarrollo socioeconómico del municipio e incrementar los niveles de ingresos de los pequeños productores a través de la transformación del durazno en jalea.

### **5.2.2 Objetivos específicos**

- Crear fuentes de empleo para que la comunidad mejore sus condiciones de vida.
- Apoyar a los agricultores para lograr la transformación de la producción agrícola en productos alimenticios con valor agregado.
- Apoyar el flujo comercial de la localidad con nuevos productos.
- Mejorar las condiciones socioeconómicas del Municipio a través de la Generación de ingresos.
- Fortalecer el gremio de agricultores de durazno y fomentar un crecimiento sostenible.

### **5.3 TIPO Y DENOMINACIÓN**

Se creara un comité, el cual será denominado CODUHUE (Comité de Durazno de Huehuetenango) y estará a cargo de la Asamblea General, quien nombrará a una Junta Directiva para un período de un año o el tiempo que considere prudente. Todos los integrantes del comité pueden ser candidatos a elección para formar parte de la Junta Directiva.

### **5.4 MARCO JURIDICO**

Conjunto de disposiciones, leyes, reglamentos y acuerdos a los que debe apegarse una dependencia o entidad en el ejercicio de las funciones que tienen encomendadas. Para conformar un comité, es necesario tomar en consideración los requisitos que conllevan los aspectos legales de tipo interno y externo.

#### **5.4.1 Normas internas**

Se elaboran por medio de estudios y reglamentos que contienen reglas de conducta, para todos los que forman parte del Comité, y deben ser aprobadas en Asamblea General. Para el caso específico se regirá por la siguiente legislación interna:

- Reglamento para elección de la junta directiva.
- Políticas internas que regirán el funcionamiento del comité.
- Reglamento interno de ética, valores y comportamiento, aprobado por la Asamblea General, como máxima autoridad de la Organización y por la Inspección General de Trabajo.
- Manual de organización, normas y procedimientos.
- Reglamento para goce de vacaciones del personal
- Reglamento para contratación de personal.
- Reglamento para personal de nuevo Ingreso.
- Reglamento para sanciones administrativas
- Normas para mitigar riesgos ante eventos de desastres naturales.

- Código de vestimenta estipulada para el ingreso al área de producción.
- Normas de conducta para los colaboradores donde prevalezca los valores de respeto y armonía con todos los colaboradores.
- Normas de confidencialidad respecto a la información concerniente a la producción e ingredientes de los productos.

#### 5.4.2 Normas externas

Es el conjunto de leyes jurídicas que regulan la conducta del comité como ente con capacidad de ser sujeto de derechos y cumplir con obligaciones dentro del territorio Guatemalteco.

#### **La Constitución Política de la República de Guatemala promulgada el 31 de mayo por la Asamblea Nacional Constituyente en 1985**

- Artículo 34. Derecho de asociación.
- Artículo 39. Propiedad Privada.
- Artículo 43. Derecho de industria, comercio y trabajo.
- Artículo 101. Derecho al trabajo.
- Artículo 102. Derechos sociales mínimos de la legislación del trabajo.

#### **Decreto Número 12-2002 del Congreso de la República de Guatemala, Código Municipal**

- Artículo 18. Organización de vecinos.
- Artículo 19. Autorización para la organización de vecinos.
- Artículo 175. Asociaciones Civiles y Comités
- Artículo 15. Personas jurídicas, inciso número tres.

#### **Decreto Número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio.**

- Artículo 9. No son comerciantes, inciso número dos.

#### **Decreto Número 1441 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Trabajo.**

- Artículo 61. Obligaciones de los patronos.
- Artículo 63. Obligaciones de los trabajadores.

#### **Decreto Número 10-2012 Ley de actualización Tributaria.**

- Artículo 10. De la tarifa del Impuesto.
- Artículo 26. Registro de contribuyentes IVA.
- Artículo 36. Obligación de autorizar documentos.
- Artículo 37. De los libros de compras y ventas.
- Salario Mínimo, Acuerdo Gubernativo No. 288-2016

### **5.5 RAZON SOCIAL**

Se denominara Comité de Durazno de Huehuetenango –CODUHUE-. En su razón social va implícita la agrupación de agricultores dedicados al cultivo de durazno. Busca fomentar una comercialización diferente a través de la transformación del durazno en Jalea.

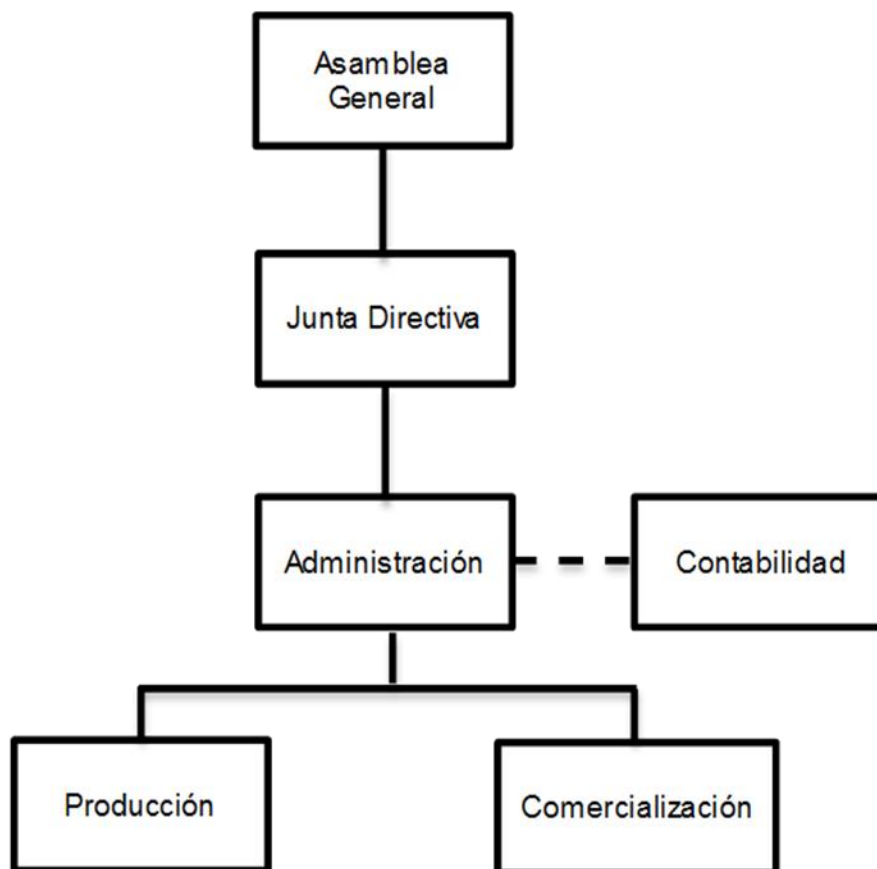
### **5.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Es el marco formal que define el sistema de comunicación y autoridad en que funcionará el Comité, contará con la participación de los diferentes órganos y unidades administrativas. Tales como:

Asamblea General, Junta Directiva, Administración, Departamento de Producción, y Comercialización, así mismo se contratarán los servicios de un contador externo para que lleve los registros contables.

A continuación se presenta la gráfica de la estructura organizacional:

**Gráfica 6**  
**Municipio de San Miguel Acatàn, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Organigrama Comité CODUHUE**  
**Año 2016**



---

Fuente: investigación de campo Grupo EPS., primer semestre 2016

La gráfica anterior muestra el diseño organizacional en que estará formado el Comité de productores, la línea de autoridad es de superior a subordinado, con el propósito de establecer las responsabilidades que deberían ser cumplidas en cada departamento, para lograr las metas propuestas. Para los registros

contables se contratará de manera externa los servicios de un Perito Contador, quien será ajeno al Comité.

## **5.7 FUNCIONES BASICAS DE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS**

Se refiere a las relaciones formales con responsabilidades específicas para cada una de las unidades que se han creado en el comité, la división por funciones es la piedra angular de la organización, acá se agrupan todos los trabajos en departamentos principales. A continuación se describe las funciones y responsabilidades de las unidades dentro de la organización:

### **5.7.1 Asamblea general**

Es la máxima autoridad del Comité, entre sus funciones se mencionan: Elegir la junta directiva y establecer las normas para alcanzar los objetivos

### **5.7.2 Junta directiva**

Representa y coordina el funcionamiento del comité, vela por el cumplimiento de las obligaciones de los objetivos y metas propuestas.

### **5.7.3 Administración**

Tiene como función principal la supervisión de las actividades relacionadas con el proceso productivo, además administrar los recursos de la organización. Presidir las reuniones de la asamblea general y ejercer la representación legal del comité.

### **5.7.4 Departamento de producción**

Tiene a su cargo las funciones de control de calidad del producto desde su fase inicial hasta obtener el producto terminado, velar para que se cumpla el programa de producción en el tiempo estipulado.

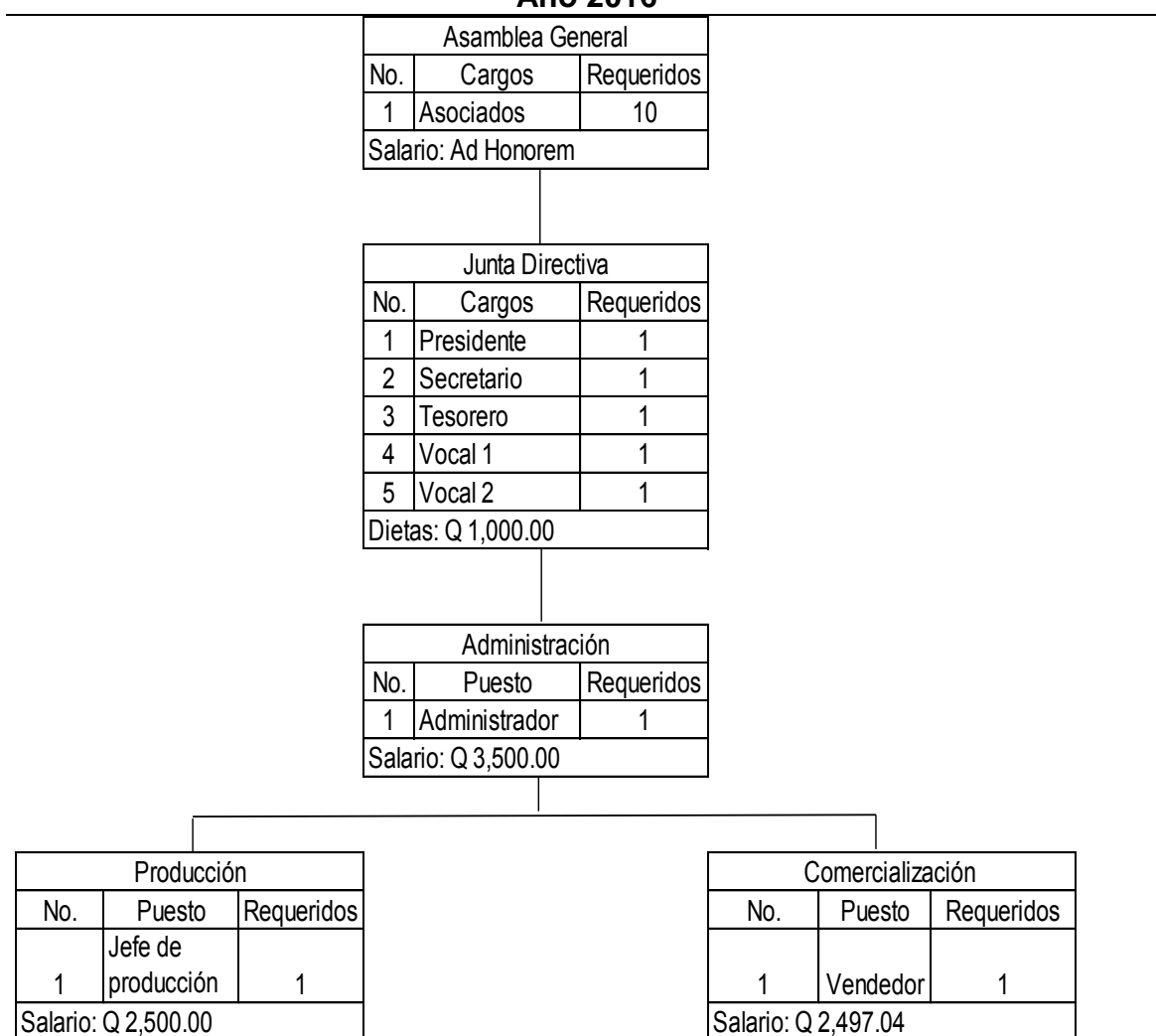
### 5.7.5 Departamento de comercialización

Tiene a su cargo las funciones de contactar con los intermediarios, pactar precios de venta y entrega del producto, supervisar las entregas y hacer contacto con nuevos clientes.

A continuación se presenta la estructura nominal de CODUHUE.

#### Gráfica 7

**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Organigrama Nominal del Comité CODUHUE**  
**Año 2016**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016



El organigrama queda en el siguiente orden jerárquico, de arriba hacia abajo, Asamblea General, conformada por todos los asociados; Junta Directiva, son directivos electos por la asamblea; Administración, es el administrador elegido por la Junta Directiva; Producción y Comercialización, serán asalariados. Los servicios contables serán externos y se pagará por el servicio Q 500.00.

## **5.8 APLICACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO**

Es indispensable que el Comité CODUHUE adopte un patrón sistémico para la administración de sus actividades y dejar a un lado la manera empírica de hacer organizarse. De manera universal en la Administración se resume como Planeación, Organización, integración, control y Dirección, la correcta aplicación de este proceso es importante para el buen funcionamiento del Comité. A continuación las diferentes etapas del proceso administrativo.

### **5.8.1 Planeación**

Implica la toma de decisiones y establece las bases para determinar los objetivos, estrategias y políticas adecuadas para el correcto funcionamiento del Comité. Esta función corresponde a la Junta Directiva.

#### **5.8.1.1 Objetivos**

Son las metas que se traza el comité a través de su junta Directiva y el administrador, en función de su filosofía empresarial, el lapso de tiempo para los objetivos será de corto, mediano y largo

#### **5.8.1.2 Políticas**

Entre las principales políticas aplicadas para llevar a cabo el proyecto se menciona las relacionadas al área administrativa, producción y ventas.

- Políticas administrativas:

Definir documentalmente las funciones que corresponde a cada departamento dentro del diseño organizacional del Comité, para evitar la duplicidad de tareas, y lograr eficiencia en el desempeño de las actividades.

- Producción:

Para lograr un producto de buena calidad que llene las expectativas del consumidor final, el encargado de producción y el administrador deben velar por el uso eficiente de los recursos y maximizar el tiempo del personal.

- Ventas

El Comité para no incurrir en gastos de transporte, hará entrega de la producción a los intermediarios en el centro de acopio ubicado en el lugar de la producción.

#### 5.8.1.3 Estrategias

Entre las principales estrategias que se aplicarán para garantizar el éxito del proyecto se mencionan: las financieras, administrativas, mercadológicas y empresariales.

- Financieras

Como parte de las políticas para llevar a cabo el proyecto se ha determinado que será un capital Mixto. Con la finalidad de no descapitalizar el comité, se trabajara de la siguiente manera: Aporte de los asociados 73.44%, para completar la inversión se tiene un préstamo externo por Q10,000.00, el cual representa el 27.56% de la inversión a realizar. El financiamiento será a través del Banco de Desarrollo Rural, S.A. -BANRURAL- de la localidad.

- Administrativas

El administrador aplicara un Plan Operativo Anual, para darle seguimiento a los objetivos de una manera estratégica y rendirá informe ante la Junta Directiva.

- Mercadológicas

Se tendrá definido el perfil del consumidor y competencia, para montar programas promocionales, he incentivar compras inmediatas en los consumidores. Los precios serán competitivos y adecuados al poder adquisitivo de nuestros clientes.

### 5.8.2 Organización

Para la coordinación de las actividades, el Comité contará con un diseño estructural de tipo lineal, que define las funciones, niveles y actividades que debe realizar cada departamento, así mismo con manuales de organización y de normas y procedimientos.

- División y distribución de funciones

En el comité las actividades se van a dividir o agrupar según sea su naturaleza, El área administrativa, se encargara de velar por la correcta implementación y toma de decisiones. El área de producción se enfocara en actividades donde se elabora el producto y finalmente la comercialización se encargara de vender los productos.

- Cultura organizacional

El comportamiento de las personas del comité estará enmarcada por los valores: Responsabilidad, solidaridad, eficiencia y trabajo en equipo.

- Instrumentos técnicos de organización

Para materializar el diseño de la estructura organización se tiene lo siguiente las siguientes herramientas: Descripción y especificación de puestos, Manual de procedimientos y organigramas.

### 5.8.3 Integración

Es la incorporación del talento humano a la organización, así como de todos los recursos económicos y herramientas para desempeñar las funciones que a cada persona le corresponde.

El área administrativa, realizará una selección de las personas idóneas para aplicar a los puestos disponibles dentro del comité, los requisitos deben apegarse a lo establecido en el manual de organización.

- Reclutamiento

En este proceso se ubican a las personas idóneas para desempeñar un determinado puesto, para el comité CODUHUE, se tienen que dentro de los mismos asociados se ubicaran a las personas que tengan características a fines con cada puesto.

- Normatividad

Las normas internas estarán basadas en los valores, de esa manera se definirán límites en los cuales el colaborador puede actuar dentro del límites establecidos para evitar una anarquía en el comité.

- Seguridad

El comité estará afiliado al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, ante cualquier eventualidad de salud o accidente que se diera en trabajo, se resguardara al empleado con atención médica y medicina.

- Prestaciones laborales

Cada persona perteneciente al equipo laboral del comité gozará de su prestaciones de ley; Aguinaldo, Bono 14, Vacaciones, bonificaciones incentivo.

#### 5.8.4 Control

Es un factor importante que garantiza la utilización eficaz y eficiente de todos los recursos del Comité. Cada departamento tendrá que llevar indicadores, como se detallan los siguientes.

- Naturaleza

El control, su esencia es verificar si las actividades del comité CODUHUE alcanza los resultados esperados, comprobar que sigan los procesos a los objetivos organizacionales, al reestablecer el curso si estos cambian.

- Niveles

El control se aplicará en toda la estructura del comité, se tienen tres niveles estratégicos, táctico y operativos, con ello se cubre desde la junta directiva hasta los departamentos de producción y de comercialización.

- Proceso del control

Establecimiento de estándares de rendimiento, medición del desempeño real y corrección de las variaciones respecto a los planes. Lo descrito anteriormente se aplicará a los controles que implementen en el Comité CODUHUE para alcanzar los objetivos trazados.

- Herramientas

Dentro de las principales herramientas que se utilizarán para llevar a cabo el control se menciona: La contabilidad, presupuestos, razones financieras la estadística, medidas de tendencia central.

### 5.8.5 Dirección

Es el liderazgo de cada puesto clave dentro del comité, el cual debe estar enmarcado por una comunicación efectiva, un sentido de previsión ágil, y una visión de crecimiento constante para poder guiar los intereses del comité a un desarrollo sostenible.

#### 5.8.5.1 Comunicación

Se dará de manera formal en todos los niveles jerárquicos para mantener informado a todos los involucrados dentro del Comité, por medios escritos, tales como memorandos, correos electrónicos, cartas y circulares; y para los asuntos de mayor relevancia hacer uso de libros de actas.

- Motivación

Es un factor importante para lograr un eficiente trabajo en equipo de manera que los integrantes del Comité tanto a nivel estratégico como operativo deben estar en capacitación y con incentivos económicos o de reconocimiento laboral.

- Tecnología de la infraestructura

Los principales puestos tendrán computadoras para el mejor desempeño de sus labores, sobre todo un comunicación fluida tanto a nivel interno como a nivel externo, el principal objetivo es manejar la mayor parte de comunicación vía correo electrónico.

- Toma de decisiones

Las decisiones cotidianas serán tomadas por el administrador, quien siempre elegirá la mejor opción en beneficio del comité. Para decisiones de mayor trascendencia se tomaran con la junta directiva.

## CONCLUSIONES

Como resultado del diagnóstico socioeconómico, realizado en las diferentes comunidades del municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango, y de acuerdo a la problemática encontrada, se presentan las siguientes conclusiones.

1. Que en el desarrollo socioeconómico del Municipio se menciona la educación, debido a la deserción escolar ya que los niños a su corta edad deben incorporarse a actividades laborales para contribuir al ingreso económico del hogar, A este problema se suma la falta de infraestructura en las escuelas como mobiliario escolar y aulas adecuadas que impactan en la vida del niño al verse limitado a optar una oportunidad de superación educativa.
2. La falta de preparación técnica en los habitantes del municipio para la crianza y engorde del ganado porcino, afecta el crecimiento en esta actividad económica, de momento solo aprovechan la experiencia empírica y la facilidad de proveer comida a los animales mediante los desperdicios de alimentos de la familia, con lo cual se ahorran el costo de comida.
3. No existe una organización que represente al gremio de personas dedicadas a la crianza y engorde de ganado porcino, y esto afecta porque no se aprovecha el comercio de una manera estratégica, ya que los ingresos son muy escasos para dedicarse de lleno a la crianza de cerdos.

4. En el Municipio no existe infraestructura vial adecuada para el libre comercio. Las carreteras actuales para ingresar a los centros poblados son de terracería, a esto se suma que no hay iluminación.
  
5. De acuerdo al diagnóstico realizado se determinó que son pocas las fuentes de empleo y que gran parte de los trabajos son de forma temporal, lo que no garantiza un ingreso fijo para las familias del municipio, lo que provoca un efecto precariedad económica en la canasta básica y el bienestar general de la familia.



## RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones planteadas, a continuación se presentan las recomendaciones.

1. Que los integrantes del Concejo Municipal, en conjunto con el Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE- y Maestros a través de las escuelas puedan hacer un programa de concientización para la asistencia obligatoria de los niños, donde los padres tomen un papel activo en la asistencia de sus hijos. Las reuniones de concientización deberán tener un mínimo de cuatro veces al año para que los padres de familia recuerden la obligación de enviar a los niños a las escuelas. En cuanto a la mejora infraestructura de las escuelas se recomienda hacer una cooperación económica entre el Mineduc y padres de familia, especialmente para que los padres suministren la mano de obra.
2. Que los integrantes del Concejo Municipal, en conjunto con el Consejo Comunitario de Desarrollo -COCODE- y representantes del colectivo de personas que se dedican a la crianza y engorde de ganado porcino, puedan solicitar apoyo a la Universidad de San Carlos mediante la facultad de Agronomía y que provea de estudiantes que aporten su conocimiento con mejores técnicas de crianza, e introducir nuevas razas de ganado porcino con el propósito de aprender mejores prácticas y crecimiento en esta actividad económica.
3. Que los productores se organicen en comités o asociaciones y trabajen en conjunto con la Municipalidad local, para solicitar asistencia técnica y financiera a instituciones como el Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación -MAGA-, y Ministerio de Economía e INTECAP, e

instituciones de crédito, al consolidar un gremio que tenga mejores oportunidades de negocios.

4. Que los integrantes de los Consejos Comunitarios de Desarrollo – COCODE- en coordinación con el señor alcalde de la Municipalidad deben iniciar las gestiones pertinentes para atender los problemas de infraestructura vial y de iluminación.
5. Que los integrantes del Concejo Municipal, en conjunto con los agricultores de duraznos, deben tener presente la propuesta del proyecto de Jalea de Durazno, a través de la creación del comité CODUHUE, lo que representará una fuente de empleos directos para agricultores e indirectos para quienes laboren en la fabricación y comercialización de la Jalea de Durazno. El crecimiento de asociados al Comité ayudara a fortalecerlo y será un ejemplo de organización que promueve una nueva fuente de empleos directos e indirectos.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar Catalán, J. A. 2013. Método para la investigación del diagnóstico socioeconómico: pautas para el desarrollo de las regiones en países que han sido mal administrados. 4ta. Edición. Guatemala, Editorial Paxis. 126 p.
2. Congreso de la República de Guatemala, 2002. Código Municipal: Decreto Número 12-2002. s.e. Guatemala, s.n. 48 p.
3. \_\_\_\_\_. 1978. Ley Reguladora de la Prestación del Aguinaldo para los Trabajadores del Sector Privado. Decreto Número 76-78. s.e. Guatemala, s.n. 4 p.
4. \_\_\_\_\_. 1992. Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público Bono 14. Decreto Número 42-92. s.e. Guatemala, s.n. 4 p.
5. \_\_\_\_\_. Ley Electoral y de Partidos Políticos. Artículo 206. Guatemala 2006. Decreto 1-85. s.e. Guatemala, s.n. 74 p.
6. \_\_\_\_\_. 2002. Ley de los Consejos de Desarrollo Urbano y Rural. Decreto Número 11-2002. s.e. Guatemala, s.n. 14 p.
7. MINTRAB (Ministerio de Trabajo y Previsión Social). 2016. Acuerdos Gubernativos No.23-99 del 13-01-1999, 459-2002 del 18-11-2002 y 765-2003 del 27-11-2003. s.e. Guatemala, s.n. 2 p.
8. Encuesta Nacional de Condiciones de Vida -ENCOVI-. 2014, Informe de Comité Nacional de Alfabetización CONALFA 2011, Guatemala. C.D.
9. Instituto de Agricultura, Recursos Naturales y Ambiente -IARNA-. 2009. Estadísticas ambientales y recursos naturales en Guatemala. 85 p.
10. IGN (Instituto Geográfico Nacional), GT. 2016. Mapas geográficos del municipio de San Miguel Acatán, departamento de Huehuetenango. (en

línea). Consultado el 18 de junio. 2016. Disponible en: <http://ign.gob.gt/geoportal/index.html>.

11. INE (Instituto Nacional de Estadística) 1994. X Censo Nacional de Población y V de Habitación. Huehuetenango, San Miguel Acatán. s.e. Guatemala, s.n. 130 p.
12. \_\_\_\_\_. 2002. XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación. Huehuetenango, San Miguel Acatán. s.e. Guatemala, s.n. 278 p.
13. \_\_\_\_\_. 1979. III Censo Nacional Agropecuario. s.e. Guatemala, s.n. 316 p.
14. \_\_\_\_\_. 2003. VI Censo Nacional Agropecuario. s.e. Guatemala, s.n. 395 p.
15. Jiménez de Chang, D. 2001. Normas para la elaboración de bibliografías en trabajos de investigación. 2da. Ed. Guatemala, s.n. 20 p.
16. Kotler, P. Y Keller, K. L. 2006. Dirección de Marketing. 12<sup>a</sup>. Ed. México, Editorial Pearson Educación. 816 p.
17. MINEDUC (Ministerio de Educación), GT. 2013, 2014, 2015. Guatemala: ficha escolar. s.e. Guatemala, s.n. s.p.
18. SEGEPLAN (Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia), GT. 2010. Plan de Desarrollo Municipal 2011-2025. San Miguel Acatán, Huehuetenango. s.e. Guatemala, s.n. 99 p.
19. Coordinadora Institucional Municipal. 2000. Plan de Diagnóstico Municipal. s.e. San Miguel Acatán, Huehuetenango. Guatemala. s.n. 50 p.
20. PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), GT. 2003. Informe Nacional de Desarrollo Humano en Guatemala: una agenda para el

desarrollo humano, sistema de las Naciones Unidas. s.e. Guatemala, s.n. 387 p.

21. PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), GT. 2003. Informe Nacional de Desarrollo Humano en Guatemala: una agenda para el desarrollo humano, sistema de las Naciones Unidas. s.e. Guatemala, s.n. 387 p.
22. Secretaría General de Planificación y Programación de la Presidencia SEGEPLAN, "Zonas de Vida año 2011. 34 p.
23. FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). 2016. Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA) Centroamérica: Seguridad Alimentaria y Nutricional. Conceptos básicos. (en línea). Italia. Consultado el 17 de Junio. 2016. Disponible en: <http://www.fao.org/in-action/pesacentroamerica/temas-/conceptos-basicos>.
24. USIGHUE (Unidad del Sistema de Información Geográfica de Huehuetenango), GT. 2002. depatrización del departamento de Huehuetenango: contexto departamental. s.e. Guatemala, s.n. 85 p.

# ANEXOS



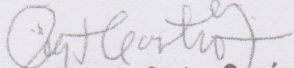
Sres.:

Universidad de San Carlos de Guatemala  
Facultad de Ciencias Económicas  
Ejercicio profesional supervisado EPS 1-2016

Por este medio yo Luis Rodolfo Castro García de profesión Ingeniero Químico, recomiendo las cantidades de consumo saludable de Jalea de Durazno para una persona con una dieta de 2000 calorías durante un año.

Según consulta realizada a un experto, el consumo per cápita promedio es de *de 2.4 frascos de jalea en presentación de 10 onzas por persona en un año*, por lo anterior doy fe del mismo a los 10 días del mes de Febrero del año 2018.

Sin otro particular firmo en la ciudad de Guatemala.

  
Luis Rodolfo Castro García  
INGENIERO QUÍMICO  
MAESTRO EN INGENIERIA SANITARIA  
COLEGIADO No. 1591

**MANUAL DE ORGANIZACIÓN  
COMITÉ DE DURAZNO DE HUEHUETENANGO  
-CODUHUE-**

**MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN, DEPARTAMENTO DE  
HUEHUETENANGO**



## ÍNDICE

<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>i</b>
<b>2. ANTECEDENTES</b>	<b>1</b>
<b>3. MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL</b>	<b>1</b>
<b>4. OBJETIVOS DEL MANUAL DE ORGANIZACIÓN</b>	<b>2</b>
<b>5. ORGANIGRAMA COMITÉ CODUHUE</b>	<b>3</b>
<b>6. ORGANIGRAMA NOMINAL</b>	<b>4</b>
<b>7. DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LOS PUESTOS</b>	<b>5</b>

## **INTRODUCCIÓN**

El presente Manual de Organización, es una herramienta de apoyo para la administración del comité CODUHUE. En el mismo se define la estructura del organigrama y su objetivo es reflejar jerarquías existentes y el tipo de mando que se maneja entre jefaturas y subordinados.

Así mismo define las tareas que cada persona debe realizar para evitar la duplicidad de trabajo. El Manual está integrado por: Antecedentes del comité, Marco Jurídico, objetivos del manual, organigrama general, nominal y descripción de puestos.

El Manual de organización rompe los esquemas del empirismo que en muchas ocasiones crea confusión dentro de la administración de una entidad porque deja al juicio de cada persona lo que debe hacer, finalmente este documento es una guía clave para alcanzar las metas del comité.

Se debe tener presente que el manual debe actualizarse cuando se creen nuevos puestos dentro de la entidad.

## **ANTECEDENTES**

Un comité es una de las formas de agrupar a personas con intereses comunes, en consecuencia se ha presentado la creación el Comité CODUHUE a manera de apoyar a agricultores de durazno, con lo que se provee una forma de cooperación mutua en la cual pueden hacer un mejor frente al proyecto de transformación del durazno en jalea y comercializarlo de una manera diferente.

Las unidades administrativas en el comité serán nuevas y como buen principio para sentar las bases de cada una de ellas, se ha elaborado la descripción técnica de los puestos a manera de dar soporte a cada persona que interactúa dentro de ella, las unidades administrativas son: Asamblea general, Junta directiva, Administración, Producción y Comercialización.

El manual de organización nació de la práctica principalmente para asentar por escrito todas las instrucciones, indicaciones y recomendaciones de las descripciones técnicas de los puestos, eliminando los inconvenientes y perjuicios que trae consigo dejar las cosas a la memoria.

### **MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL**

El derecho para conformar el comité CODUHUE está contemplado en varias de leyes, reglamentos y acuerdos de Guatemala, se hace referencia puntualmente al código municipal, donde da la habilitación legal de constitución.

#### **Decreto Número 12-2002 del Congreso de la República de Guatemala, Código Municipal**

- Artículo 18. Organización de vecinos.
- Artículo 19. Autorización para la organización de vecinos.
- Artículo 175. Asociaciones Civiles y Comités

- Artículo 15. Personas jurídicas, inciso número tres.

Al momento de estar habilitado el comité el mismo debe de contar con los siguientes documentos: Acta de constitución, escritura pública, registro tributario unificado, estatutos y reglamentos.

### **OBJETIVOS DEL MANUAL DE ORGANIZACIÓN**

Comprender los principios que han de definir con toda precisión las responsabilidades de los puestos que se creen en una entidad.

### **OBJETIVO GENERAL**

Proveer al Comité y al personal guías de organización para el cumplimiento de sus funciones, cuyo fin es brindarle información de sus responsabilidades en el puesto que ocupa dentro de la organización.

Definir el nivel jerárquico y las líneas de autoridad y responsabilidad, evitar la duplicidad de funciones por parte del personal que labora dentro de la organización.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

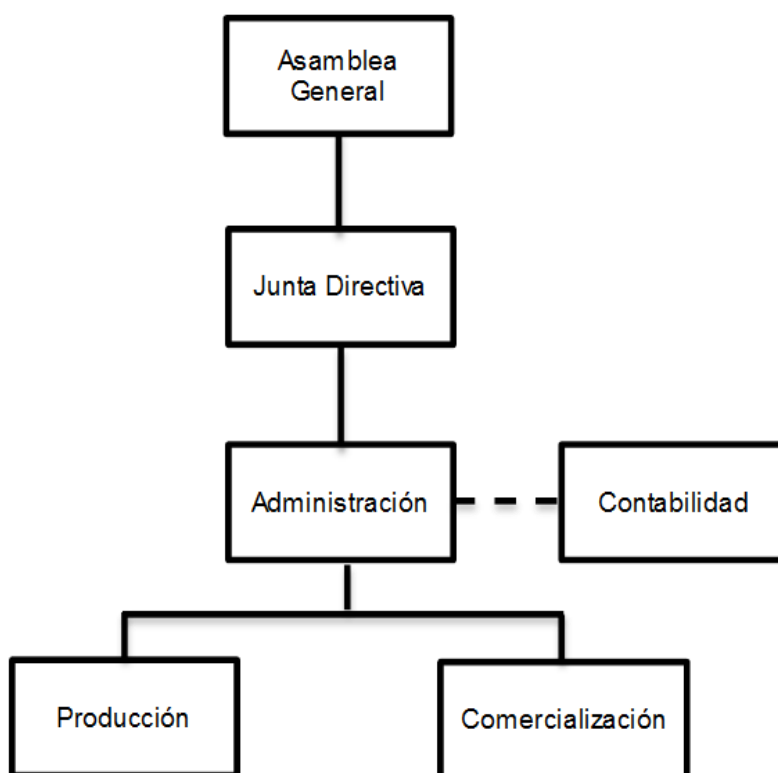
- Detallar de forma clara cada puesto que conforma la organización.
- Proporcionar de forma escrita a todos los trabajadores las funciones que deben cumplir dentro de la organización.
- Facilitar el conocimiento de la estructura organizacional.
- Detallar de forma clara los canales de comunicación para el desarrollo eficiente de las actividades de trabajo.

## ORGANIGRAMA COMITÉ CODUHUE

Tiene como objetivo presentar de forma clara, objetiva y directa, la estructura jerárquica del comité CODUHUE.

**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Organigrama del Comité CODUHUE**  
**Año 2016**

---



---

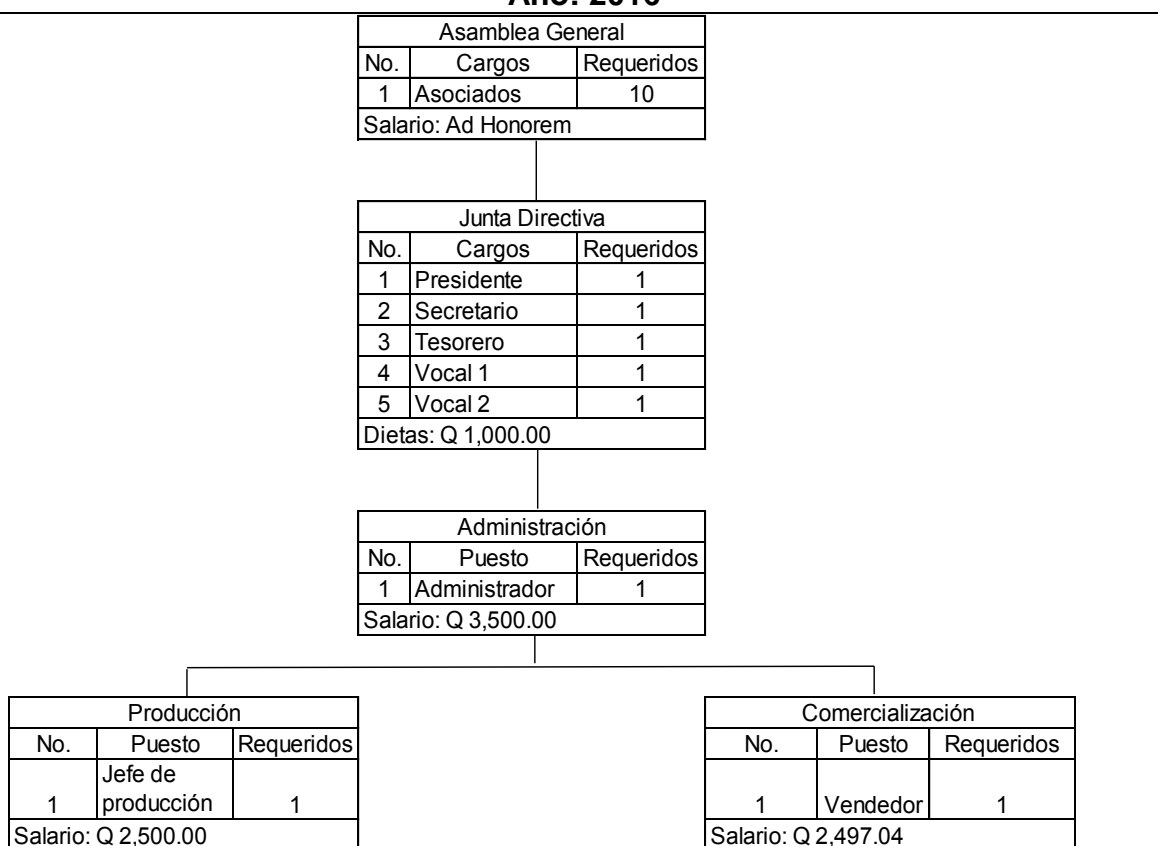
Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

La máxima autoridad dentro del comité CODUHUE, es la Asamblea General, le sigue la Junta directiva, luego se ubica el administrador quien se encargará de tomar decisiones sobre el rumbo del comité. Tiene un Outsourcing contable, en la parte operativa le apoya una persona de producción y una de comercialización.

## ORGANIGRAMA NOMINAL

Tiene como objetivo describir para cada nivel jerárquico los puestos, cantidad de personal requerida; así como, los salarios o dietas que devengaran.

**Municipio de San Miguel Acatán, Departamento de Huehuetenango**  
**Proyecto: Producción de Jalea de Durazno**  
**Organigrama Nominal "CODUHUE"**  
**Año: 2016**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, primer semestre 2016

La Asamblea General está conformada por todos los asociados; Junta Directiva, por los directivos electos por la asamblea, quienes devengaran dietas; Administración, es el administrador elegido por la Junta Directiva; Producción y Comercialización, serán asalariados. Los servicios contables serán externos por un costo de Q 500.00.

A continuación los descriptores de puestos:

<b>Manual de Organización</b>	
Comité de Durazno de Huehuetenango "CODUHUE"	
Elaborado por: Edgardo García	Fecha: Marzo de 2018
<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Código de puesto:	RRHH-01
Título del puesto:	Presidente de la Junta Directiva
Ubicación administrativa:	Junta Directiva
Inmediato Superior:	Ninguno
Subalternos:	Vicepresidente, secretario, tesorero y vocal
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<p>Naturaleza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dirige reuniones semanales para el seguimiento de los planes de acción con gerencia general</li> <li>- Revisión de ejecución de presupuesto de gastos con gerencia general</li> <li>- Revisión del presupuesto de ventas con gerencia general</li> <li>- Análisis de costos de materia prima para la producción con gerencia general</li> </ul> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejecución de los planes aprobados por la Asamblea General.</li> <li>- Representante del comité ante instituciones y actividades de carácter transcendental.</li> <li>- Velar por el buen funcionamiento de todas las áreas administrativas que conforma la Cooperativa.</li> <li>- Velar porque las actividades del comité sean rentable.</li> </ul> <p>Relaciones de Trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interna: Tendrá comunicación directa con el gerente general para analizar informes sobre actividades que se lleven a cabo para la correcta toma de decisiones.</li> <li>- Externa: Tendrá comunicación con Bancos, Clientes de cuentas claves y organización que ameriten su intervención.</li> </ul> <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiene la autoridad de solicitar a reuniones extraordinarias a los integrantes de la Junta Directiva, así como a la Asamblea General. Tiene la facultad para remover a cualquier persona que no cumpla adecuadamente con sus actividades.</li> </ul>	

Continúa en página siguiente...

... viene de página anterior

**Responsabilidades:**

- Velar por el adecuado uso de las instalaciones donde funciona el comité, tanto de mobiliario, equipo computo, útiles y enseres, así como la correcta protección del dinero, tanto dentro del comité con del dinero que se encuentre en el banco, cuentas por cobrar y por pagar, toda esta gestión será mediante el personal operativo y responsable de cada área.

**III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO**

**Educación:**

Como mínimo debe estar graduado a nivel medio y de preferencia estudios universitarios en administración de empresas.

**Experiencia:**

- Mínimo dos años en puestos similares de dirección estrategia, para el área comercial, operativa y Financiera.

**Habilidades y destrezas:**

- Habilidad numérica.
- Responsable.
- Dinámico.
- Proactivo.
- Buenas relaciones personales.
- Servicio con espíritu de cooperación.

**Otros requisitos:**

- Dominio del Idioma Akateko y español.
- Género Masculino / Femenino.
- Ser agricultor de Durazno.

**Dieta:**

- Presidente de la Junta Directiva Q 200.00.



<b>Manual de Organización</b> Comité de Durazno de Huehuetenango "CODUHUE"	
Elaborado por: Edgardo García	Fecha: Marzo del 2018
<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Código de puesto:	RRHH-02
Título del puesto:	Administrador
Ubicación administrativa:	Administración
Inmediato Superior:	Presidente de la Junta Directiva
Subalternos:	Jefe de Producción y vendedor
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<p><b>Naturaleza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordinar y controlar las funciones que realizan los jefes de las áreas de producción y ventas.</li> <li>- Autorizar la compra de insumos y materiales para la ejecución de las actividades.</li> <li>- Entregar informes mensuales a la Junta directiva reportando el movimiento de las actividades del comité.</li> <li>- Elaborar la estructura organizacional del Comité y realizar cambios si fuera necesario, haciendo uso de organigrama.</li> <li>- Toma de decisiones en beneficio del comité.</li> </ul> <p><b>Atribuciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Velar con la buena rentabilidad del comité.</li> <li>- Determinar el presupuesto de ventas.</li> <li>- Velar por el buen funcionamiento de todas las áreas administrativas que conforma el comité.</li> <li>- Velar por el buen uso de los recursos del comité.</li> </ul> <p><b>Relaciones de Trabajo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interna: Con la Asamblea General, Junta Directiva, con los asociados.</li> <li>- Externa: Con clientes, bancos e instituciones gubernamentales y no gubernamentales que ameriten su intervención.</li> </ul> <p><b>Autoridad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Delega responsabilidad al jefe de producción y vendedor. Además de la toma de decisiones de carácter administrativo.</li> </ul>	

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

Responsabilidades:

- Dirige correctamente el comité hacia el logro de los objetivos trazados por medio de una eficiente administración de los recursos humanos y demás recursos físicos.

### III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Educación:

- De preferencia debe ser graduado a nivel medio.

Experiencia:

- Mínimo dos años en puestos similares en planeación estrategia, para el área comercial, operativa y financiera.

Habilidades y destrezas:

- Capacidad de trabajar en equipo.
- Conocimiento en proceso de producción.
- Solución de conflictos
- Organizado.
- Responsable.
- Tener iniciativa.
- Ser líder.

Otros requisitos:

- Disponibilidad para viajar dentro y fuera del municipio.
- Poseer vehículo propio.
- Dominio del Idioma Akateko y español.
- Género Masculino / Femenino.
- Ser agricultor de Durazno.

Salario:

- Administrador Q 3, 500.00

<b>Manual de Organización</b>	
Comité de Durazno de Huehuetenango "CODUHUE"	
Elaborado por: Edgardo García	Fecha: Marzo del 2018
<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Código de puesto:	RRHH-03
Título del Puesto:	Jefe de producción
Ubicación administrativa:	Producción
Inmediato Superior:	Administrador
Subalternos:	Ninguno
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<p>Naturaleza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisión de todas las actividades dentro del proceso productivo.</li> <li>- Aplicar técnicas adecuadas en la producción, para obtener un producto de buena calidad.</li> <li>- Entregar informes al administrador de desempeño de las actividades.</li> <li>- Elaborar un plan de producción anual para obtener las proyecciones esperadas.</li> <li>- Coordinación de entrega de producto con el encargado de comercialización.</li> </ul> <p>Atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Velar que el proceso productivo sea limpio y ordenado.</li> <li>- Utilizar con eficiencia la Materia prima.</li> <li>- Establecer controles de inventarios periódicos de materias primas.</li> <li>- Definir un mantenimiento preventivo para el equipo a utilizar dentro del proceso.</li> </ul> <p>Relaciones de Trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interna: Con el administrador, encargado de ventas, jornaleros.</li> <li>- Externa: Proveedores de materia prima y empresas dedicadas al mantenimiento de equipo.</li> </ul> <p>Autoridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toma decisiones sobre el área de producción.</li> </ul>	

Continúa en página siguiente...

...viene de página anterior

Responsabilidades:

- Optimiza los recursos en toda la producción y vela por el mantenimiento oportuno del equipo a su puestos.

### **III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO**

Educación:

- Ideal poseer título a nivel medio.

Experiencia:

- Dos años en el puesto de producción.

Habilidades y destrezas:

- Don de mando.
- Líder.
- Emprendedor.
- Responsable.
- Emprendedor.
- Tener iniciativa.
- Buenas relaciones personales.

Otros requisitos:

- De preferencia conocimiento en indicadores de producción.

Salario:

- Jefe de producción Q 2, 500.00

<b>Manual de Organización</b> Comité de Durazno de Huehuetenango "CODUHUE"	
Elaborado por: Edgardo García	Fecha: Marzo del 2018
<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PUESTO</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</b>	
Código de puesto:	RRHH-04
Título del puesto:	Vendedor
Ubicación administrativa:	Ventas
Inmediato Superior:	Administrador
Subalternos:	Ninguno
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<p><b>Naturaleza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluar y coordinar las actividades de comercialización.</li> <li>- Contactar con intermediarios la venta del producto.</li> <li>- Realizar estudios de mercado para establecer precios.</li> <li>- Realizar presupuestos de ventas.</li> <li>- Aplicar estrategias de comercialización, utilizando las cuatro "P" de la mercadotecnia.</li> </ul> <p><b>Atribuciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable de posicionar en el mercado local la Jalea de Durazno.</li> <li>- Proveer de un plan de fidelización.</li> <li>- Proyectar nuevas presentaciones de Jalea de Durazno.</li> <li>- Responsable del plan anual de comercialización. Ventas</li> </ul> <p><b>Relaciones de Trabajo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interna: Con el administrador y encargado de producción.</li> <li>- Externa: Clientes y clientes potenciales.</li> </ul> <p><b>Responsabilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Excelente comunicación con los clientes.</li> <li>- Búsqueda de nuevos canales de comercialización.</li> <li>- Crecimiento anual de un 10% en ventas.</li> <li>- Presenta plan de comercialización anual.</li> </ul>	

Continúa en página siguiente...

„,viene de página anterior

### III. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

**Educación:**

- Poseer título a nivel medio, con estudios universitarios.

**Experiencia:**

- Dos años en el puesto de vendedor.

**Habilidades y destrezas:**

- Habilidad para rueda de negocios.
- Extrovertido.
- Emprendedor.
- Responsable.
- Dinámico.
- Buenas relaciones personales.
- Actitud positiva.

**Otros requisitos:**

- De preferencia conocimiento en comportamiento de consumo de San Miguel Acatán.

**Salario:**

- Vendedor Q 2, 497.04

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS  
COMITÉ DE DURAZNO DE HUEHUETENANGO  
-CODUHUE-**

**MUNICIPIO DE SAN MIGUEL ACATÁN, DEPARTAMENTO DE  
HUEHUETENANGO**

## ÍNDICE

<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>i</b>
<b>2. CAMPO DE APLICACIÓN</b>	<b>1</b>
<b>3. OBJETIVOS DEL MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	<b>1</b>
<b>4. NORMAS GENERALES DEL MANUAL</b>	<b>2</b>
<b>5. SIMBOLOGÍA</b>	<b>3</b>
<b>6. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS</b>	<b>5</b>



## **INTRODUCCIÓN**

El presente documento constituye el manual de normas y procedimientos que servirá de modelo para que sea implementado y supervisado por la administración del comité. El cual consiste en una herramienta para mejorar el desempeño del personal del Comité.

Describe en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que se deben realizar en la administración, producción y comercialización de la Jalea de Durazno, de tal forma que sea sistematizada su realización.

Su contenido está integrado de la siguiente manera: Campo de aplicación, objetivos generales del manual, normas generales del manual, simbología y descripción de procedimientos.

## **CAMPO DE APLICACIÓN**

El presente manual cubre los aspectos relativos a los procedimientos del área comercial, con la finalidad de dar un patrón de instrucciones donde los vendedores puedan informarse sobre los criterios que rigen dentro del comité y en base a esta información, realicen las operaciones derivadas de las ventas y sobre todo que la aplicación del mismo sea ordenada y se lleve un mejor control que beneficie al comité y a los clientes.

Todo lo anterior forma parte del proceso administrativo, como una herramienta que ayudan organizar y a darle un carácter objetivo y formal a la gestión en todos los procesos.

## **OBJETIVOS DEL MANUAL**

Proporcionar una guía para la ejecución de las actividades del área de comercialización, que facilite al personal existente y de nuevo ingreso el conocimiento y aplicación de los procedimientos.

### **Objetivo General**

Ser eficientes en las operaciones internas del Comité al realizar sus procedimientos de una forma lógica y ordenada para evitar duplicidad de esfuerzos y ser eficientes en el tiempo para obtener los resultados esperados.

### **Objetivos Específicos**

- Servir de guía administrativa para facilitar las actividades de la unidad comercial del comité.
- Crear mecanismos necesarios que den certeza lógica de las actividades que se realice en el área comercial.

- Establecer pasos bien definidos, para optimizar los tiempos del trabajo y el uso de los recursos físicos y humanos.
- Proporcionar guías de acción para orientar al empleado en forma ordenada a la realización de sus actividades.
- Crear una herramienta administrativa que permita facilitar al comité la toma de decisiones en las actividades a desarrollar.

### **NORMAS GENERALES DEL MANUAL**

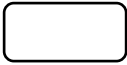

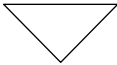
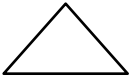
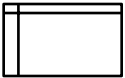

El manual de procedimientos es un instrumento administrativo que apoya el trabajo cotidiano de las diferentes áreas de una empresa.


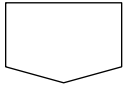

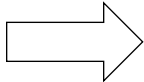

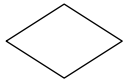
En esta herramienta están consignadas, metódicamente las acciones como las operaciones que deben seguirse para llevar a cabo las funciones generales del comité. Además, con el manual puede hacerse un seguimiento adecuado y secuencial de las actividades programadas en orden lógico y en un tiempo definido.

- Son lineamientos imperativos y específicos de acción que regulan la ejecución del procedimiento.
- Son los pasos o requisitos de obligatorio cumplimiento en la ejecución del proceso.
- Son rígidas en su interpretación y aplicación.
- Cada procedimiento debe tener sus objetivos y normas específicas.
- El Manual debe estar al alcance del personal del comité.

## SIMBOLOGÍA

Se refiere a los símbolos que se utilizan en los flujogramas para mostrar de forma gráfica el procedimiento. En el presente manual se ha empleado la simbología creada por el Instituto Nacional Estadounidense de Estándares ANSI (por sus siglas en inglés: American National Standard Institute); considerando su practicidad y amplia adopción en la representación de diagramas administrativos. A continuación la simbología:

SIMBOLO	NOMBRE	SIGNIFICADO
	Inicio o Fin	Señala donde inicia o finaliza un procedimiento.
	Operación, actividad o proceso	Representa la ejecución de una o más tareas de un procedimiento.
	Archivo final	Indica el paso donde termina el recorrido de un documento y donde finalmente se guarda.
	Archivo temporal	Parte del proceso donde se almacena un documento de manera transitoria.
	Archivo de documentos	Indica la parte del proceso donde se almacenan múltiples documentos, como folletos, formularios, hojas, etc.
	Conector dentro de la página	Mediante el símbolo se puede unir dentro de la misma hoja, dos o más tareas separadas físicamente en el diagrama de flujo, utiliza para su conexión el respectivo numero; indicando la tarea que continua.

SIMBOLO	NOMBRE	SIGNIFICADO
	Inspección	Parte del proceso donde se realiza la verificación de una actividad.
	Conector fuera de página	Mediante el símbolo se pueden unir, cuando las tareas quedan separadas en diferentes páginas, dentro del símbolo se utilizara el número que continua en el orden
	Documento	Representa un documento escrito, que se recibe, elabora o envía.
	Transferencia	Indica el desplazamiento, transporte o movimiento de empleados, material y equipo de un lugar a otro.
	Multidocumento	Representa la utilización de varios documentos, como libros, folletos, formularios y hojas.
	Decisión	Indica las opciones que se pueden seguir en caso de que sea necesario tomar caminos alternativos.

Fuente: Quiroga Leos, G. 1987. Organización y Métodos de la Administración Pública. México, Editorial Trillas. 241 p.

## **DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS**

En esta sección, se presentan los procedimientos de comercialización; siendo estos: Comercialización de jalea de durazno, despacho de producto y cambio de mercadería; definidos de la forma siguiente:

1. Comercialización de jalea de durazno: detalla los pasos que debe seguir el vendedor cuando se realice una venta con minoristas.
2. Registro de clientes en base de datos: especifica los pasos que debe seguir el vendedor para registrar la información concerniente a cada uno de los clientes nuevos.
3. Cambio de mercadería: puntualiza los pasos que debe seguir el vendedor, cuando ocurra una devolución de producto por parte del intermediario, según las normas específicas autorizadas por el comité.

Para cada procedimiento se ha establecido objetivos y normas específicas, y para facilitar su comprensión, se han desarrollado flujogramas que muestran gráficamente la secuencia de los pasos a seguir para llevarlos a cabo.

A continuación los descriptores de procedimientos:

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 01	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Comercialización de Jalea de Durazno	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 001
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García

**DEFINICIÓN:**

Comercializar la Jalea de Durazno en los Municipios de San Miguel Acatán, San Rafael La Independencia y San Sebastián Coatan. Se debe tener una participación activa y con constante crecimiento en ventas y número de clientes, considerando que es un producto artesanal.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Contribuir a la sana alimentación de los consumidores a través de La Jalea de Durazno
- Ofrecer nuevas opciones en sus comprar a un precio competitivo que ayude a la economía de los hogares.

**NORMAS ESPECÍFICAS:**

- Todas las ventas se realizaran de contado.
- Se proveerá de exclusividad de ventas a los minoristas.
- Los precios que se otorgarán a los consumidores directos en el comité, deberán ser mayores que los de los minoristas; con la finalidad de incentivar la compra a través de estos últimos.

## MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

### Comité de Durazno de Huehuetenango -CODUHUE-

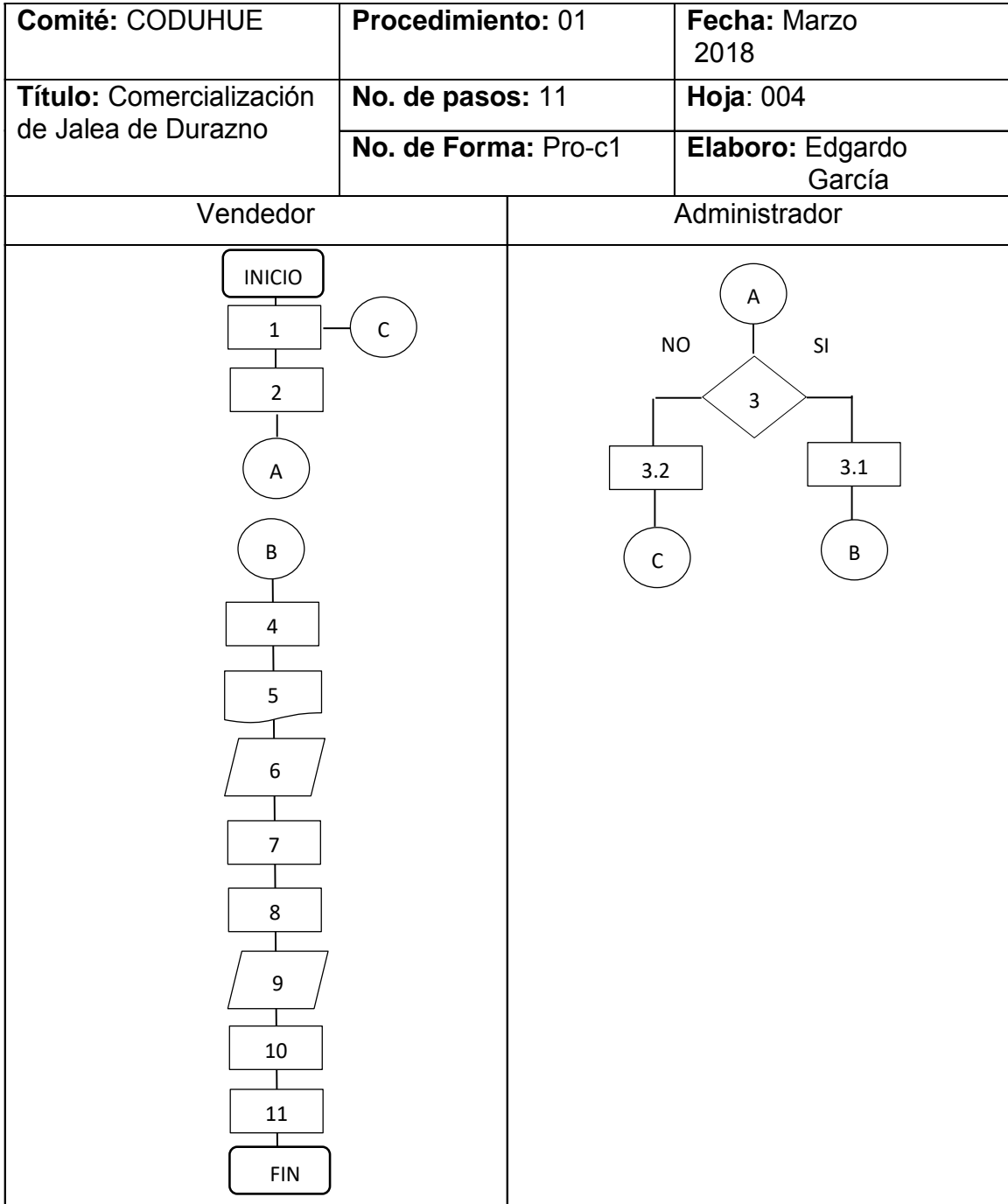
<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 01	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Comercialización de Jalea de Durazno	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 002
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	1	Tiene listo el producto para la venta y elabora la proyección de ventas mensuales.
Administrador	2	Presenta informe de proyección de ventas.
	3	Revisa informe de proyección de ventas, para que cumpla las expectativas del comité.
	3.1	Si acepta la proyección de ventas mensuales, continúa el proceso.
	3.2	No acepta la proyección de ventas mensuales, regresa al paso 1.
Vendedor	4	Ofrece el producto en las principales tiendas y abarroterías de los centros poblados de los municipios a cubrir.
	5	Lleva bitácora de los clientes potenciales y clientes obtenidos.



**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 01	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Comercialización de Jalea de Durazno	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 003
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	6	Revisa las ventas que realizó por cuenta personal y también las ventas de los minoristas para determinar el crecimiento de forma semanal.
	7	Según resultados de reunión, intensifica la búsqueda de clientes para llegar a la meta.
	8	Da seguimiento a los clientes prospectos a través de una segunda visita y de llamadas semanales.
	9	Evalúa de manera semanal la cartera de clientes, para reforzar el seguimiento.
	10	Liquida las ventas realizadas a los clientes adjuntando facturas contra depósitos,
	11	Programar entregas de pedidos, finaliza procedimiento.

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**



**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 02	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Registro de clientes en base de datos	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 001
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García

**DEFINICIÓN:**

Actividad realizada por el vendedor para construir una base de datos de clientes, que permita dar seguimiento comercial, debiendo mantener seguridad de la información, derivado que es confidencial y únicamente para usos de la entidad.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Disponer de una base de datos de clientes actualizada para análisis de comercial en el comité.
- Analizar el crecimiento de los clientes según el volumen de compra.
- Llevar una bitácora de frecuencia de compra en días de los clientes.

**NORMAS ESPECÍFICAS:**

- Resguardar la fidelización de compra de los clientes.
- La información de los clientes será exclusiva del comité y confidencial.
- De manera mensual se realizara una copia de seguridad de la base de datos en un dispositivo de almacenamiento confiable.

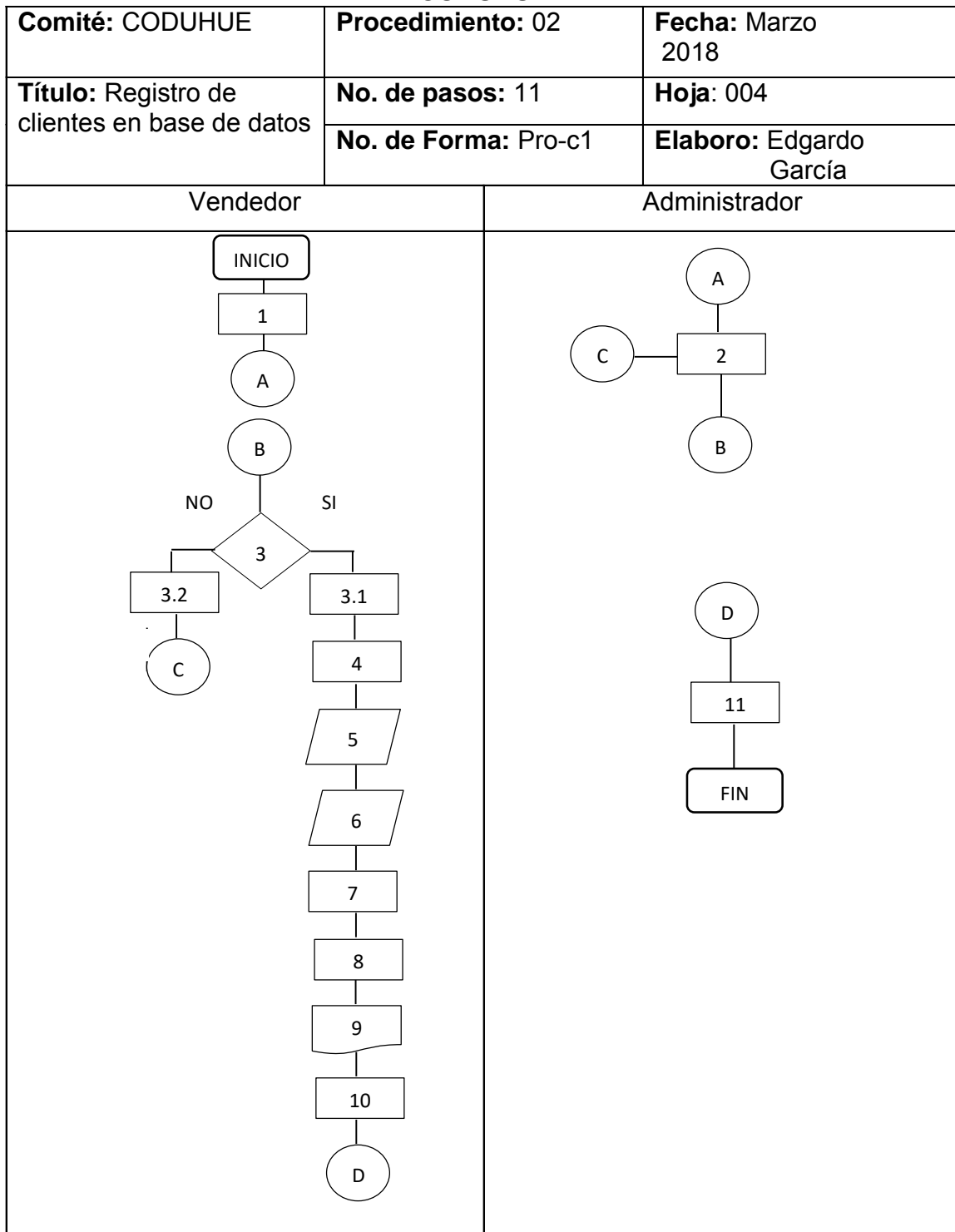
**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 02	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Registro de clientes en base de datos	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 002
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	1	Entrega formulario de registro de cliente previo al primer pedido.
Minorista	2	Llena formulario para registrarse en el comité.
Vendedor	3	Verifica información general del cliente, nombre del negocio, dirección, teléfono, Nit, correo electrónico
	3.1	Si acepta formulario, continúa el proceso.
	3.2	No acepta el formulario, regresa al paso 2.
	4	Asigna un código específico al nuevo cliente.
	5	Evalúa volumen de compra del minorista
	6	Evalúa periodo de compra del minorista
	7	Unifica evaluaciones de compra en archivo de Excel

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 02	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Registro de clientes en base de datos	<b>No. de pasos:</b> 11	<b>Hoja:</b> 003
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	8	Imprime base de datos aprobados.
	9	Realiza el respectivo expediente adjuntando toda la documentación
	10	Comunica código de alta al cliente.
Minorista	11	Recibe código con el cual inicia las compras en el comité, finaliza procedimiento.

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**



**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 03	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Cambio de mercadería	<b>No. de pasos:</b> 10	<b>Hoja:</b> 001
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García

**DEFINICIÓN:**

Es responsabilidad del comité proveer confianza a los minoristas de la calidad del producto a comercializar, a través de otorgar garantía de compra; en ese sentido, se deberá observar el presente procedimiento para realizar los cambios de mercadería solicitados o para notificar la negativa de devolución.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Proveer producto de calidad.
- Respaldar a los minoristas por medio de garantía del producto.
- Asegurar la inversión que hacen los minoristas al adquirir el producto.

**NORMAS ESPECÍFICAS:**

- Los cambios se realizan únicamente al presentar factura.
- Los cambios aplican para compras no mayores de 30 días calendario.
- La garantía es únicamente por vencimiento o por defecto de fábrica.
- Se debería llevar una estadística detallada de los cambios.

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 03	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Cambio de mercadería	<b>No. de pasos:</b> 10	<b>Hoja:</b> 002
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	1	Recibe la solicitud de cambio por parte del minorista.
	2	Evalúa la mercadería física y fecha de factura para ver si las causas del cambio de la mercadería proceden.
	2.1	Si acepta la solicitud de cambio, continúa el proceso.
	2.2	No efectúa el cambio, finaliza el proceso.
	3	Localiza leitz de cambios para archivar
	4	Realiza documento para solicitar el cambio
	5	Solicita el nuevo producto físico.
	6	Reintegra al minorista la nueva mercadería, o notifica al minorista las causas por las que no será reintegrada.
Minorista	7	Recibe la mercadería y firma comprobante del cambio de mercadería, o la notificación de las causas por las que no procede la devolución.



**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 03	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Cambio de mercadería	<b>No. de pasos:</b> 10	<b>Hoja:</b> 003
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García
<b>Responsable</b>	<b>Paso No.</b>	<b>Actividad</b>
Vendedor	8	Recibe el comprobante o notificación firmada.
	9	Registra en excel el cambio realizado o ingresa a una base de datos los comentarios recibidos por el minorista respecto a la negativa del cambio.
	10	Archiva comprobante o notificación en leitz, finaliza procedimiento.

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**  
**Comité de Durazno de Huehuetenango**  
**-CODUHUE-**

<b>Comité:</b> CODUHUE	<b>Procedimiento:</b> 03	<b>Fecha:</b> Marzo 2018
<b>Título:</b> Cambio de mercadería	<b>No. de pasos:</b> 10	<b>Hoja:</b> 004
	<b>No. de Forma:</b> Pro-c1	<b>Elaboro:</b> Edgardo García

