UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA.

TESIS

Presentada a la Junta Directiva
de la Facultad de Ingeniería

POR

MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA

Al conferírsele el Título de:

INGENIERO INDUSTRIAL

Guatemala Octubre de 1,996.

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de tésis titulado:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA.

Tema que me fuera asignado por la Dirección de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial.

MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Ing. Julio Ismael González Podszueck
VOCAL PRIMERO	Ing. Miguel Angel Sánchez Guerra
VOCAL SEGUNDO	Ing. Jack Douglas Ibarra Solórzano
VOCAL TERCERO	Ing. Juan Adolfo Echeverria Méndez
VOCAL CUARTO	Br. Fernando Waldemar de León C.
VOCAL QUINTO	Br. Pedro Ignacio Escalante Pastor
SECRETARIO	Ing. Francisco Javier González López

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

DECANO	Ing. Julio Ismael González Podszueck
EXAMINADOR	Ing. Isaac Klestler Flores
EXAMINADOR	Ing. Sergio Torres Méndez
EXAMINADOR	Ing. Jorge A. Matzdorf Silva
SECRETARIO	Ing. Francisco Javier González López

Guatemala 17 de Febrero de 1996.

A:
Ing. Jorge Pelaez Castellanos.
Director de Escuela de
Ingenieria Mecánica Industrial.
Facultad de Ingenieria, USAC.

Por medio de la presente informo a usted, que ya he procedido a revisar el trabajo de tesis elaborado por el estudiante universitario **Manuel de Jesús Castro Medina,** Carnet **8812159** de la carrera de Ingenieria Industrial, cuyo titulo es: " ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA.

Considero, que el trabajo presentado por el estudiante Castro Medina, ha sido desarrollado cumpliendo con los requisitos reglamentarios y siguiendo las recomendaciones de la asesoria; por lo que, doy mi aprobación y solicito el trámite correspondiente.

Sin otro particular me es grato suscribirme de usted, muy respetuosamente.

Asesor: Ing. Sydney Samuels Milson

Guatemala 17 de Febrero de 1996.

A:
Ing. Jorge Pelaez Castellanos.
Director de Escuela de
Ingenieria Mecánica Industrial.
Facultad de Ingenieria, USAC.

Por medio de la presente informo a usted, que ya he procedido a revisar el trabajo de tesis elaborado por el estudiante universitario **Manuel de Jesús Castro Medina,** Carnet **8812159** de la carrera de Ingeniería Industrial, cuyo título es: " ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA.

Considero, que el trabajo presentado por el estudiante Castro Medina, ha sido desarrollado cumpliendo con los requisitos reglamentarios y siguiendo las recomendaciones de la asesoría; por lo que, doy mí aprobación y solicito el trámite correspondiente.

Sin otro particular me es grato suscribirme de usted, muy respetuosamente.

Asesor: Ing. Pedro Ayalos Castañeda

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica y Regional de Post-grado de Ingeniería Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador del Area Administrativa de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, al contenido y la presentación del trabajo de tesis titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA,** presentada por el estudiante universitario **Manuel de Jesus Castro Medina,** recomienda la aprobación del presente trabajo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Francisco Gómez Rivera
COORDINADOR

Ing. José Francisco Gómez Rivera
Coordinador Area Administrativa
Escuela Mecánica Industrial

Guatemala, marzo de 1,996.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica y Regional de Post-grado de Ingeniería Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador General de Tesis de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor y del Licenciado en Letras, con el Visto Bueno del Coordinador de Area, así como el contenido y la presentación del trabajo de tesis titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA,** presentado por el estudiante **Manuel de Jesús Castro Medina,** aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Sergio Torres Méndez
COORDINADOR GENERAL DE TESIS
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL

Guatemala, abril de 1,996.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica y Regional de Post-grado de Ingeniería Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor con el Visto Bueno del Coordinador de Area y del Licenciado en Letras, al trabajo de tesis titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA,** presentada por el estudiante universitario Manuel de Jesús Castro Medina, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Jorge Peláez Castellanos
DIRECTOR
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL

Guatemala, octubre de 1,996.

emds

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica y Regional de Post-grado de Ingeniería Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al trabajo de tesis titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION E IMPLEMENTACION DE UNA COOPERATIVA EN LOS TALLERES DE FABRICACION DE CALZADO, EN LA CABECERA MUNICIPAL DE SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA,** presentada por el estudiante universitario Manuel de Jesús Castro Medina procede a la autorización para la impresión de la misma.

IMPRIMASE:

Ing. Julio Ismael González Podszueck
DECANO

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERIA
DECANO

Guatemala, octubre de 1,996.

emd

ACTO QUE DEDICO

A:	DIOS	Porque con su infinita bondad a permitido la culminación de una etapa muy importante en mi vida.
	Mis padres:	Manuel de Jesús Castro Palma Juana Medina de Castro Por su sacrificio, apoyo y comprensión
	Mis hermanos:	Amanda (Q.E.P.D.), Aroldo, Rafael, Eduardo, Arnaldo, Amilcar, Anibal e Irma. Gracias por todo.
	Toda mi familia:	Por su apoyo.
	Todos mis amigos, en especial:	Silvia Barillas, Alba Guerrero, Juan Coyote, Leonel De León, Arnaldo Alvarado. Gracias por los momentos compartidos.
	CATOCHA:	Por ser un pueblo trabajador y solidario.
	INACOP:	Especialmente al Prof. Otoniel Hernandez, por su colaboración y su amistad.
	COOPROCALZA:	Por haber hecho realidad el presente proyecto.

y a usted especialmente.

A MI PUEBLO QUERIDO:

SANTA CATARINA MITA.

LO MAS PRECIADO QUE POSEE EL HOMBRE ES LA VIDA. SE LE OTORGA UNA SOLA VEZ, Y HAY QUE VIVIRLA DE FORMA QUE NO SE SIENTA UN DOLOR TORTURANTE POR LOS AÑOS PASADOS EN VANO, PARA QUE NO QUEME LA VERGUENZA POR EL AYER VIL Y MEZQUINO, Y PARA QUE AL MORIR SE PUEDA EXCLAMAR: "TODA LA VIDA Y TODAS LAS FUERZAS HAN SIDO ENTREGADAS A LO MAS HERMOSO DEL MUNDO, A DAR AMOR Y LO MEJOR DE UNO MISMO A LA HUMANIDAD".

INDICE

INTRODUCCION

La crisis económica ha empujado y marginado a la población económicamente activa, con problemas de sub-empleo y desempleo, y la ha obligado a buscar otras alternativas dentro de su capacidad y creatividad productiva. El esfuerzo de este grueso poblacional se observa en el surgimiento de unidades productivas de mínima expresión, que se identifican como microempresas, pero que se ha demostrado que tienen un efecto positivo a nivel del producto interno bruto.

El producto de las unidades productivas a nivel artesanal y/o manufacturera que constituyen el sector informal de la economía, tienen aceptación ya que generalmente son más baratos que cualesquiera de los producidos a nivel industrial. Sectores tradicionalmente marginados en la economía se incorporan a estas actividades por la necesidad de generar recursos económicos que permitan lograr satisfacer sus necesidades de alimento, vestido y vivienda. Aunque las motivaciones pueden ser de tipo familiar o de vocación, no se encuentra en la estructura de las corporaciones financieras del país, la oportunidad efectiva al apoyo económico y financiero que les permita el despegue de su propio desarrollo.

El presente estudio tiene como propósito principal determinar la factibilidad de crear e implementar una cooperativa de producción integral, en los talleres de fabricación de calzado, en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa. Como una aportación de tipo social y técnico, considerando que lo más importante es crear los estímulos necesarios para que surjan las vocaciones que hagan posible la realización de las ideas, que, por muy atractivas que pudieran parecer, carecerán de fuerza ejecutora si no se dispone de los hombres capaces de llevarlas a la práctica.

OBJETIVOS

GENERALES:

a.- Determinar la factibilidad de crear e implementar una cooperativa en los talleres de fabricación de calzado, en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa.

b.- Proveer una herramienta que permita la formación de la organización empresarial en el seno de una cooperativa, en talleres de fabricación de calzado.

c.- Apoyar el desarrollo social y el crecimiento económico de la comunidad de Santa Catarina Mita.

ESPECIFICOS:

a.- Describir la evolución y el desarrollo del cooperativismo, poniendo de manifiesto los beneficios que este modelo socio-económico a aportado al país, y las ventajas que conlleva.

b.- Determinar el volumen de produción generado por los talleres de fabricación de calzado, así como su participación en la actividad económica de la comunidad.

c.- Determinar la capacidad productiva en los talleres de fabricación de calzado, en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa.

d.- Determinar la utilidad generada por el consumo anual de materiales en la fabricación de calzado, en este municipio.

e.- Identificar características del producto que favorecen y obstaculizan su comercialización.

f.- Inferir el grado de disminución de costos de producción en el área de materiales, por medio de una cooperativa de producción integral, en los talleres de fabricación de calzado.

CAPITULO I
ANTECEDENTES HISTORICOS DEL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA

1.1 Origen

La historia de la cooperación y el desenvolvimiento del cooperativismo es la de un modelo socio-económico que ha dado muestras de ser una opción viable de crecimiento económico y desarrollo social. Para interpretar y comprender el contenido filosófico, sociológico e histórico del mismo es necesario conocer su base teórica.(8)

El cooperativismo tiene su origen en la cooperación; surge cuando los seres humanos conciben la necesidad de la ayuda mutua, para solventar sus necesidades fundamentales, y lograr de esta manera desarrollar su propia individualidad por medio de la convivencia social. De modo que cuando el hombre deja de ser nómada le corresponde asumir una obligación absoluta y primordial, que consiste en proveer para suplir su indigencia, dando y recibiendo de la sociedad.(1,6)

Por principio natural el hombre no es autosuficiente en la obtención de sus propios satisfactores, pues necesita del concurso de la sociedad. Paralelamente esa sociedad requiere y depende de la ayuda mutua de las personas que la conforman.

" Una de las formas de cooperación más primitivas es la familia"[1]; los individuos que la componen viven y trabajan en común, produciendo y aportando en comunidad aquello que satisface las necesidades del grupo familiar (alimento, vestido, vivienda, etc.).

La convivencia social a través de la cooperación conlleva el contenido filosófico del cooperativismo, el cual se basa fundamentalmente en la necesidad de alcanzar el bien común, hecho que entraña la actividad individual orientada a la colectividad, que se pone en práctica por medio de la reciprocidad. Esta es parte de la naturaleza humana, de la cual participa cada uno de los entes que constituyen el aspecto sociológico del cooperativismo.

---

[1] BALLESTEROS RIAZA, José. Cooperativas de producción: experiencias yfuturo. 2a edición. España: Edit. Deusto. 1,968. Pág 18.

El origen del cooperativismo conlleva una serie de hechos e ideas que confirman la viavilidad de un modelo, que a través de los años ha logrado mantenerse y desarrollarse; desde ese punto de vista el Dr. Walter Preuss plantea la interrogante; ¿En qué momento de la historia encontramos precisamente las primeras células de la cooperación y ayuda mutua?.

La respuesta la podemos encontrar por medio de la interpretación del párrafo siguiente, el cual se traslada íntegro, con la intención de permitir su plena aclaración.

" En su famosa obra, Ayuda Mutua publicada en 1,903 y ampliamente reivindicada de resultas de las últimas investigaciones, Peter Kropotkin, el brillante anarquista revolucionario y científico ruso, estableció claramente de un modo analítico harto convincente, la relación que existe entre el cooperativismo y la teoría anarquista, y la existencia de ayuda mutua en la naturaleza, al igual que en el mundo de los hombres. Demuestra que las famosas teorías de Darwin acerca de la supremacía del principio guerrero en la naturaleza, tal como la pregona en su libro El Origen del Hombre y El Origen de las Especies, no son tan bien fundadas como parecía. He aquí lo que Kropotkin tiene que decir al respecto: Esa opinión (de que la lucha por los medios de la existencia, de cada animal contra sus congéneres, y de cada hombre contra los demás, era una ley de la naturaleza) era para mí inaceptable; porque yo estaba persuadido de que admitir una despiadada guerra interna por la vida, dentro de cada especie y ver en esa guerra una condición de progreso, era admitir no sólo que no había sido demostrado todavía, sino carecía además de la confirmación proporcionada por la observación directa. De acuerdo con Kropotkin, ni Darwin, ni sus sucesores lograron probar que existía por lo menos una ley de la naturaleza de este tipo, y modernos sociólogos y economistas científicos tuvieron menos éxito aun cuando trataron de demostrar que dicha ley era la única base sobre la que podía existir la sociedad humana. Por contraste, Kropotkin trató de establecer la ayuda mutua como factor de progreso, de consecuencias no menos -y quizá más- importantes que el principio de la guerra. Kropotkin dijo así.

El amor, la simpatía y el auto-sacrificio desempeñan ciertamente una parte inmensa en el desarrollo progresivo de nuestros sentimientos morales. Pero no es el amor, ni siquiera la simpatía los que constituyen los pilares sobre los que se apoya la humanidad. El verdadero pilar de sostén es la conciencia de la solidaridad humana, aunque sea en la época del instinto.

Es el reconocimiento de la fuerza que cada hombre toma prestado de la práctica de la ayuda mutua; de la estrecha dependencia entre la felicidad de cada uno y la felicidad de todos, y del sentido de justicia y equidad, que conduce al individuo a considerar los derechos de todos los demás individuos, como iguales a los suyos propios".[2]

1.2 Evolución histórica

Antes del surgimiento del cooperativismo como un modelo socio-económico, se manifiestan fenómenos sociales que tienen como fin la sobrevivencia en colectividad. El mutualismo, el socialismo utópico, son ejemplos claros de hechos reivindicativos que llevaron a la sociedad a establecer formas más organizadas, no con el afán de lucrar, sino con el fin de procurar el bienestar de sus integrantes.(1,6)

En la edad Media, las antiguas corporaciones que regulaban las actividades económicas de una gran parte de la burguesía, dieron origen a las denominadas Guildas en Alemania o cofradías en España; estas se establecieron para procurar una mutua ayuda y protección de los individuos que la integraban, especialmente en casos de enfermedad y muerte. Tenían un carácter religioso social y poseían capillas especiales donde se reunían los socios en el día del santo patrón.

Existieron tres tipos de hermandades: la social o de paz, la mercantil y la de comercio. La guilda mercantil fue la predominante entre los mercaderes ingleses durante los siglos XII y XV. Estas instituciones eran las que reglamentaban el monopolio comercial de la población que se les había concedido. Todo esto, sin embargo, es sólo para decir que la asociación en el trabajo, así como en los momentos difíciles, es natural en el hombre, y que, en una etapa muy primitiva, la ayuda mutua se había extendido más allá del grupo familiar, adquiriendo una forma organizada y permanente.(3,6,8)

---

[2] ALDANA HERRERA, Neftaly. El cooperativismo: Una aproximación global a su evolución histórica, su integración y proyecciones en Guatemala. (tesis: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos) Guatemala, 1,982. Pág. 10.

El cooperativismo, según la concepción actual, es un fenómeno que surgió de la resistencia de las masas campesinas y obreras; los primeros para extraer productos agrícolas y lecheros (en los alpes franceses y suizos, los campesinos conducían su ganado a pastos de verano, lejos del comprador de leche líquida, elaboraban quesos con la leche mezclada de todas las vacas de la aldea. Más tarde en el otoño, cuando los quesos estaban listos para la venta se dividía el producto en proporción al número de vacas que poseía cada uno) y los segundos como consecuencia de una situación económicamente injusta provocada por el capitalismo.(3,8)

La cooperación moderna no es, excepto tal vez en la idea, la continuación de estas formas antiguas. Por el contrario, surgió en un punto de la historia en el que las ideas de la ayuda mutua y de una economía ordenada y regulada, donde el individuo tenía sus deberes y derechos, se encontraban muy debilitadas y la economía respondía a un individualismo competidor desenfrenado. A mediados de los siglos XVIII, cuando se inicio la colonización y la explotación, así como la acumulación de riquezas en manos de quienes la utilizaban para producir bienes con el manejo de materiales y hombres; engendro una presión que la estructura de la economía controlada y estática no pudo resistir. El armazón se reventó dando origen a la revolución industrial.(8)

1.2.1 Evolución histórica a nivel mundial

A lo largo de los siglos, la cooperativa ha evolucionado de una institución con orientación religiosa hacia una organización mas formalizada de orientación productiva, que se pone al servicio de las necesidades económicas más bien que espirituales. Entre Las culturas mas sobresalientes de la práctica cooperativa a través de la historia mundial, sobresalen las siguientes.

a) Egipto: en los primeros tiempos del imperio egipcio, cuyos inicios datan aproximadamente del año 3,000 antes de Jesucristo, los artesanos y operarios de la época de los faraones contaban con un sistema de tráfico comercial que evolucionó hacia organizaciones que se encargaban de reglamentar el sistema de intercambio. No se sabe con certeza si éstas

eran instituidas por los mismos trabajadores, con el fin de proteger intereses gremiales o por parte del estado con el propósito de servir a sus propios intereses.

El estatus social de los egipcios en esa época se reducía a siervos, en estado de mayor o menor esclavitud. Por eso la cooperación entre ellos no respondía a lograr un alto grado de libertad social y económica por medio de cooperativas.(6,14)

b) La era babilónica: los arrendamientos rurales en la explotación agrícola, presentan características cooperativas. El código de Hamurabi, evidencia una legislación sobre las actividades de labranza en común. "El código fue instituido por el antiguo rey babilonio Hamurabi alrededor del cuadragésimo tercer año de su reinado, entre los años 2,067 y 2,025 antes de Jesucristo."[3]

c) La antigua Grecia: las manifestaciones de cooperación entre los griegos, se dan cuando se crean sociedades para correr con los gastos de entierro de sus miembros. Estas manifestaciones religiosas eran producto del deseo por parte de sus adherentes de ser inhumados de acuerdo con los ritos de su religión. Estas asociaciones religiosas y culturales, se conocían como "Orglonen" y "Thiasi", y fueron las precursoras de las asociaciones profesionales y económicas.(6,14)

d) Antiguas asociaciones chinas: las asociaciones de ahorro y préstamo, tal como se conocen hoy este tipo de cooperativas, florecieron por primera vez en la China de la Dinastía Hon, 200 años antes de la era cristiana, cuando Pong Koong, rico e influyente ciudadano del imperio, instituyó la primera sociedad de crédito con sentido cooperativo.

Una de sus principales características era el hecho de que estaban circunscritas a un reducido grupo de miembros de una comunidad, sin gastos de administración; aportaban un monto establecido en cada reunión y cada socio debía llevar un libro en el cual se registraba el número de asistentes.(3,6,14)

e) La era romana: las primeras manifestaciones cooperativas en la antigua sociedad romana, datan del año 451 a 449 antes de Cristo, las cuales eran denominadas "Collegia".

---

[3] EWELL, Paul Roy. Cooperativas hoy y mañana. Buenos Aires, Argentina: Edit. Albastros S.R.L. 1969. pág. 45

Surgieron de asociaciones de carácter religioso, se le atribuyen al rey Numa Pompilio el establecimiento de ocho colegios de artesanos.(6,14)

f) Edad Media: durante la Edad Media (500 a 1,400 años de nuestra era) surge "La Guilda" cuyas raíces provenían de los colegios artesanales romanos. Su principal objetivo era asegurar la posición de los artesanos, en cuanto a la fijación de precios, horas de trabajo y la calidad de manufactura.

La Guilda era un centro de actividades sociales, en la cual se administraban fondos comunes, que se utilizaban para sufragar servicios fúnebres y para el pago de pensiones a los incapacitados.

Durante la Edad Media, la primera empresa cooperativa agrícola se fundó en el siglo XIII, cuando los productores de leche, de origen suizo se unieron en cooperativa para la fabricación de queso.(3,6,8,14)

g) La Revolución Industrial: tuvo su inicio al rededor de 1,750 y la esencia de este período fue el progreso tecnológico, los adelantos en la agricultura y las comunicaciones, el desarrollo del mercantilismo y el surgimiento de la moderna fábrica. El sistema fabril sometió a los trabajadores a una explotación desmedida y al surgimiento de problemas sociales. Se produjeron ciclos económicos de inflación y deflación monetaria. Muchas personas se quedaron sin trabajo, debido a la proliferación de maquinaria. La explotación de las personas se volvió cada vez más grande, las jornadas de trabajo se prolongaban durante horas y horas en condiciones precarias y con salarios insuficientes.(3,14)

Frente a tal situación y perspectiva, se plantearon nuevos modos de conducir la economía, lo que originó el surgimiento de una serie de pioneros del cooperativismo como se conoce hoy día. Dentro de los más sobresalientes están: Inglaterra Robert Owen, conocido como (El padre de la cooperación) y William King; en Francia, Charles Fourier, Philippe Buchez, y Louis Blanc. Todos ellos plantean fórmulas de asociación voluntaria para reformar la sociedad de su época.(3,6,8,14)

Sin embargo, fueron los pioneros de Rochdale los que realmente implantaron el modelo cooperativista.

h) Los pioneros de Rochdale: en 1,844 un grupo de tejedores ingleses se organizó para contrarrestar los abusos del sistema económico de aquella época, el cual había desencadenado una serie de problemas sociales. En un inicio contaba con 28 socios, desde tejedores de franela a zapateros. Eran artesanos independientes que se reunieron para comprar comestibles y bienes de consumo en forma cooperativa. Cada uno de los socios aportó a la sociedad una libra esterlina. Reunieron 28 libras, con las cuales se abastecieron de productos de consumo diario, que posteriormente pusieron a la venta al contado y a bajo precio.

Es a partir de la fundación de Rochdale, cuando el cooperativismo toma naturaleza propia y se eleva a la categoría de sistema económico-social.

El 21 de Diciembre de 1,844 se establecieron los estatutos bajo los cuales debiera funcionar esta sociedad, y algunos de ellos siguen formando parte de las reglas del cooperativismo moderno.(3,14)

1. Asociación ilimitada
2. Un socio un voto
3. Ventas al contado
4. Educación de los asociados
5. Neutralidad política y religiosa
6. No asumir riesgos inusitados
7. Interés limitado para el capital accionario
8. Vender a los precios de plaza
9. Limitación del número de acciones suscritas por cada socio
10. Distribución de los excedentes netos proporcionalmente entre quienes han contribuido a formarlos.

1.2.2 Evolución histórica y Legislación en Guatemala

En la época antigua, los sistemas de organización utilizados por los Mayas en la edificación de sus templos ceremoniales, dan muestra de la práctica cooperativa. Tambien se conoce el "Trabajic Sac Comunil" que era una forma de cooperación, consistente en la

realización de tareas agrícolas o de construcción, en donde el beneficiario únicamente aportaba comida para las personas que participaban en dichos trabajos.

A principios de siglo, se interna en Guatemala el cooperativismo como un modelo capaz de generar beneficios sociales y económicos "producto de una influencia Exógena"[4], sin embargo, su desarrollo ha sido obstaculizado (en algunos casos) a la constante intromisión del estado. El 28 de Enero de 1,903, se emite la "Primera ley de sociedades cooperativas"[5], cuyo objetivo principal era la previsión y el ahorro. Muy poco se logró con la promulgación de dicha ley, puesto que no definía con claridad, lo que debían ser las cooperativas; únicamente se formaron pequeños grupos de artesanos y obreros que prestaban servicios sociales.

Posteriormente el Congreso de la República emitió la "Ley de instituciones de crédito"[6] que requería únicamente la participación de siete personas como mínimo, la que estaba dirigida especialmente al sector agrícola; ésta no aventajó a la norma anterior, porque los asociados no tenían derecho en la repartición de dividendos.

El momento histórico más significativo se registra el 15 de marzo de 1,945, cuando el Congreso de la República establece en la Constitución, lo relativo al cooperativismo, "El Estado proporcionará a las colectividades y cooperativas agrícolas, instrucción técnica, dirección administrativa, maquinaria y capital".[7] En ese mismo año, el poder Ejecutivo responsabiliza al ministerio de Economía y Trabajo, el "fomento, desarrollo y control de las cooperativas".[8] Posteriormente, en el mes de agosto el Congreso de la República por medio del decreto 146, adhiere al Crédito Hipotecario Nacional, el departamento de fomento cooperativo. Esta dependencia vino a ser lo que se conoce en la actualidad como Instituto Nacional de Cooperativas, I.N.A.C.O.P.

---

[4] BENITEZ DIMITRI, Antonio. Lecciones de cooperativismo. Guatemala: Edit. Impresiones Gráficas. 1,991. pág 11.

[5] Decreto Ejecutivo 630.

[6] Decreto Legislativo No. 1,406.

[7] Artículo 94. Constitución de la República de Guatemala de 1,945.

[8] Decreto Ejecutivo No. 93, 25 de Abril de 1,945.

Con el propósito de definir las organizaciones cooperativas, de aportarles su reconocimiento jurídico y definir el papel del estado, se emite la "Ley General de Cooperativas".[9] cuya vigencia fue de 46 años, hasta 1,978.[10]

En la década de los 70s, la aplicación de esta ley resultaba ser impropia y técnicamente obsoleta. El 7 de diciembre de 1,978 se promulgó una nueva "Ley General de Cooperativas"[11], con la cual surgen nuevas instituciones legales, a las que se les asigna el fomento y control de las mismas, El Instituto Nacional de Cooperativas (I.N.A.C.O.P) (anexo 1) y La Inspección General de Cooperativas (I.N.G.E.C.O.P) respectivamente.

En dicha ley, el Estado de Guatemala declara de interés nacional el desarrollo de las cooperativas. Se proporciona su personalidad jurídica, los principios bajo los cuales deben constituirse, su régimen administrativo y todos los lineamientos legales para poder laborar.

Los principios bajo los cuales está orientado el cooperativismo guatemalteco en su legislación, están basados en los principios de la cooperativa de "Rochdale"[12], los cuales fueron revisados por la "Alianza Cooperativa Internacional"[13] en 1,966, y fueron ratificados por el cooperativismo mundial.

---

[9] Decreto 643. Congreso de la República de Guatemala, 13 de Julio de 1,949.

[10] Es importante mencionar, que debido a los acontecimientos políticos suscitados durante el período de la revolución y contra-revolución, el movimiento cooperativista sufrió cambios sustanciales en cuanto a la legislación de las instituciones creadas para promover el desarrollo de las mismas; esto es porque cada gobierno interpretaba el movimiento basados en su influencia política.

A pesar de que estos acontecimientos frenaron de alguna manera la libre asociación, el movimiento cooperativista sobrevivió y sigue siendo una alternativa de desarrollo económico y social. Para ampliar el tema referirse a:

a. Benitez Demitri, Antonio. Lecciones de cooperativismo, Guatemala: Edit. Impresiones Gaáficas. 1,991. pág 11-27. y

b. Castillo Ramirez, Fernando Alfonso. El cooperativismo, una alternativa para el desarrollo de Guatemala, (tesis: Facultad de ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos). Guatemala: 1,982. pág 1-13.

[11] Decreto Legislativo 82-78. Congreso de la República de Guatemala,

[12] Roy Ewell, Paul. Cooperativas: Hoy y Mañana. Buenos Aires, Argentina. Edit. Albatros S.R.L. 1,969. pág.43-69.

[13] De Zayas, Luis E. Principios cooperativos. Periódico: "COMUNICACION, La voz del cooperativismo guatemalteco", No. 1. Año 1. Guatemala septiembre de 1,994. pág.18.

1. "Adhesión libre y voluntaria." Cualquier persona que desee ser socio de una cooperativa puede serlo siempre que cumpla con los requisitos de ingreso y que pueda hacer uso de los servicios que esa cooperativa ofrezca. No se puede obligar a nadie a ser socio de una cooperativa ni de permanecer en ella.

2. "Control democrático." Cada socio tiene derecho a un voto, independientemente del tiempo que lleve en la cooperativa y de las aportaciones que tenga.

3. "Interés limitado al capital." La cooperativa no se constituye con fines de lucro sino de servicio. Las aportaciones directas de los socios sirven para prestar los servicios; depende de la asamblea general asignar el monto del interés que se debe pagar por tal capital (generalmente es bajo).

4. "Destino de los excedentes, o distribución de sobrantes en proporción al patrimonio." Si la cooperativa opera con beneficios, los socios deciden si dejan esa cantidad para las operaciones, la colocan en reserva o se distribuye proporcionalmente con base en el capital aportado.

5. "Educación constante." El proceso educativo debe ser constante, orientado a la justicia, la honradez y la solidaridad; de esta manera se estimula el trabajo, el ahorro y la inversión.

6. "Procurar el mejoramiento social y económico." Este principio establece que la cooperativa debe jugar un papel importante en el desarrollo integral de sus asociados y de la comunidad en la cual se constituye.[14]

En la actualidad, el cooperativismo en Guatemala tiene una participación significativa en la economía, pues la producción generada por las 1,260 (cuadro 1.2.2.1) cooperativas existentes en el país hasta finales de 1,995 ascendió a Q 206,909,102.00, y se destacó por su mayor participación la producción agrícola con un 53% y el transporte con el 23%.

En los últimos años, el cooperativismo ha incrementado sustancialmente el número de sus asociados; en la actualidad, el sistema cooperativista está integrado por más de 276,061 miembros, organizados en 1,260 cooperativas de primer grado. Es evidente el interés de la población, especialmente en los sectores urbanos y rurales, de los estratos de más bajos

[14] Ley General de Cooperativas, Guatemala 1,978.

ingresos, los cuales han dedicado parte de su tiempo para encontrar soluciones adecuadas y propias a su problemática socio-económica.

CUADRO No. 1.2.2.1
Cooperativas registradas hasta finales de 1995, en Guatemala.

ACTIVIDAD PRODUCTIVA	No. COOPERATIVAS
Agrícolas	584
Ahorro y Crédito	233
Consumo	192
Vivienda	80
Transporte	42
Producción	97
Servicios especiales	17
De Pesca	04
De comercialización	11
TOTAL	1,260

Fuente: Registro INACOP.

Las cooperativas en Guatemala cumplen una doble función dentro de las comunidades, urbanas rurales, ya que, por una parte, han demostrado un grado aceptable de eficiencia dentro de la economía competitiva y han estimulado la solidaridad por medio de la organización de grupos poblacionales con necesidades comunes. Conservan su esencia democrática, gestionada por, para y a través de sus propios asociados, han promovido beneficios sociales en conjunto y han participado en el proceso de desarrollo del país.

1.3 Ventajas

Las organizaciones cooperativas tienen múltiples ventajas y desventajas con relación a otro tipo de agrupaciones económicas[15], entre las cuales estan:

[15] Las ventajas enumeradas, se deducen de la comparación hecha con organizaciones individuales de carácter familiar, que producen de manera artesanal en cantidades pequeñas. De igual manera, en la legislación guatemalteca existen ventajas de carácter fiscal, que el estado facilita a las cooperativas, debido a la razón social que estas realizan.

1.3.1 Ventajas económicas

1. Mayor eficiencia técnica en la unidad de producción, de los talleres de fabricación.
2. La administración pasa a ser un componente del factor trabajo, y elimina la competencia entre ambos.
3. La economía de escalas puede ser desarrollada de inmediato, mediante la orientación de la asistencia técnica.
4. Se favorece la comercialización organizada, mediante la oferta concentrada y a través de la demanda centralizada.
5. Planeamiento eficiente de los recursos, lo que permite la optimización de los mismos y la reducción de desperdicios en el proceso de producción.

1.3.2 Ventajas sociales

1. Promueve la responsabilidad compartida, y hace que el trabajo ejecutivo y el decisorio queden en categoría indivisible.
2. Crea seguridad, por el establecimiento de políticas de reinversión y de beneficios a los miembros activos.
3. Existe un régimen de participación en las decisiones (Asambleas y comisiones de trabajo), y en la remuneración del trabajo.
4. Se crea una mejor organización social, desarrollando la solidaridad y la ayuda mutua.
5. Favorece la igualdad social, eliminando individualismos. (2)

1.3.3 Ventajas fiscales

1. Exención total del impuesto del papel sellado y timbres fiscales en facturas, recibos y escritos dirigidos a la administración púbica.

2. Exención del impuesto sobre compraventa, permuta y adjudicación de inmuebles, herencias, legados y donaciones, cuando sean destinados a los fines de las cooperativas.

3. Exoneración de impuestos, derechos tasas y sobrecargos en las importaciones de maquinaria, vehículos de trabajo, herramientas, instrumentos, insumos, equipo y material educativo, enseres industriales o artesanales; siempre que no se manufacturen en el país o en el área centroamericana.[16]

4. Exoneración del pago del impuesto sobre la renta y la cuota del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (I.N.T.E.C.A.P.).

5. Trato especial en sus trámites administrativos.(9)

1.4 Desventajas e impedimentos

1. Intervenir en actos de carácter político;
2. Neutralidad religiosa en sus actos;
3. Establecer ventajas o privilegios en favor de determinados asociados;
4. Remunerar con comisión o en otra forma a quien aporte nuevos asociados;
5. Especular con títulos en operaciones de bolsa;
6. Establecer con comerciantes o sociedades lucrativas combinaciones o acuerdos que hagan participar a éstos directa o indirectamente de los beneficios y franquicias que otorga la ley;
7. Imponer condiciones para el ingreso de nuevos asociados. Exceptuando aquellas que están contempladas en los estatutos de la cooperativa.

El incumplimiento de estas normas amerita sanciones por parte del Instituto Nacional de Cooperativas (I.N.A.C.O.P.), con multas que van de veinticinco a un mil quetzales, suspensión, restricción o revocación de los derechos que la Ley General de Cooperativas confiere en su régimen de protección, y cancelación de la personería jurídica.(13,17)

[16] Para poder gozar de estos beneficios, la administración deberá presentar la solicitud correspondiente al I.N.A.C.O.P. (Instituto Nacional de Cooperativas).

CAPITULO II
ESTRUCTURA E INTEGRACION DE LAS COOPERATIVAS EN GUATEMALA

2.1 Estructura

2.1.1 Administración

El sistema administrativo aplicado a una organización cooperativa está orientado al servicio, a la utilidad y a la eficiencia, predispuesto a actuar en forma cooperadora o altruista en vez de competitiva o individualista. Ésta es ejecutada directamente por el consejo administrativo, que delega a un gerente la administración en las operaciones de la empresa.

El lenguaje administrativo es universal, y se centra a la aplicación de sus cuatro principios fundamentales de planificar, organizar, dirigir y controlar.(15,16)

Para que la administración pueda desarrollarse de mejor manera, los miembros de la sociedad cooperativa deben responder a ciertos deberes, especialmente si se busca disfrutar al máximo de los beneficios y privilegios que puedan obtener de la organización.[17]

---

directamente en forma individual.

[17] KNOBEL H, Fred. Manual educativo de ayuda técnica. México/Buenos Aires, Argentina: s.p.i. 1,974 pág. 28.

1. **RESPONSABILIDAD COPROPIETARIA:** como propietarios, los miembros son responsables de la operación de la cooperativa, interesándose en ella como se interesan en el funcionamiento de sus medios de producción. Con la diferencia de ser miembros de una institución que opera con la participación de los demás integrantes de la misma.
2. **APOYO COMPLETO:** deben utilizar todos los servicios proporcionados por la cooperativa, cada miembro se debe a sí mismo y a los demás.
3. **LEALTAD PERMANENTE:** cada uno de los miembros debe conducirse de acuerdo con los términos establecidos por la asociación (Estatutos). Se debe defender la organización contra las críticas injustas, provenientes de personas interesadas en destruir o entorpecer las operaciones de la cooperativa.
4. **MANTENERSE INFORMADO:** es obligación de los miembros estudiar las operaciones de la asociación, conocer de los negocios, asistir a las reuniones y apoyar activamente al crecimiento y a las ganancias.
5. **INTERES EN LA ADMINISTRACION:** debe existir una buena relación con la administración, sin interferir

El régimen administrativo, establecido en la ley, constituye a la asamblea general, como la máxima autoridad, al consejo administrativo, como el órgano de dirección y a la comisión de vigilancia, como órgano fiscalizador.

ASAMBLEA GENERAL

Las Asambleas Generales "son el organismo de expresión de la voluntad social, y por tanto, está constituida por todos los socios de la entidad que tienen derecho a intervenir en ella, según los estatutos sociales".[18]

Estas pueden ser ordinarias y extraordinarias; la primera se realiza como mínimo una vez al año, dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio social.(7,17)

Es competencia de la Asamblea General Ordinaria lo siguiente:

a) Discutir, modificar y aprobar el estado de pérdidas y ganancias del año anterior.

b) Decidir si los excedentes se capitalizan o se distribuyen entre los asociados, establecer la tasa de interés que deben ganar las aportaciones.

c) Discutir y aprobar el plan de trabajo y el presupuesto de gastos para el siguiente año.

d) Elegir nuevos miembros del consejo administrativo y de vigilancia.

e) Decretar la expulsión de asociados malos, cuando sea debidamente comprobado.

f) Fijar normas generales de administración.

g) Proposiciones presentadas por escrito por los socios en un plazo de tiempo antes de la celebración de la Junta.

Tanto la Asamblea ordinaria como extraordinaria puede ser convocada por el consejo administrativo, la comisión de vigilancia o a solicitud de por lo menos el veinte por ciento de los asociados activos. Se convoca a Asamblea General Extraordinaria para tratar asuntos especiales, que no pueden aplazarse hasta la próxima asamblea ordinaria.

---

[18] CERDA, Richart Baldomero. Las sociedades cooperativas en particular. Tomo III. Barcelona, España: Edit. Boch. 1,959. Pág. 91.

Para que una asamblea tenga validez, debe existir como mínimo un cincuenta y uno por ciento de quórum y los acuerdos se producen por mayoría simple de votos, exceptuando aquellos casos que requieran de una proporción mayor conforme lo estipulado en los estatutos.(17)

CONSEJO ADMINISTRATIVO

El consejo de administración es electo en Asamblea General Ordinaria, quedando constituido dentro de los tres días contados a partir de su elección. Esta integrado por cinco personas: un presidente, un vicepresidente, un tesorero, un secretario y un vocal; a cada uno de ellos se le delegan funciones específicas.(10)

El Consejo de Administración se reserva algunas decisiones de gerencia. Estas conforman los planes de acción operativos dentro de los cuales el gerente debe orientar sus funciones. El Consejo debe tomar en cuenta todas las circunstancias que afecten el buen funcionamiento de la cooperativa, fijando los planes de acción que crea necesarios para proteger los intereses de los miembros, guíar las decisiones del gerente y lograr los objetivos para los cuales se organizó la cooperativa. La junta tendrá las siguientes atribuciones:

1. Nombrar, separar y fijar la retribución que deberán percibir las personas que trabajan para la cooperativa.
2. Fijar los gastos de Administración
3. Autorizar todos los contratos.
4. Decidir todo lo concerniente a acciones judiciales como demandantes o demandados.
5. Dar visto bueno a todos los compromisos que la cooperativa adquiera.
6. Depositar los efectivos en el establecimiento de crédito que ofrezca mayores garantías.
7. Adquirir los artículos que sean necesarios para el desarrollo del objetivo social.
8. Organización de todos los trabajos y servicios que la cooperativa preste.
9. Aprobación de las fuentes y condiciones de capital para prestamos.(7,14,17,19)

La junta rectora tiene la facultad de nombrar comisiones para la realización de gestiones especiales, cuya misión terminará una vez se haya cumplido el objetivo para el cual fueron designados.[19]

COMISION DE VIGILANCIA

Es el órgano interno encargado del control y la fiscalización de la cooperativa. Puede ser integrado por tres personas, o por el número que se disponga en los estatutos.

La comisión está facultada para fiscalizar todas las operaciones económico-sociales, y pedir las aclaraciones que estime necesarias al Consejo Administrativo; en tal sentido, puede inspeccionar la contabilidad y examinar la situación de caja, con el objeto de tener un conocimiento exacto de la marcha social y económica de la cooperativa.

El reglamento de la ley General de Cooperativas establece las siguientes atribuciones para ser ejecutadas por la comisión de vigilancia, y deja en libertad a la cooperativa, de asignar las que estime necesarias por medio de sus estatutos.

1. Practicar la realización de auditorias o instruir al Consejo de Administración que contrate servicios profesionales para ello, o solicitar este servicio al I.N.A.C.O.P.;
2. Revisar periódicamente los registros contables de la cooperativa;
3. Convocar a Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria, cuando de conformidad con los estatutos, no lo haga el Consejo de Administración;
4. Presentar a la Asamblea General Ordinaria, el informe de sus actividades;
5. Practicar cortes de caja y arqueo de valores;
6. Velar porque se cumplan los acuerdos de la Asamblea General, del Consejo de Administración y de otros comités.

---

[19] Para poder sacar adelante las actividades de la cooperativa de manera eficiente, es necesario que las personas que se eligen para ocupar los cargos de la administración, sean personas probas; de manera que a través de la confianza depositada en ellos, se les facilite la toma de decisiones, y pueda desarrollarse una administración más dinámica, que permita la implementación de proyectos en favor de los asociados. Cuando se estudien los planes para la implementación de una nueva actividad, se hace necesaria la utilización de estudios de factibilidad.

Los cargos conferidos a las personas del Consejo Administrativo y de la Comisión de Vigilancia, pueden ser retribuidos por medio de dietas fijadas por la Asamblea General, de igual manera tienen derecho a recibir los viáticos necesarios para la realización de alguna encomienda.(7,18)

2.1.2 Organización

La estructura organizacional de una cooperativa desde un enfoque científico, proporciona un conducto de comunicación entre niveles altos de dirección, comités con tareas específicas y empleados, un medio para la delegación de autoridad, y un modo de asignar responsabilidades y para hacer cumplir las obligaciones.(2,16)

Los lineamientos que se utilizan en el diseño de la estructura organizacional de una empresa cooperativa, son los objetivos de la organización y la disponibilidad de recursos, tomando en cuenta los límites de autoridad de cada uno de los directivos y su correspondiente responsabilidad. De acuerdo con este principio, si a un directivo o empleado se le hace responsable de algo, debe dársele la autoridad suficiente para que realice la labor que se le haya asignado.

La unidad directiva de la cooperativa, conjuntamente con el gerente, son los encargados de asignar el recurso humano (con su correspondiente autoridad y responsabilidad), de acuerdo con los servicios que la cooperativa ofrezca y a las necesidades de control interno de la empresa. Para tal fin, se deben tomar en cuenta algunas condiciones, que sirvan de guía para una administración con éxito.

a) El plan de la organización tendrá que establecerse, primero, desde el punto de vista de las actividades necesarias, para que se alcancen los objetivos de la cooperativa.

b) Agrupar las actividades de acuerdo con similitudes naturales, aptitudes e intereses.

c) Las responsabilidades, autoridades y relaciones de cada persona deberán estar: plenamente expresadas por escrito, claramente comprendidas y totalmente aceptadas, no solamente por el propio individuo, sino también por todas las personas a las que el puesto afecte.

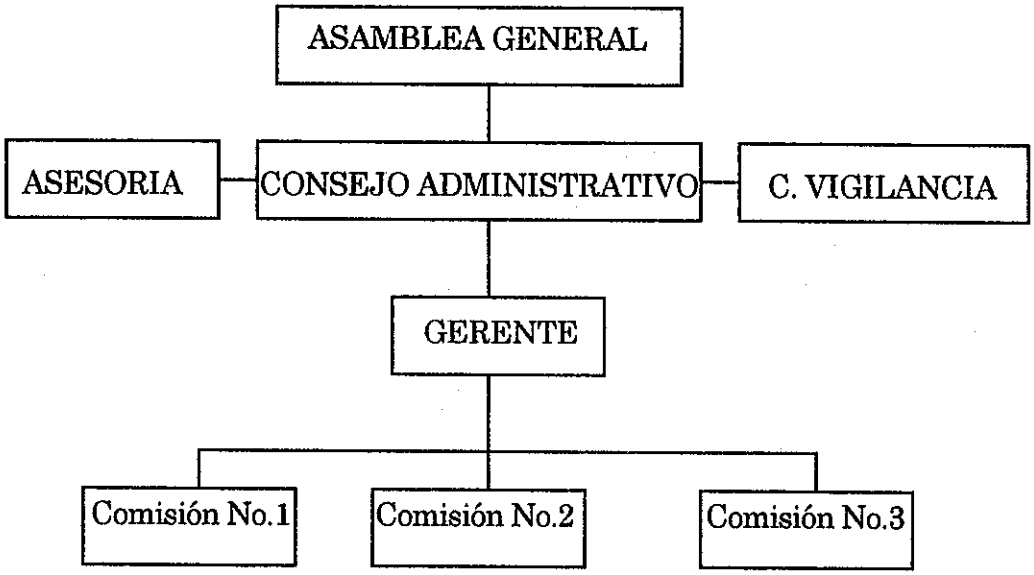
d) Nadie deberá rendir cuentas a más de un superior, respecto a cualquier responsabilidad dada.

e) El número de personas asignadas a un mismo superior, debe de ser reducido, para que se pueda prestar la atención necesaria a cada actividad.

f) Reconocer y hacer buen uso de la organización informal.[20]

El flujo de autoridad en la estructura organizacional de una empresa cooperativa, se muestra a través del siguiente organigrama.

Organigrama



2.1.3 Fiscalización

La fiscalización es una norma constitutiva de las cooperativas, que internamente es ejecutada por medio de la Comisión de Vigilancia. Esta es la encargada de velar por una administración eficiente de la cooperativa.

[20] Organización informal: es aquella que se da dentro de un grupo de personas dentro de la empresa, en donde de acuerdo al liderazgo desarrollado por alguno de los participantes, sin tener asignada una tarea de dirección superior, permite realizar un mejor trabajo en conjunto y alcanzar mejores resultado.

El Artículo 26o. de la ley general de cooperativas contiene la norma relacionada con la fiscalización externa de las cooperativas. El artículo 53o. del citado decreto ordena que la fiscalización y la vigilancia permanente debe estar a cargo de la Inspección General de Cooperativas (I.N.G.E.C.O.O.P.).

Las cooperativas están obligadas ante el -I.N.G.E.C.O.O.P.- a acatar las siguientes normas de fiscalización.

1. Obligación de adoptar normas contables establecidas.

2. Obligación de llevar libros de Contabilidad, debidamente autorizados por la Inspección General de Cooperativas.

2.1 La forma de solicitar la autorización de los libros de Contabilidad al I.N.G.E.C.O.O.P. Por simple solicitud dirigida al I.N.G.E.C.O.O.P.

2.2. Principales libros de Contabilidad utilizados por las cooperativas;

a) Inventarios
b) Caja y Diario
c) Mayor General
d) Balances
e) Otros que estimen necesarios

3. Obligación de llevar libros de actas autorizados por la Inspección General de Cooperativas.

3.1 De las actas: son los documentos en los cuales las cooperativas dejan constancia de los asuntos tratados, y de las resoluciones tomadas por los diferentes órganos, en reuniones ordinarias o extraordinarias.

3.2 Principales libros de actas que se utilizan:

a) De asambleas;
b) Del consejo administrativo;
c) De la comisión de vigilancia;
d) Otros que requieran las necesidades del servicio.

3.3 Requisitos legales de las actas de las cooperativas:

1. Número del Acta;
2. Lugar, fecha y hora en que se inicia la sesión;

3. Nombres y apellidos completos de los integrantes del organismo que celebra la sesión y de las demás personas que intervienen en la misma;

4. Relación circunstanciada de los asuntos tratados y de las resoluciones tomadas, redactadas en forma concreta y resumida, mediante cláusulas en orden numérico;

5. Cierre. Este debe contener: la hora y la constancia de que el Acta fue leída y aprobada los presentes.

6. Las firmas de todos los integrantes del órgano y de más personas que intervinieron en la sesión.

4. Otras obligaciones:

a) Dentro de los diez días de su elección, enviar las nóminas de las personas electas para los distintos órganos de la cooperativa

b) Dentro de los treinta días de celebrada la Asamblea Ordinaria anual remitir la memoria de labores y los estados financieros del ejercicio social.(13,17,18)

2.1.4 Producción

Las actividades productivas de una cooperativa industrial o una cooperativa de producción integral, están condicionadas no sólo a la cantidad de capital con que disponen y a una administración técnica adecuada, sino también a factores externos que afectan directamente la labor industrial de los asociados como órganos individuales.[21] Entre los mas comunes están:

a) La organización de la fábrica, talleres, almacenes y depósitos

b) Organización de los trabajos con arreglo a un determinado programa.

c) Adquisición de maquinaria, útiles y herramientas.

d) Resistencia al cambio.

[21] Las cooperativas de producción integral pueden ser integradas por pequeños productores con procesos artesanales individuales; o bien por personas particulares asociadas a la cooperativa, que realicen directamente la actividad productiva dentro de la cooperativa.

e) La adaptación a un sistema nuevo de control.

Las cooperativas de producción que se dedican específicamente a la fabricación de determinados artículos o productos, organizan sus centros productivos con un plan modesto, con maquinaria usada y/o arrendada, donde los obreros que integran la cooperativa prestan sus servicios para producir y vender.(3,7)

Existen otros modelos, en donde la fabricación se realiza individualmente por artesanos, con centros productivos independientes entre ellos y fuera de las actividades productivas implementadas por medio de la cooperativa; se encarga ésta únicamente de proporcionar servicios que permitan solventar algunas necesidades al proceso industrial que realizan.

2.1.5 Comercialización

La actividad comercial realizada por las cooperativas, ante todo, no debe ser interpretada con un espíritu mercantilista, es decir, lucrativo, sino como una actividad distributiva entre sus diferentes asociados y para sus clientes, tendiendo a cubrir los gastos generales, y un porcentaje de utilidad que se va a repartir entre todos los asociados que han intervenido en la obra de producción.

La comercialización de los productos elaborados puede realizarse por medio de la cooperativa, o puede ser realizada inicialmente por los propios productores; para implementar posteriormente esta actividad a los servicios que presta la cooperativa.

Esta actividad comercial o de distribución comprende, entre otras, las operaciones siguientes:

a) Fijación del precio de distribución.

b) Empaque de los artículos.

c) Forma de efectuar la distribución o venta.

d) Precios.

e) Almacenaje.

2.2 Integración

"La integración cooperativa se da a través de la unión de personas individuales, físicas y naturales guiadas por un proceso democrático con objetivos específicos y orientación previamente determinada en función de dichos objetivos".[22]

"El cooperativismo es un proceso evolutivo"[23], en tal virtud las organizaciones se desarrollan y crecen en tal magnitud que se hace necesario someter a la Asamblea General, la necesidad de concurrir a otros elementos atingentes a la naturaleza de este tipo de organización, que sean congruentes con el lugar y los servicios que presten.

El propósito de la integración es alcanzar un desarrollo con mejores expectativas, que sea cuantificable y sostenible, para que de esta manera sean más eficaces los servicios prestados a los asociados, y a la sociedad.

2.2.1 Horizontal

Las cooperativas tratan de eliminar a los intermediarios, centralizando las actividades comunes de los asociados, colocándolos a un mismo nivel y convirtiéndose en agente coordinador.

El proceso de integración horizontal se manifiesta, cuando el número de asociados de la cooperativa aumenta, con lo que aumentan también las necesidades, que obliga a la creación de nuevos comités, y a la integración de nuevas actividades y servicios.

---

[22] ALDANA HERRERA, Neftaly. El cooperativismo: Una aproximación global a su evolución histórica; su integración y proyecciones en Guatemala. (tesis: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos). Guatemala: 1,982. pág. 88.

[23] ROY EWELL, Paul. Cooperativas Hoy y Mañana. México/Buenos Aires, Argentina: Edit. Albatros. 1,969. pág 261.

2.2.2 Vertical

La integración vertical es aquella que se da a través de la unión de cooperativas que ofrecen servicios similares, de manera que puedan celebrarse convenios bilaterales o multilaterales, con el objeto de prestarse servicios entre sí, coordinados por medio de una junta rectora, denominada Federación.

Las federaciones se organizan con arreglo a un plan estructural de abajo hacia arriba. Los miembros de las cooperativas individuales son las personas asociadas a la cooperativa, y las cooperativas individuales son los miembros de la federación. "Los socios individualmente considerados no son miembros de las federaciones; lo son las cooperativas a las cuales están afiliadas."[24]

El presidente del Consejo Administrativo o el gerente general de la cooperativa representa a ésta como delegado con voz y voto en las asambleas de la federación.
Adicionalmente a las estructuras mencionadas, las federaciones de cooperativas pueden formar asociaciones denominadas confederaciones. Estas se organizan principalmente para fines de explotación a gran escala, y pueden formarse incluso entre varios países.

[24] Ibid., Pág 263.

CAPITULO III
IDENTIFICACION, LOCALIZACION Y CARACTERISTICAS DE LA COMUNIDAD

3.1 Antecedentes Históricos

La población de Santa Catarina Mita tiene su origen étnico desde mucho antes de la conquista. Las comunidades indígenas que habitaron la zona oriental del territorio nacional, según lo narra el historiador Fuentes y Guzmán en su obra "Recordación Florida", fueron los Toltecas-Pipiles, Pocomames y los Chorti; estas tribus emigraron al sur de México y a territorio centroamericano, después de desintegrarse el Imperio Tolteca en la meseta central de México; durante los siglos XI y XII de nuestra era.

Posteriormente las tribus indígenas establecidas en esta región oriental fueron protagonistas de la barbarie cometida por los españoles en época de la conquista; entre los personajes más importantes en esta lucha de sometimiento a la corona española, están los heróicos guerreros de Mictlán y los conquistadores españoles, encabezados por los capitanes, Hernando de Chávez y Pedro de Amalín, el Teniente Alonso Larios, Cabo Gutiérrez de Robles y Andrés Orozco.

Luego de someter a los pueblos indígenas, España obligaba a sus soldados a realizar un plan de trabajo que conllevaba, entre otras cosas, el fincarlos de modo permanente en América; una vez fincados, se procedía a la fundación del municipio, delineando en primer término el centro del futuro pueblo, trazando su plaza, sus calles y avenidas.

Las primeras obras físicas que se realizaron fueron: El Cabildo, que era el lugar oficial de la autoridad militar y civil, y el Templo Católico, que constituía la parte moral de la conquista; ésta es una obra bella, que puede incluirse entre las joyas coloniales del oriente de la República.

En sus inicios, la base de subsistencia y desarrollo de la comunidad era la producción agrícola y las operaciones comerciales que se llevaban a cabo con el vecino país de El Salvador. Se organizaban caravanas de personas que viajaban a pie y a caballo, en donde transportaban

El volcán Suchitán es una protuberancia terrestre digna de ser mencionada, por cuanto que sobresale 2,042 metros sobre el nivel del mar. La tierra de las faldas de dicho volcán, es fértil y es utilizada para el cultivo del maíz, frijol y cebolla.

Adicionalmente, en el municipio existen algunos cerros de relativa importancia como: El Ixtepeque, El San Vicente y El Bonete.

b) Hidrología: las fuentes de reserva y abastecimiento hídrico del área urbana, tanto para el consumo humano como para fines de riego, son básicamente: El Sunzo, San Jerónimo o Chomo y el Rio Ostúa.

3.3 Infraestructura, servicios públicos y privados

a) Urbanización: actualmente la cabecera municipal de Santa Catarina Mita no cuenta con una nomenclatura adecuada que permita la ubicación inmediata de personas por medio de direcciones. El área urbana está dividida en seis sectores o barrios, cuyos nombres datan de tiempos de la colonia; La Ermita, La Jabilla, Santa Elena, El Barrial, El Centro y el más reciente denominado Colonia Nueva.

La orientación de las calles es de Norte a Sur y las avenidas de Oriente a poniente.

b) Agua potable: el servicio de agua potable es prestado por la Municipalidad, la que abastece a la población directamente de la fuente natural denominada El Chomo. El agua es colocada directamente al sistema de distribución, sin ningún tipo de tratamiento previo de clorificación, por lo que se hace necesario hervir el agua para consumo humano.

c) Energía eléctrica: este servicio es suministrado por el Instituto Nacional de electrificación -I.N.D.E.-, por medio de la planta hidroeléctrica de los Esclavos.

La red de transformadores distribuidos dentro de la población no es suficiente para mantener el voltaje adecuado durante las horas pico, lo que ocasiona un mal funcionamiento de los aparatos eléctricos y un deficiente alumbrado público.

d) Correos y Telégrafos: en la cabecera municipal se cuenta con una oficina de Correos y Telégrafos, que es inadecuada, pues el mobiliario es insuficiente y el equipo se encuentra deteriorado. Adicionalmente, existen varias sucursales de empresas particulares, que ofrecen el servicio de envío y recepción de cartas y encomiendas a los Estados Unidos.

e) Asistencia médica: este servicio es prestado a través de un centro de salud, financiado por el estado.

En dicho centro, se atienden a las personas que acuden en demanda de servicios médicos, tales como emergencias, primeros auxilios, consulta externa y cirugía menor.

Para prestar dichos servicios, se encuentra un médico colegiado, quien funge como director y administrador, además de ser el médico de turno.

A demás se cuenta con los servicios de una clínica particular, atendida por un médico general.

f) Transporte: las vías de comunicación terrestre son adecuadas, lo que permite que un buen número de familias posea vehículo propio; además se cuenta con servicio particular de buses extraurbanos de líneas comerciales, que cubren la ruta de Santa Catarina Mita a Guatemala y viceversa; los recorridos son efectuados en diferentes horarios, con una tarifa de ocho quetzales para el servicio corriente, y de doce quetzales para el servicio pullman.

Las empresas de transporte más importantes son: Ostúa, Norfa, Garcia, Trans. Mejia, Gitana y otras.

g) Servicio de Guatel: es uno de los más recientes servicios; actualmente se cuenta con varios teléfonos comunitarios y líneas particulares. La línea de transmisión está interconectada con el sistema de distribución de Asunción Mita.

h) Centros educativos: la cabecera municipal de Santa Catarina Mita cuenta con varios centros educativos públicos y privados, que imparten la educación básica.

Escuela Nacional de Párvulos: esta escuela atiende a niños de cinco y seis años, distribuidos en cuatro secciones diferentes.

Escuela Nacional Urbana: esta escuela cubre la jornada matutina para niñas, y la jornada vespertina para niños. En sus aulas se imparte la educación primaria, desde el primero al sexto año.

Instituto Nacional de Educación Básica: en dicho instituto se imparte la educación básica; se cuenta con tres secciones para cada grado.

Adicionalmente a los centros educativos estatales, se cuenta con servicio de colegios particulares, por ejemplo: El Colegio "Elim", que imparte la educación parvularia y primaria; "La Escuela e Instititutо Nocturno", que imparte la educación primaria y básica para adultos; El Liceo católico "Santa Catarina" que ofrece de primero a tercero primaria; Colegio "El buen Pastor" adjunto a Iglesia Centroamericana, párvulos y primaria y Colegio "Nueva Jerusalén que funciona adjunto a Iglesia Adventista e imparte la educación primaria.

3.4 Actividad industrial

ACTIVIDAD PRODUCTIVA MANUFACTURERA

La actividad productiva no agrícola, en la cabecera municipal de Santa Catarina Mita, reviste un carácter eminentemente industrial con procesos artesanales.

La producción de calzado es la actividad más relevante y es la fuente generadora de ingresos y de bienestar para la comunidad globalmente considerada.

También se practican otras actividades artesanales, de menor importancia relativa como las curtiembres, la alfarería y la cerámica. Estas últimas actividades se realizan a nivel familiar y son complementarias a la agricultura; las familias que las realizan lo hacen solamente cuando no tienen que efectuar labores de índole agrícola, para complementar su ingreso y su ocupación laboral.

FABRICACION DE CALZADO

La producción de calzado constituye la principal actividad industrial de la cabecera municipal; es ésta la mayor fuente de ingresos para los habitantes de la comunidad. Existen aproximadamente 190 talleres que emplean a más de 950 personas entre propietarios y obreros.

La inversión en capital fijo es mínima y de limitada capacidad productiva; casi todo corresponde a la fuerza de trabajo que se utiliza. El capital circulante o variable y la eficacia de la mano de obra es el factor más importante en relación al volumen total que se produce.

CURTIEMBRES

La producción de suela, en el municipio, es relativamente pequeña y de baja calidad, debido a que se aplican procedimientos sencillos, atrasados y tradicionales, y se carecen de los recursos técnicos adecuados utilizados en la actualidad. Las suelas elaboradas son vendidas a precios bajos en el mercado local, por las personas que las preparan. Las familias que se dedican a esta actividad, lo han hecho por muchos años de generación en generación.

Esta actividad no provoca ocupación de mano de obra asalariada, ya que es realizada en familia y no requiere más de tres personas; además el proceso de curtición es significativamente largo.

CERAMICA

La cerámica es una actividad que por tradición se realiza específicamente en el barrio "El Barrial", en donde las familias por tradición, procesan el barro, que es la materia prima fundamental, para fabricar utensilios de cocina o de ornamentación, como lo son: ollas, comales y otros artículos de diferente tamaño, presentación, peso y volumen.

La producción de estos artículos se realiza a través de un proceso manual, por lo que los procedimientos son eminentemente tradicionales.

3.5 Actividad comercial

El comercio forma parte inseparable de la producción en cualquier sistema productivo; no se produce para autoconsumo absoluto, sino que la mayor parte de la producción tiene por finalidad llegar al mercado.

En Santa Catarina Mita se realiza el comercio con todos los productos que se fabrican y todos los servicios que se prestan, con el objeto de derivar ingresos que les permitan captar aquellos productos que no se fabrican o los servicios que no se prestan directamente en forma local. Las personas hacen comercio comprando y vendiendo productos de consumo diario, al mayor y por menor.

En el área urbana, existen más o menos 120 establecimientos comerciales que se dedican a la compra y venta de productos al por mayor y al menudeo respectivamente. Tomando cifras promedio, cada establecimiento genera ventas diarias de Q 400.00 en el sector de consumo diario y primera necesidad; existen además nueve peleterías, las cuales abastecen de materias primas a los talleres de calzado, los que consumen en promedio de Q 1,500.00 a 1,800.00 semanales por taller. También en el sector de servicios existen 20 establecimientos que prestan servicio a los talleres de fabricación de calzado, como pasadoras eléctricas y compresores, que permiten darle un mejor acabado a la piel utilizada en el proceso de fabricación de calzado, por medio de la aplicación de un tinte especial.

En el cuadro 3.5.1, se muestra el volumen comercial diario, operado en la cabecera municipal de Santa Catarina Mita; que alcanza la cifra de Q 3,101,918.40 al mes.

CUADRO 3.5.1
Volumen comercial diario
cabecera municiapal de Sta. Catarina Mita

SECTOR	VENTAS EN Q PROM/DIA	NUMERO DE ESTABLEC.	Volumen TOTAL
Tiendas deConsumo	Q 400.00	120	Q 48,000.00
Peletería	Q 5,621.92	9	Q 50,597.28
Servicios Adic.	Q 240.00	20	Q 4,800.00
TOTAL			Q 103,397.28

Fuente: Investigación de Campo

CAPITULO IV
ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO DE LA COMUNIDAD

4.1. Población

TAMAÑO DE LA POBLACION

La población en el municipio de Santa Catarina Mita, según el censo de 1,994, era de 21,206 habitantes. La información anterior se presenta en el cuadro 4.1.1, atendiendo a sexo y población urbana y rural.

CUADRO 4.1.1
Municipio de Santa Catarina Mita
Población total según sexo
por área Urbano - Rural

AREA	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Urbana	3,259	3,532	**6,791**
Rural	6,919	7,496	**14,415**
Total	**10,178**	**11,028**	**21,206**

Fuente: Censo Poblacional de 1994. Instituto Nacional de Estadística.

Haciendo referencia al cuadro anterior, se observa que, del total de la población del municipio, el 48% corresponde al sexo masculino y el 52% al sexo femenino, lo que da como resultado un índice de 92 hombres por cada 100 mujeres. De igual manera, se puede deducir una población rural de 67.9% contra una población urbana de 32.1%. Estos porcentajes confirman la importancia que tienen los talleres de fabricación de calzado, como una fuente de ingresos económicos del municipio en general, ya que más del 30% de la población se centraliza en el área urbana, a diferencia de los municipios en donde predomina la producción agrícola, en los cuales el porcentaje es menor.

POBLACION POR EDAD Y SEXO

La composición de la población por edad y sexo, proporciona información importante acerca de la oferta de mano de obra e influye en las necesidades de diversos bienes y servicios esenciales para la comunidad.

Para facilitar el análisis de la población por edad y sexo, la misma fue agrupada como se muestra en el cuadro 4.1.2.

CUADRO 4.1.2
Cabecera municipal de Santa Catarina Mita
Población total por edad,
según sexo.

EDAD	HOMBRES	MUJERES	Total	%
0 - 18	1,617	1,587	**3,204**	**47.18**
19 - 30	641	818	**1,459**	**21.49**
31 - 50	603	668	**1,271**	**18.71**
51 y más	423	434	**857**	**12.62**
Total	**3,284**	**3,507**	**6,791**	**100.00%**

Fuente: Boleta de Recolección de datos

En este cuadro, se puede observar que un 68.67% de la población total de la cabecera municipal, está integrada por personas menores de 30 años, lo que significa que el municipio de Santa Catarina Mita cuenta con una población predominantemente joven; dentro de este rango de edades, un 47.18% de la población no cuenta con la mayoría de edad, y están aún en la etapa estudiantil, lo que pone de manifiesto la necesidad de servicios esenciales como centros educativos que impartan la educación superior.

La relación de dependencia (población en edad no productiva), es del 59%, o sea que por cada 100 personas que participan en la actividad económica, se le asigna 59 en edades dependientes, tomando en cuenta a los menores de 18 años y mayores de 51. El índice de dependencia en este caso tiende a ser más bajo, puesto que los jóvenes en edades de 14 años inician la actividad económica, en los talleres de fabricación de calzado, dejando de ser dependientes.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

Según la investigación de campo realizada en la cabecera municipal de Santa Catarina Mita, las personas inician la etapa de aprendizaje a la edad de 12 años, y se incorporan a la actividad económica a los 14 años.

La mayoría de la población económicamente activa está integrada por personas comprendidas entre las edades de 14 a 40 años, que representa aproximadamente un 68%; el restante 32%, está integrado por menores de 14 años y personas con edades mayores de 40 años.

La naturaleza de los bienes y servicios producidos por las actividades en las cuales el trabajador presta sus servicios, refleja la situación de la estructura económica del municipio y el grado de desarrollo alcanzado, por tal motivo se expone a continuación las características de la población económicamente activa por rama de actividad económica.

CUADRO 4.1.3
Municipio de Santa Catarina Mita
Población Económicamente Activa
por rama de actividad Económica.

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL	%
Zapatería	973	**57.80**
Agricultura	341	**20.23**
Comercio	131	**7.80**
Servicios Profesionales	141	**8.38**
Otros	98	**5.79**

Fuente: Boleta de recolección de datos.

Como puede observarse del cuadro anterior, el 57.80% de la población económicamente activa, se concentra en el sector de las zapaterías. Esta situación confirma que el mayor contingente de fuerza de trabajo se destina a la labor fabril, no como una ocupación complementaria a las labores agrícolas, sino como una actividad productiva individual, con perspectivas de desarrollo.

La participación de la mujer dentro de la población económicamente activa es del 3.32%, en actividades como: profesionales, área de servicios y el comercio. Sin embargo, un 20.56% de la población femenina realiza actividades fuera de las labores domésticas.

4.2 Social

La sociedad catarineca está integrada en un 98% por personas ladinas, y un 2% conserva rasgos indígenas, de las razas existentes en este lugar, desde antes de la conquista.

Santa Catarina Mita forma parte del patrimonio histórico del país, por ser éste un fiel testigo de los acontecimientos ocurridos durante y después de la ocupación española; aún se conservan muchas de las tradiciones antiguas que hoy forman parte de su cultura.

CULTURA

En el aspecto propiamente cultural, Santa Catarina conserva tradiciones muy propias, por ejemplo la celebración de la feria patronal en honor a la Virgen de Santa Catarina, El tope de mayo, El día del trabajo, La Semana Santa, El día de la cruz; además posee un legado de cuentos y leyendas escritos por escritores catarinecos, que ocupan un lugar privilegiado en la historia del municipio, entre los mas destacados están: Cesar Palma y Palma con sus obras más importantes La tierra que ya perdí, Don Facundo Sombra, Adalberto Osorio con Mujer ideal, Delfido Barrera Navas con Catocha de mis recuerdos, y otros.

INTEGRACION FAMILIAR

La integración familiar en la sociedad catarineca se muestra en el cuadro 4.2.1.

CUADRO 4.2.1
Cabecera municipal de Santa Catarina Mita
Integración Familiar

MOTIVO	PAPA Y MAMA	MAMA	PAPA
INTEGRADA	71.33 %	-	-
EMIGRACIONA EE.UU.	-	7.17 %	2.04 %
MUERTE	-	7.51 %	0.34 %
SEPARACION	-	11.26 %	0.34 %

Fuente: Boleta de recolección de datos.

Aunque la cantidad de hogares integrados por ambos padres es alto, es alarmante el creciente porcentaje de hogares desintegrados debido a la emigración de alguno de los padres hacia los Estados Unidos, el cual llega a ser en la actualidad de 9.21%, que representa un 32.14% del total de hogares desintegrados.

RELIGION

La orientación religiosa a nivel familiar predominante en la comunidad, es la católica, con una participación de un 46.42%, seguida de un 35.84% de la religión evangélica y el restante 17.74% no participa en actividad religiosa.

VIVIENDA

Es predominante la construcción de adobe y teja en un 62.46%, le siguen las construcciones de ladrillo en un 30.03% y de block en un 7.51%.

El 80.89% de la vivienda existente en la cabecera municipal es propia, y el restante 19.11% no lo es, lo cual pone en evidencia que existe un déficit de vivienda; situación que puede agravarse debido a que la población crece a un ritmo aproximado de 2.15% anual.

4.3 Educación

En lo que respecta al nivel educativo de la población, se tabuló la siguiente información:

CUADRO 4.3.1
Cabecera municipal de Santa Catarina Mita
Nivel de educación

EDUCACION	%
Analfabetas	**21.51**
Primaria Incompleta	**19.46**
Primaria Completa	**27.70**
Secundaria Incompleta	**5.32**
Secundaria Completa	**8.45**
Superior	**17.56**

Fuente: Boleta de recolección de datos y entrevista.

Como puede observarse, el porcentaje de personas que no concluyeron la educación primaria y secundaria asciende al 24.78% de la muestra; esto indica que las autoridades educativas del municipio deben estimular y reforzar la educación primaria para adultos, en jornadas que permitan llevar acabo las ocupaciones diarias.

Llama la atención el hecho de que sea escasa la población que culmina la educación secundaria y sea mayor la población con educación superior, pudiendo esto explicarse por un mayor apoyo a la educación superior en épocas pasadas o sesgo en la población entrevistada con el universo.

Para una población que aún no cuenta con centros de estudio en donde se imparta la educación superior (Diversificado y Universitario), el 17.56% es aceptable; sin embargo, debe motivar a las autoridades respectivas, para tomar en cuenta el interés de la población en educarse.

El índice de analfabetismo en la cabecera municipal asciende al 21.51%, lo que indica que cerca de 1,461 personas no saben leer ni escribir.

4.4 Político

DIVISION POLITICO ADMINISTRATIVA.

La división político-administrativa del municipio de Santa Catarina Mita es la siguiente:

1. Cabecera Municipal (Centro político y administrativo del municipio)

2. Aldeas	Caseríos
Los Horcones	La Arada, La Cuesta, Los Chilamates San Miguel Tierra Colorada Quebrada del Muerto
Suchitán	Retana El Mango
El Qebracho	El Roblar Mexcal
Aldea Nueva Santa Rosa	Ixtepeque El Mosquito
Barranca	El Puente Tierra Blanca
Las Lajas El Rodeo	La Tuna Los Sandovales El Coco
LLano de Chinchilla Zorrillos	Tierra Colorada Los Navas Cuesta de García LLano de San Vicente.

GOBIERNO MUNICIPAL

El gobierno municipal de Santa Catarina está integrado por, un Alcalde, cuatro concejales, dos síndicos, un concejal y un síndico suplente; éstos son electos por votación

popular cada cuatro años. Adicionalmente existen alcaldes auxiliares en cada una de las comunidades rurales, los cuales son nombrados por el alcalde municipal.

Actualmente el concejo municipal está integrado por seis miembros de un comité cívico y dos de un partido político tradicional. Los ganadores de las últimas elecciones generales, celebradas el 12 de Noviembre de 1,995 fueron los miembros del comité cívico denominado "La Casita".

4.5 Estudio Económico

La actividad económica se desarrolla entorno a la fabricación de calzado, a la producción agrícola en menor escala, a los empleos generados por el estado en el sector de servicios (educación, salud y otros), y las divisas que ingresan al país, que resulta del trabajo de los emigrantes catarinecos a los Estados Unidos de Norte América.

Las labores agrícolas son realizadas por un 20.23% de la población económicamente activa de la cabecera municipal, sin embargo, el volumen económico generado por esta actividad es mínimo, en comparación al resto de actividades. El 85% del producto agrícola, (maíz, frijol) es destinado al consumo familiar con un valor global de Q 584,530.55 y el restante 15% comercializado en el mercado local, con una participación de Q 103,152.45, y se obtiene una participación total de Q 687,683. Es importante señalar que en algunas de las aldeas cercanas al casco urbano, se realizan actividades agrícolas donde se manejan volúmenes considerables y que en los últimos años ha ido en aumento; especialmente en cultivos como, tomate y cebolla.

El volumen anual de producción generado en el sector zapaterías, de manera global, asciende aproximadamente a 738,720 pares de zapatos al año, equivalente a Q 31,026,240.00 anuales.

Haciendo una comparación con el único dato que se tiene acerca del volumen de producción global, que se registró en 1,977, lo producido fue de 194,400 pares de zapatos, lo que equivale a un 26.31% de la producción actual. Esto indica que en los últimos años el sector

zapaterías ha experimentado un crecimiento significativo, logrando ser en la actualidad el sector que proporciona mayor fuente de trabajo para la comunidad.

La producción de calzado a nivel nacional, destinada al mercado local y a las exportaciones, reportada por algunas de las empresas industriales en los últimos cuatro años registrados por el Instituto Nacional de Estadística, se muestra el cuadro:

El volumen económico generado por los talleres de fabricación de calzado de Santa Catarina Mita, en forma global, representa en forma comparativa el 20.87% de la producción de las 23 empresas nacionales, que reportaron en 1,992, datos estadísticos.

El ingreso de divisas proveniente de personas emigrantes, es un sector fuerte en la economía familiar de los catarinecos. De acuerdo con la información obtenida a través de la investigación de campo, se determinó que el 31.02% de las familias reciben un ingreso promedio de $100.00 mensuales, equivalente a Q 600.00. Para hacerse una idea de lo importante de este sector; en el cuadro 4.5.1 se muestra el número de emigrantes por familia.

CÙADRO 4.5.1
Cabecera Municipal de Santa Catarina Mita
Emigrantes por familia
con aportación en divisas.

EMIGRANTES	FAMILIAS	%
1	227	**63.53**
2	71	**20.00**
3	34	**9.41**
4	17	**4.71**
5	8	**2.35**
Total	**357**	**100.00 %**

Fuente: Boleta de recolección de datos.

El ingreso global, proveniente de este sector, asciende a Q 2,570,400 anuales.

El volumen económico generado por el sector profesional, que en su mayoría está representado por el gremio magisterial y empleados públicos, es aproximadamente de Q 1,522,800 anuales .

El cuadro 4.5.2 presenta un resumen porcentual de la participación económica de cada uno de los sectores.

CUADRO 4.5.2
Cabecera Municipal de Santa Catarina Mita
Resumen de la participación económica
por sector económico en 1995.

SECTOR	VOLUMEN EN Q	%
Zapaterías	31,026,240.00	**86.65**
Divisas	2,570,400.00	**7.18**
Sector Asalariado	1,522.800.00	**4.25**
Agricultura	687,683.00	**1.92**
Total	**35,807,123.00**	**100.00 %**

De los resultados mostrados en la tabla anterior, se deduce que el sector zapaterías es el que genera la mayor fuente de ingresos económicos en la cabecera municipal, que participa con un 86.65% de la economía en general.

4.6 Financiero

La única institución financiera en la cabecera municipal, es el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola "B.A.N.D.E.S.A", el cual fue fundado en el año 1,993, por iniciativa del entonces Vicepresidente de la República de Guatemala Gustavo Adolfo Espina Salguero, originario del municipio.

Del total de créditos atorgados por el Banco, hasta finales del año de 1,995, el 95% pertenece al sector agrícola, y el restante 5% al sector zapaterías. La explicación de por qué el porcentaje es mayor en el sector agrícola, es porque la mayoría de usuarios provienen de el área rural, en donde el sector agrícola es más fuerte.

Los requisitos necesarios para la autorización de un préstamo en la institución bancaria, destinada a las microempresas productoras de calzado, son los siguientes:

a) Presentar solicitud de crédito;
b) Presentar Escritura Pública, que garantice la propiedad de su casa o taller;
c) Presentar un Fiador, con escritura pública que garantice la propiedad de inmueble o terreno.

d) Fotocopia de cédula de ambos.

e) Presentar constancia de propiedad de inmueble del solicitante extendida por la Municipalidad de la comunidad.

g) Especificar la actividad en la cual se invertirá el préstamo.

Las autoridades del Banco supervisan periódicamente que el usuario haga uso del préstamo en la actividad para la cual fue autorizado.

Los microempresarios productores de calzado que hacen uso de éste servicio, en su mayoría invierten el dinero en la compra de materias primas.

CAPITULO V
ESTUDIO DE MERCADO

5.1 Antecedentes

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación, se determino que el 100% de las microempresas, enfocan sus productos a tres segmentos de mercado; caballeros, damas y niños. cada empresario posee de dos a tres estilos diferentes para cada segmento, estos se caracterizan por ser estilos tradicionales en cuanto a la forma y a los materiales utilizados. En el caso del calzado para caballeros y damas, es para uso formal, que puede ser utilizado en el trabajo de oficina, o en actividades diarias, el calzado de niño esta diseñado de manera que pueda ser utilizado en actividades escolares.

El calzado que se produce actualmente, en un 80% es comercializado en mercados de la ciudad capital y en la terminal de buses de la zona cuatro, el restante 20% es comercializado a través de personas particulares, las cuales distribuyen los productos en los departamentos de Puerto Barrios, Jalapa y algunos municipios del departamento de Guatemala. La demanda cubierta en los tres segmentos, registrada por 25 microempresas en el mes de mayo de 1,996 es la siguiente:

CUADRO 5.1.1
Demanda mes de mayo de 1996
Por segmento de mercado.

SEGMENTO	DOCENAS	%
Niños	403.2	63.00%
Damas	137.6	21.50%
Caballeros	99.2	15.50%
TOTAL	**640.0**	**100.00%**

Fuente: Registros de ventas de microempresas productoras de calzado del municipio de Santa Catarina Mita.

Esta demanda, permanece constante para el resto de meses del año, a excepción de los meses de septiembre, noviembre, diciembre y enero, en los cuales se incrementa en un 10%

aproximadamente, en los segmentos de niño y dama. Si se proyecta la demanda del mes de mayo, para el resto de meses del año, tomando en cuenta el incremento de los meses ya mencionados, se obtiene la demanda anual en los tres segmentos de mercado. De la manera siguiente:

CUADRO 5.1.2
Demanda anual de veinte y cinco microempresarios.
Por segmento de mercado

SEGMENTO	DOCENAS	PARES
Niños	5,322.24	63,867
Damas	1,816.32	21,796
Caballeros	1,190.40	14,285
TOTAL	**8,328.96**	**99,948**

Las características mas relevantes del producto que actualmente es ofertado por las microempresas de calzado del municipio de Santa Catarina Mita, son:

1.- No posee marca ni etiqueta;
2.- Se ofrecen en color negro, blanco y vinotinto;
3.- Los materiales utilizados son de pieles y suelas naturales;
4.- No posee empaque;
5.- Sus acabados no son refinados, debido al tipo de herramienta utilizada en la elaboración de los moldes y posteriormente en el corte de los materiales.
6.- Su precio es bajo, en comparación a los productos que la competencia ofrece.

Las cantidades ofertadas por las veinticinco microempresas, esta determinada por los pedidos realizados por distribuidores y detallistas, la cual es cubierta en su totalidad, con capacidad para producir mas. Los empresarios de microempresas no poseen políticas de venta definidas, y en la mayoría de los casos, son los detallistas quienes regulan el precio de venta y la forma de pago. A nivel industrial las empresas nacionales producen calzado con características distintas; en cuanto a estilos y materiales, éstos utilizan suelas prefabricadas

de pvc, caucho y hule. La competencia se da entre las mismas microempresas del municipio y otras localizadas en el departamento de Sacatepequez, Quetzaltenango, Huehuetenango y la ciudad capital de Guatemala, quienes abastecen también dicho sector.

El canal de distribución de los productos fabricados por las microempresas se representa de la siguiente manera:

CUADRO 5.1.3

CANAL DE DISTRIBUCIÓN	PRECIO DE COMERCIALIZACIÓN		
	NIÑO	DAMA	CABALLEROS
PRODUCTOR	**Q 27.00**	**Q 50.00**	**Q 75.00**
	% 14.12	**% 9.50**	**% 12.51 ***
	% 14.14	**% 9.50**	**% 12.51****
DISTRIBUIDOR	**Q 30.00**	**Q55.00**	**Q 85.00**
	% 11.11	**% 10.00**	**%13.33**
	% 26.80	**% 20.48**	**% 27.51**
MAYORISTA	**Q 35.00**	**Q 65.00**	**Q 92.00**
	% 16.66	**% 18.18**	**% 8.24**
	% 47.93	**% 42.39**	**% 38.01**
DETALLISTA	**Q 45.00**	**Q 90.00**	**Q 120.00**
	% 28.57	**% 38.46**	**% 30.43**
	% 90.19	**% 38.46**	**% 80.02**
CONSUMIDOR FINAL	**% 90.19**	**% 97.15**	**80.02 *****

* Utilidad bruta por segmento, en el canal de distribución

** Utilidad bruta acumulada por segmento.

*** Utilidad bruta sobre el costo de producción por segmento, eliminando intermediarios.

El mercado que se atiende actualmente presenta serios problemas, especialmente para los productores pequeños. Existe un grupo fuerte de mayoristas y acaparadores que compran a

consignación, producto proveniente del contrabando. De ello resulta, para los productores, precios bajos, plazos largos de cobranza e incertidumbre permanente sobre la fecha y cantidad del próximo suministro de zapatos, que depende completamente de las disposiciones de los intermediarios.

JUSTIFICACIÓN

La organización de una empresa cooperativa, dará a los productores asociados, la oportunidad de negociar aspectos relacionados con las materias primas utilizadas para la fabricación de los productos que actualmente están produciendo, ya que el consumo de las misma se centraliza y alcanza un volumen significativo; aspectos como: negociación de precios, calidad, puntualidad de entregas, forma de pago, el transporte, etc.; además de centralizar la distribución y venta del calzado, podrán conservar sus clientes, y se corregirán las deficiencias del proceso de comercialización, tomando en cuenta los lineamientos aportados en el estudio técnico, de la presente tesis.

La renovación de estilos, materiales, precios, y una estructura administrativa adaptada a las necesidades de los empresarios de microempresas de calzado, será impulsada por la cooperativa, la cual utilizará los recursos disponibles y justificará el financiamiento necesario para lograr cubrir la demanda de un nuevo sector de mercado.

A pesar de que las microempresas productoras de calzado cubren parte de la demanda real del mercado guatemalteco, el cual les ha permitido sobrevivir durante mas de 30 años, es necesario desarrollar nuevos estilos, que permitan cubrir las necesidades de un segmento de mercado mas grande, con mejores posibilidades económicas. Se deben mejorar los canales de distribución, eliminar los intermediarios de materiales e implementar la división del trabajo, tomando en cuenta las condiciones de cada uno de los asociados. A Además de cubrir el mercado actual de los productos fabricados individualmente, la cooperativa, a través de políticas de venta y promoción introducirá nuevos productos, orientados a las necesidades y preferencias de las personas que habitan una zona geográficamente definida.

5.2 Caracterización del producto

GENERALIDADES

El producto a fabricar será calzado con características superiores en calidad al que actualmente se produce. Este forma parte del rubro de consumo "Vestido y Calzado" dentro de los componentes de la Canasta Básica familiar.

Esta dirigido a los segmentos de mercado, caballeros, damas y niños de la clase media; éste se clasifica dentro de los artículos de comparación, dado que se puede equiparar con productos similares existentes en el mercado, en aspectos relacionados con la calidad, precio y estilo.

Los productos pueden ser utilizados en ocasiones formales e informales, de acuerdo a la conveniencia del cliente.

ASPECTOS TÉCNICOS

Las características del producto en cuanto al diseño, estilo y material, son acordes a los gustos y preferencias de la demanda identificada, la cual se detalla en el siguiente apartado.

NUMERACIÓN DEL CALZADO: Los estilos, serán ofertados tomando en cuenta la numeración francesa, la cual es utilizada normalmente en Latinoamérica; ésta numeración en el caso del calzado para niño, se divide en tres colecciones, del número diecisiete al veinte y seis, del veinte y siete al treinta y dos y del treinta y tres al treinta y seis; el calzado para caballero se clasifica del número treinta y siete al cuarenta y cuatro, y el de dama del treinta y tres al treinta y nueve.

DISEÑO: La elaboración de los diseños estará a cargo de los asociados, los cuales cuentan con la experiencia en técnicas de confección de calzado. El tipo de calzado es formal con estilos tradicionales y de moda. En el diseño se utilizará la medida unitaria denominada punto; éste método es variable según el país o región, sin embargo existe entre ellos una relación centesimal, por ejemplo un punto francés equivale a 6.7 mm., lo

que indica que una talla de calzado 35 puede ser utilizada para un pie de 23.45 cm de largo (6.7 * 35 = 234.5 mm).

Las pieles a utilizar en la fabricación de calzado proviene de ganado vacuno, denominadas "box-calf" de clase "B"[26] producidas en el país, con buen brillo, suaves al tacot ya que sus poros son casi inapreciables. El nombre comercial de este tipo de pieles varia de acuerdo a la presentación del fabricante, algunos de los cuales son: grasosas, nubock, cosmos, Softy y oscaria, en colores, café, amarillo, negro, blanco, tabaco, ladrillo, arena; en la etapa de ensuelado se usarán suelas de res y plataformas prefabricadas de goma y hule.

MARCA Y ETIQUETA: El producto, contará con marca registrada, la que identificará su nombre propio, de acuerdo al estilo y segmento al cual este dirigido; ésta se diseñará de manera que el consumidor pueda identificar el producto, cada vez que quiera obtener la misma calidad y garantía del mismo, además le servirá a la empresa para realizar campañas publicitarias y promocionales. Se incluirá el nombre de la empresa, de manera que sea un símbolo de garantía del producto hacia el consumidor. La primera marca se expondrá en la parte lateral derecha del corte y en la superficie de la suela. La marca de garantía ostentará, el nombre de la empresa y el lugar donde fue fabricado, en la parte interior del calzado. El lanzamiento de los estilos diseñados para niños en cooperativa con marca, se promocionarán inicialmente a través de las escuelas y colegios.

EMPAQUE: El empaque será estándar para el calzado dirigido al segmento de caballeros, y otro para el segmento de niños, con el cual se proporcionará protección al calzado, y adicionalmente se promocionará el nombre de la empresa, por medio de la impresión del mismo. Deberá contener información, acerca del tamaño, color y nombre del estilo. Como parte del empaque, también se adicionara al calzado papel adecuado de manera que la puntera mantenga las condiciones originales.

[26] El tipo B se caracteriza por el grueso de la piel no estirada que normalmente se utiliza para calzado sólido.

- Para facilitar el transporte del producto, se usaran corrugados estándar fabricados de cartón.

SUBPRODUCTOS

Con el objetivo de maximizar el sobrante de materiales que usualmente se da en el proceso de fabricación, se proyecta la introducción de subproductos tales como: llaveros con impresiones, pelotas de cuero, cinchos, badanas, éstos además de servir como material de promoción, formarán parte de los subproductos del proyecto.

5.3 Características del mercado potencial.

En el presente estudio, se investigó la región que ocupa el departamento de Jutiapa, Chuiquimula y Zacapa. A través de una encuesta al consumidor final y entrevistas personales a detallistas de la localidad, se identificaron algunas de las necesidades y gustos de este mercado.

En la determinación de las características de los posibles usuarios, se eligió una muestra de la población total, tomando en cuenta las cabeceras municipales con mayor concentración de personas, identificándose las siguientes características en cuanto a gustos y preferencias de estilos:

CUADRO 5.3.1
Escala de Gustos y Preferencias de la demanda

TIPO DE CALZADO	%
Formal	56%
Bota	15%
Tenis	29%

Fuente: Encuesta Investigación realizada en julio de 1996.

CUADRO 5.3.2
Preferencias en estilo de calzado

ESTILO	%
Calzado Tradicional	35%
Calzado de Moda	65%

Fuente: Encuesta Investigación realizada en julio de 1996.

El 79% de la muestra, al momento de efectuar la compra, elige el calzado que posea marca y el 44% afirma que tiene preferencia por determinada marca de zapatos. El consumo promedio es de 2 pares de zapatos al año en el segmento de caballeros y de 4 pares en el segmento de damas; en el caso del segmento de niños, regularmente los elige el papá, y reporta un consumo promedio de 4 pares al año.

Los precios que los usuarios están dispuestos a pagar son; en el segmento de caballeros de Q 125.00 a Q 150.00, en el de damas de Q 90.00 a 125.00 y en el de niños de 60.00 a Q 80.00. Dentro de las características mas relevantes que el mercado potencial investigado, espera obtener del producto, están: la protección, la comodidad, la calidad y el precio.

El área económica a la cual están dirigidos los productos que serán fabricados por la cooperativa, es la clase media, la cual reporta un ingreso promedio de Q 800.00 en 1,995.

El área geográfica, como ya se mencionara son los departamentos de Jutiapa, Chiquimula y Zacapa. El número probable de consumidores de este mercado, formara parte de la ampliación del mercado que actualmente se cubre individualmente por cada microempresario asociado a la cooperativa, la cual la centralizará y atenderá de forma mas organizada, aplicando las políticas de comercialización.

La extensión del universo de probables consumidores o usuarios del producto de características ya definidas, de acuerdo al censo de 1,994, esta conformado de la siguiente manera:

CUADRO 5.3.3
Distribución Espacial de la población urbana y rural por sexo

DEPARTAMENTO	URBANA		RURAL	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
CHIQUIMULA	27,161	31,144	86,099	86,363
JUTIAPA	29,733	32,766	122,267	122,725
ZACAPA	21,380	23,512	56,154	55,962
TOTAL	78,274	87,422	264,520	265,050

Fuente: Estadísticas de 1,994. Instituto Nacional de Estadística.

Dadas las características del producto, y el nivel de ingreso de las personas, el mercado se delimita a la población urbana; el universo del mercado potencial para el presente estudio es de 165,696 personas, incluidos hombres y mujeres.

CUADRO 5.3.4
Distribución espacial de la población masculina urbana por edad

RANGO	Chiquimula	Jutiapa	Zacapa	TOTAL
01 - 14	10,546	14,145	7,223	**31,914**
15 - 24	4,967	6,612	3,376	**14,955**
25 Y Mas	10,864	14,482	7,396	**32,742**

Fuente: Estadísticas de 1,994. Instituto Nacional de Estadística

De los datos del cuadro anterior se infiere que las expectativas de venta del producto son positivas, ya que el mayor contingente de población masculina, se ubica en el rango de edad de 25 años y más, y es el que principalmente tiene preferencia por el calzado de tipo formal (un 80% del 56% identificado en el cuadro 5.3.4 corresponde al sexo masculino).

CUADRO 5.3.5
Distribución espacial de la población Femenina urbana por edad

RANGO	Chiquimula	Jutiapa	Zacapa	TOTAL
01 - 14	10,356	13,776	7,035	**31,167**
15 - 24	6,376	8,487	4,334	**19,197**
25 y Mas	13,710	18,265	9,327	**41,302**

Fuente: Estadísticas de 1,994. Instituto Nacional de Estadísticas.

CUADRO 5.3.6
Distribución del universo por rango de edad y sexo

RANGO	Hombres	Mujeres	TOTAL
01 - 14	31,914	31,167	**63,081**
15 - 24	14,955	19,197	**34,152**
25 y Mas	32,742	41,302	**74,044**
TOTAL	**79,611**	**91,666**	**171,277**

La tasa de crecimiento, de acuerdo al último censo poblacional es del 2.8% anual.

Tomando en cuenta la estabilidad económica en cuanto a la capacidad de pago de las personas, se estima que esta es mayor para la población en edad de 25 años y más, y de acuerdo al cuadro 5.3.6 la concentración mayor de personas están dentro de este rango de edad. Lo que implica una posibilidad mayor de expansión de la demanda.

5.4 Comportamiento de la demanda.

La necesidad de calzado y el poder de compra de los usuarios se manifiesta a través de la demanda, en el caso específico del mercado que se atenderá, muestra suficiente capacidad

de pago, ya que la mayor concentración de la demanda se ubica en un rango de edad que permite ingresos económicos adecuados y estables.

. De acuerdo al documento "Modernización industrial en Centroamérica, para el sector cuero y calzado" editado por la Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la industria del calzado en Centroamérica no abastece la demanda, por lo cual, los países se ven en la obligación de importar producto de México, Taiwan, los cuales son ingresados en algunos casos de manera ilegal. En Guatemala existe una Gremial de productores de calzado y productos afines, la que actualmente se encarga de hacer los trámites correspondientes para frenar dicho contabando.

El comportamiento futuro de la demanda se puede predecir o proyectar, de acuerdo al comportamiento histórico y actual de la misma

A través de la siguiente serie estadística, se muestra la evolución histórica de la demanda, la que manifiesta un comportamiento similar a la tasa de crecimiento promedio de la población, tomando en cuenta que el consumo de pares de zapatos al año por usuario es de tres pares..

CUADRO 5.4.1

Evolución histórica de la demanda de calzado zona geográfica en estudio*

RANGO	1,990	1,992	1,993	1,994	1,995
01 - 14	174,780	184,914	190,206	195,660	201,258
15 - 24	61,901	65,490	67,365	69,297	71,279
25 y Mas	127,443	134,833	138,692	142,669	146,751
TOTAL	**364,124**	**385,237**	**396,263**	**407,626**	**417,288**

Fuente: Series Estadísticas seleccionadas de C.A., Sieca 1,995. Proyecciones de Multivex, S.A.

* Para poder determinar la demanda existente en la zona geográfica en estudio, se tomo proporcionalmente a la población total del área.

La demanda potencial actual, de acuerdo a la población reportada por el censo de 1,994, tomando en cuenta el promedio de pares consumidos por segmento de mercado y la tasa de crecimiento de la población, es la siguiente:

CUADRO 5.4.2
Demanda potencial de calzado por rangos de edades y sexo en las áreas urbanas de Chiquimula, Jutiapa y Zacapa. en 1,996

RANGO	Hombres	Mujeres	TOTAL
01 - 14	157,893	176,348	**334,241**
15 - 24	27,960	62,457	**90,417**
25 y Mas	78,947	158,588	**207,535**
TOTAL	**264,800**	**367,393**	**632,193**

DEMANDA PROYECTADA

La demanda proyectada para cinco años se estima de acuerdo a la demanda histórica, tomando en cuenta que existe un cambio significativo en la demanda estimada para 1,996 debido a un cambio en el comportamiento de compra de los usuarios,ya que el número de pares consumidos actualmente (de a cuerdo al estudio de campo) por persona, es mayor a lo registrado en las series estadísticas de la SIECA en 1,995.

La proyección de la demanda, posee un comportamiento exponencial, debido a que es proporcional al crecimiento de la población. El comportamiento de la demanda para los siguientes cinco años es el siguiente.

Yn= A*B^X (fórmula No.1)

Yn = A * B ^ x -------> In A + In B ^ x

-------> In A + x * In B

Tomado A" = In A (fórmula No. 2) Y B" = In B (fórmula No. 3) Entonces

Y " = A" + x * B" (fórmula No. 4)

(fórmulas No.5 y No.6)

$$A'' = \frac{\begin{matrix} SUM\ Y1 & SUM\ X \\ SUM\ X*Y1 & SUM\ X^2 \end{matrix}}{\begin{matrix} N & SUM\ X \\ SUM\ X & SUM\ X^2 \end{matrix}} = \frac{(SUM\ Y1)\ (SUM\ X^2) - (SUM\ X)(SUM\ X*Y1)}{N * (SUM\ X^2) - (SUM\ X)^2}$$

$$B'' = \frac{\begin{matrix} N & SUM\ Y1 \\ SUM\ X & SUM\ (X*Y1) \end{matrix}}{\begin{matrix} N & SUM\ X \\ SUM\ X & SUM\ X^2 \end{matrix}} = \frac{N * SUM(X*Y1) - (SUM\ X)(SUM\ Y1)}{N * SUM(X^2) - (SUM\ X)^2}$$

Donde N = número de datos disponibles = 5 y Y1 = In Y

De lo anterior se obtiene la siguiente tabla:

CUADRO 5.4.3

AÑO	X	Y	Y1	X*Y1	X^2	Y=A+BX	Y real
1,990	0	364,124	12.80525	0	0	12.74581	343,109
1,992	1	385,237	12.86161	12.86161	1	12.83269	374,253
1,993	2	396,263	12.88983	25.77967	4	12.91957	408,223
1,994	3	407,627	12.91811	38.75432	9	13.00645	445,277
1,995	4	419,288	12.94631	51.78525	16	13.09333	485,694
1,996	5	632,193	13.35695	66.78475	25	13.18022	529,779
SUM	15	2604732	77.77807	195.9656	55		

Sustituyendo los valores tabulados en la tabla anterior, en las fórmulas No.5 y No.6 respectivamente se obtienen los valores de A" y B"

El valor de A" = 12.74581 y B " = 0.086882

Sustituyendo los valores de A" y B" en las ecuaciones No.2 y No.3 respectivamente, se obtiene una nueva ecuación que permite conocer el valor de A y B , de la siguiente manera:

A" = In A y B" = In B (fórmulas No. 2 y No. 3)

entonces exp In A = exp (A") y exp In B = exp (B")

lo que permite obtener el valor de las constantes A y B

A = exp(A") ------> A = exp(12.74581) y B = exp(B") ------> B = exp(0.086882)

A = 343111.24 y B = 1.0907679

Sustituyendo estos valores en la fórmula No. 1, se obtiene la ecuación que permite proyectar la demanda.

Yn = 343111.24 * 1.0907679 ^ X

CUADRO 5.4.4

DEMANDA PROYECTA PARA CINCO AÑOS

X	AÑO	PARES DE ZAPATO
6	1,997	577,869
7	1,998	630321
8	1,999	687,533
9	2,000	749,940
10	2,001	818,009

El comportamiento de la demanda en los siguientes cinco años, muestra un crecimiento exponencial, de acuerdo al crecimiento neto de la población. La variación de los datos, se debe a que durante el periodo comprendido de 1,990 a 1,995, el consumo de pares de zapato por persona era de tres pares al año para los tres segmentos, sin embargo se determino que

actualmente en el área geográfica investigada, el comportamiento de compra vario significativamente, ya que el consumo de pares de zapatos anuales es mayor en cada segmento; por lo tanto se espera que la demanda proyectada sea mayor.

La preferencia del mercado hacia el tipo de calzado a producir, es del 56%, (según lo indicado en el cuadro 5.3.1) por lo que la demanda potencial de los productos elaborados por la cooperativa en 1,996 se perfila en 354,028 pares de zapatos (632,193 * 56%).

De acuerdo a la capacidad productiva y ociosa de las pequeñas empresas asociadas, la participación de la cooperativa en el área geogáficamente definida será del 30% de la demanda proyectada para 1,996. Asumiendo, para efectos del proyecto, que la demanda del mercado que actualmente cubren, permanezca constantede acuerdo como lo muestra el cuadro 5.1.2, la cooperativa tendrá capacidad de cubrir una demanda total para 1,996 de:

99,948 + 354,028 * 30% = 206,156 pares

Tomando en cuenta el cuadro 5.1.2 y los porcentajes de preferencia y partcipación , establecidos anteriormente, la demanda por segmentos se distribuye de la siguiente manera:

CUADRO 5.4.5

Demanda estimada del proyecto

distribuida por segmento de mercado para 1,996

SEGMENTO	MERCADO ACTUAL	PARTCIPACION NUEVO NERCADO		TOTAL
DAMA	21,796	32,096	30%	**53,892**
CABALLERO	14,285	17,960	17%	**32,245**
NIÑO	63,867	56,152	53%	**120,019**
TOTAL	**99,948**	**103,208**	**100%**	**206,156**

5.5 comportamiento de la oferta.

La oferta de calzado de la industria centroamericana destinada al mercado nacional de cada país, se registra a través del siguiente cuadro.

CUADRO 5.5.1
Producción de calzado por país y por tamaño de las fábricas, 1,994
(producción en miles de pares/año)

PAÍS	PRODUCCIÓN DE CALZADO EN CENTROAMÉRICA				
	GRANDES	MEDIANA	PEQUEÑA	P. ANUAL	%
Guatemala	9,279	1,829	2,991	13,750	27.50
El Salvador	4,219	4,566	3,446	17,100	34.20
Honduras	4,219	2,376	1,842	7,000	14.00
Nicaragua	5,080	560	1,377	3,400	6.80
Costa Rica	5,912	1,719	694	8,750	17.50
TOTALES	28,700	10,950	10,350	50,000	100.00%

Fuentes: Estimaciones del CETEC (1,990) y del Consultor Nacional

Las industrias de calzado en Centroamérica ocupan un lugar preponderante en sus respectivas economías, con la excepción del caso de Costa Rica donde ocupa un lugar secundario. De acuerdo al reporte realizado por la ONUDI, Guatemala y el Salvador cuentan con entre 40,000 y 50,000 artesanos, dedicados a tareas fabriles de producción de materias primas y producto terminado en esta rama de la actividad productiva, quienes en su mayoría no están afiliados a ninguna entidad o gremio, no reciben capacitación, tanto de carácter productivo ni administrativo.

El mercado centroamericano de calzado está fuertemente influenciado por la presencia del calzado ADOC, cuya fábrica principal está en San Salvador. Dicha fábrica, con casi 3,000 empleados e integrada verticalmente, es la que da las pautas de la moda y de nuevos diseños en el área. La siguen en importancia las fábricas guatemaltecas como calzado Magus, Calzado Batro, Calzado Cobán, American Shoes, y otras.

La producción nacional de calzado de cuero, destinada al mercado local y a las exportaciones, reportada por algunas de las empresas industriales en los últimos cuatro años registrados por el Instituto Nacional de Estadística, es la siguiente:

CUADRO 5.5.2
Producción de calzado y valor generado por sector industrial a a nivel nacional.

PRODUCCIÓN	No. EMP.*	1,990	1,991	1,992
Hombres	7	773,207	740,439	1,066,206
Mujeres	9	235,896	180,013	557,391
Niños	7	166,692	189,013	894,422
Total	23	1,175,795	1,109,500	2,518,019
VALOR EN QUETZALES				
Hombres	7	26,428,336	56,450,917	79,842,102
Mujeres	9	9,025,787	8,275,341	27,028,561
Niños	7	3,653,073	8,740,808	41,810,079
Total	**23**	**39,107,196**	**73,467,066**	**148,680,742**

Fuente: Ultimo censo fabril Instituto Nacional de Estadística.

* Número de empresas que reportaron producción.

El 85% de la producción se concentra en el área metropolitana y el restante 15% en los departamentos de Alta Verapaz, Quetzaltenango y Sacatepequez. Sin embargo la distribución abarca todos los departamentos del país.

Las empresas grandes, fabricantes de calzado de cuero de la región centroamericana sufren en la actualidad dos grandes problemas: la carencia de suficiente cantidad de materia prima (cueros); y la baja calidad de los mismos. Como consecuencia de estas debilidades, se tiene que depender de las importaciones, con efecto directo sobre los precios del producto final y por otro lado con una baja calidad en el mismo. En el caso de la cooperativa, las materias primas y maquinaria, podría ser ingresada al país, sin el pago de impuestos, ya que las mismas están exoneradas, siempre y cuando estás provengan fuera del área centroamericana.

Un 90% de las empresas grandes existentes en el país se localizan en la ciudad capital, utilizan sistemas de producción en serie con una capacidad de producción promedio de 3,500 a 4,000 pares de zapatos por turno. Se caracterizan por su integración en línea. Los estilos que fabrican, están confeccionados con pieles naturales y sintéticas provenientes de Costa Rica y

Colombia y suelas prefabricadas de pvc y hule, las empresas medianas y la industria artesanal generalmente hace uso de pieles nacionales.

En conclusión se estima un considerable posicionamiento del mercado, por parte de la cooperativa en base a sus fortalezas, que principalmente se basan en los siguientes aspectos:

a) Tal y como se establece en el estudio técnico, se realizará un estricto **control de calidad**, enfocado a la prevención de problemas relacionados con calidad de materiales, fabricación, diseño y distribución del producto final.

b) Se prevé una diminución de precios de los productos ofertados por la cooperativa debido a una disminución en los costos de distribución y comercialización, a consecuencia de la cercanía del mercado geográficamente definido, en vista que las actuales industrias se localizan en el área metropolitana.

c) La cercanía de la cooperativa con su demanda, le permitirá adaptarse continuamente a los cambios en las necesidades, gustos y preferencias de sus clientes.

5.6 Comercialización

Las empresas clasificadas dentro de la industria, como grandes (por el numero de empleados) realizan su comercialización a través del establecimiento de locales comerciales como centros de distribución, al por mayor y menor; poseen una política de ventas bien definida con respecto al establecimiento de su precios, dependiendo del canal de distribución que utilicen. Esta estrategia de locales comerciales les permite una integración vertical.

En la zona geográfica que comprende el proyecto, se localizan una serie de establecimientos comerciales, en los cuales se venden productos de vestir, como ropa, calzado y artículos relacionados con los cuidados personales, como lociones, cremas, etc. Los locales comerciales se distribuyen de la siguiente manera:

CUADRO 5.5.3

Ubicación de centros de distribución en el area del proyecto

UBICACION	No. LOCALES
Chiquimula	34
Jutiapa	43
Zacapa	27
Total	**104**

Fuente: Rentas Internas

Tal y como se mmuestra en el cuadro 5.5.3, existe un buen número de centros de distribución, en los cuales se pueden ser colocados los productos fabricados por la cooperativa, de manera que el consumidor final tenga fácil acceso a los mismos, y a la cooperativa se le facilite su comercialización.

El precio promedio de venta del producto final, que se cotiza en el mercado nacional, depende del segmento, caballero, dama y niño los cuales oscilan entre Q 200.00 a Q 100.00 y Q 80.00 respectivamente. Actualmente no existen series de datos históricos que muestren el comportamiento de precios de manera específica en este rubro.

Sin embargo los precios a los cuales se comercializan los productos son influenciados por la inflación del periodo, es decir la tasa de crecimiento de los precios en el rubro de consumo "Vestido y Calzado". El cual presenta el comportamiento siguiente:

CUADRO 5.5.4
Inflación anual en el país,
en el rubro de Vestido y Calzado

AÑO	VESTIDO Y CALZADO
1990	35.71
1991	26.66
1992	13.43
1993	7.32
1994	5.64
1995	3.36
Jun.'96	3.20

Fuente: INE

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO FINAL DEL PROYECTO

El proceso de comercialización será efectuado de tres maneras.

a) De acopio: Cuando la venta sea realizada directamente en la sede de la cooperativa.

b) De uniformidad: De acuerdo con la modalidad de producción (el 100% trabaja sobre pedido).

c) De distribución: La realizada la cooperativa en forma directa con sus clientes en sus locales comerciales, sean éstos mayoristas, minoristas o al consumidor final.

POLÍTICA DE VENTAS

Las ventas del producto final, serán realizadas por los mismos asociados, ya que estos poseen experiencia, y en la actualidad ya cuentan con una cartera.

Para tener acceso al nuevo mercado, se proporcionará un crédito de treinta días, término en el cual deberá ser cancelado el mismo, para tener poder optar a un nuevo pedido. se hará uso de facturas cambiarias y se realizarán campañas publicitarias, a través de tiendas distribuidoras del producto, dirigidas directamente al consumidor final.

CAPITULO VI
ESTUDIO TÉCNICO

6.1 Estructura administrativa

6.1.1 Planificación

GENERALIDADES

La planificación realizada individualmente por los microempresarios, actualmente está orientados en primer orden, en contar con el trabajo necesario que les permita percibir ingresos para el sostenimiento familiar; en segundo lugar, la inversión para la ampliación de su taller, la disposición de inventarios u otras actividades que contribuyan al mejoramiento del proceso de producción en baja escala.

La planificación consiste básicamente en disponer o mantener el crédito, a un nivel que les permita durante la semana, la fabricación de calzado de ácuerdo con los pedidos realizados por sus clientes. Además carecen de procedimientos escritos y métodos que permitan hacer mas eficientes las operaciones del proceso.

OBJETIVO

La cooperativa buscará la producción a través de las unidades individuales (microempresas), la planificación estará orientada en primer lugar a crear las condiciones necesarias, que permitan obtener el máximo de aprovechamiento de los recursos disponibles, para mejorar sus unidades productivas de manera conjunta en aspectos relacionados con materiales, recurso humano, maquinaria, financieros. Para lograr dicho fin, se utilizará el trabajo en equipo, aprovechando la experiencia individual fundamentada en:

a) el espíritu de grupo (el deseo que tiene cada miembro del grupo de aunar fuerzas para perseguir el objetivo común);

b) La capacidad de cada miembro del grupo para contribuir efectivamente a la realización del objetivo común;

c) la comunicación fluida, bilateral e interpersonal;

d) la capacidad recíproca de sustitución y cooperación, por el conocimiento y adiestramiento de cada uno en las atribuciones de los compañeros de equipo.

El plan general de trabajo de implementación de la cooperativa, requiere la participación de instituciones públicas creadas para dicho fin, como el Instituto Nacional de Cooperativas INACOP, y la Inspección General de Cooperativas INGECOOP.

PROCEDIMIENTO LEGAL DE IMPLEMENTACION

El procedimiento a seguir es el siguiente:

1.- Presentar solicitud, como grupo aspirante para la conformación de una cooperativa Integral de Producción de Calzado, que tendrá como razón social COOPROCALZA R.L., esta deberá ser firmada por los 25 aspirantes, dirigida al INACOP, sub región IV, con sede en la cabecera departamental de Jutiapa.

2.- Programación de educación cooperativa durante seis meses, INACOP.

3.- Programación de capacitación técnico administrativa, que abarcará aspectos relacionados con: administración general, costos, mercadeo y ventas, relaciones humanas, trabajo en grupo, modelare y calidad; al Instituto Técnico de Capacitación, INTECAP.

4.- Constitución y legalización de la cooperativa, asignación de la personalidad jurídica y ratificación de los Estatutos. INACOP. (oficinas centrales, Ciudad Capital)

5.- Convocatoria a la primera Asamblea General Ordinaria, en donde se elegirán los órganos directivos de la cooperativa, Consejo de Administración, Comisión de Vigilancia y Comité de Educación.

6.- Autorización de los libros contables; INGECOOP.

7.- Registro de la cooperativa.

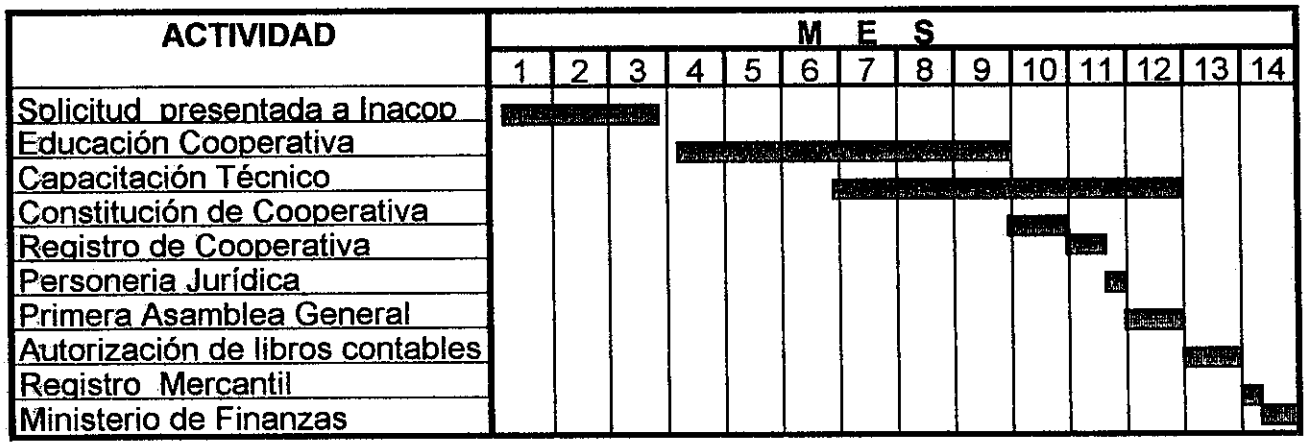
a) Después de constituida la cooperativa, deberá registrarse en el Registro Mercantil General de la República, entidad que emitirá las respectivas patentes, de Comercio y de

Empresa. Deberá registrarse también el nombramiento del presidente del consejo de administración y del gerente general.

b) Deberá registrarse en el Ministerio de Finanzas Públicas para los efectos de la asignación del número de identificación tributaria, catalogación como contribuyente del impuesto al valor agregado y autorización de la documentación contable.

El siguiente cronograma muestra, el tiempo requerido para cada actividad, así como se ha de implementar la cooperativa.

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA COOPERATIVA



POLÍTICA DE IMPLEMENTACION

a.- Desarrollar y fomentar el mercado de los productos elaborados por los asociados, ya que por la cercanía de los mismos, son de menor costo.

b.- Dar los elementos necesarios para que el grupo organizado tenga para beneficio propio, capacitación técnica y mejorar así la calidad y cantidad de la producción.

La influencia del Proyecto en el marco macroeconómico es la posibilidad de reducir el desempleo y subempleo, y la participación en el desarrollo integral de la comunidad; en lo

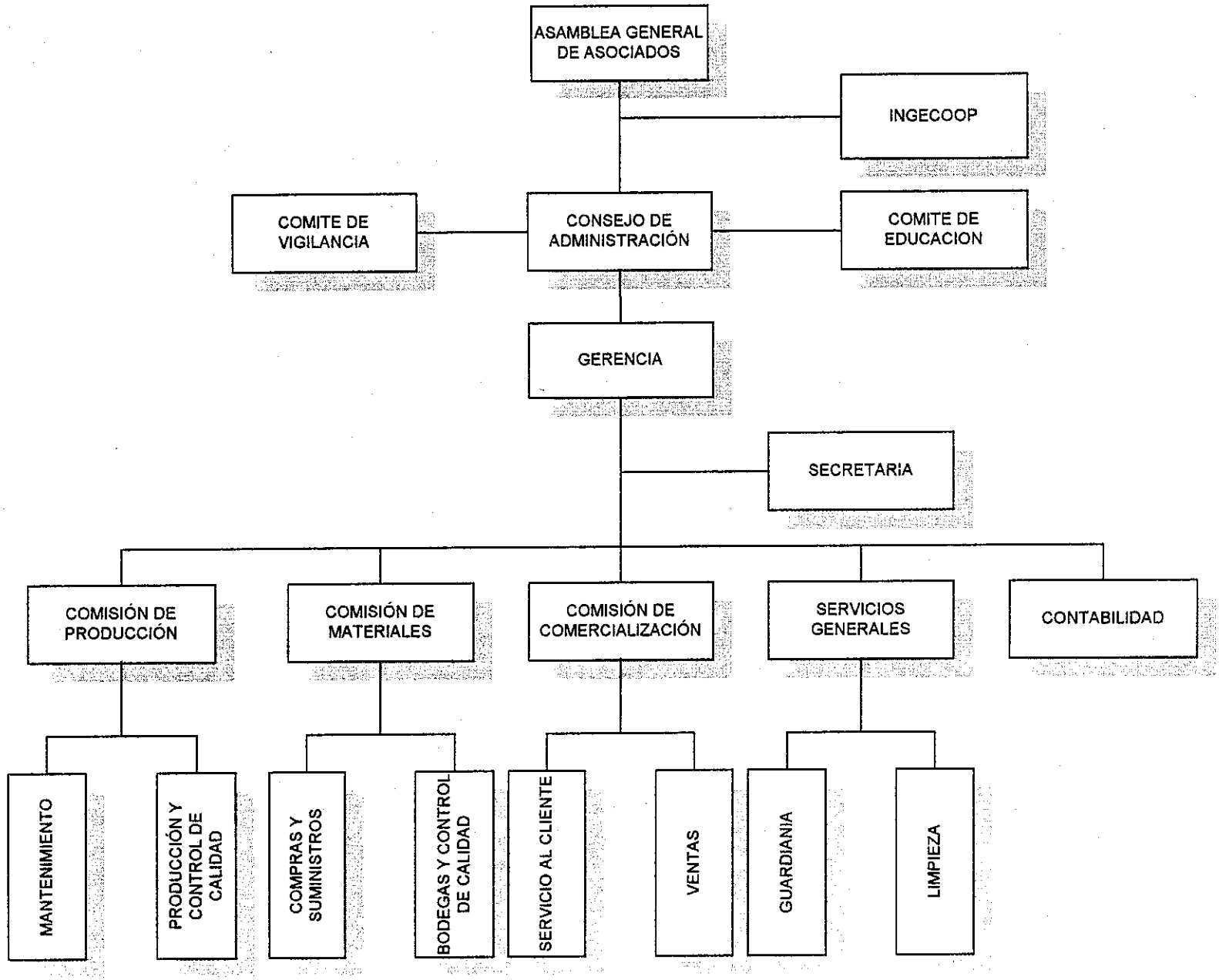
microeconómico es, la posibilidad de aumentar el ingreso de los beneficiarios del Proyecto (Microempresarios y Trabajadores) y disminuir el rezago industrial de los mismos.

6.1.2 Organización

Los órganos directivos de la cooperativa, serán los que establece la ley general de cooperativas; adicionalmente, el Consejo de Administración creará comisiones integradas por los mismos asociados, quienes serán los responsables de ejecutar y coordinar cada una de las tareas asignadas.

El siguiente organigrama de funciones, muestra la forma como se coordinarán las diferentes actividades que llevará a cabo la cooperativa, en calidad de servicio. Pag 75

ORGANIGRAMA DE FUNCIONES DE LA COOPERATIVA



Las comisiones propuestas están orientadas a tres áreas, de manera que se pueda involucrar al total de los veinticinco asociados de la cooperativa, ya que ellos cuentan con la experiencia necesaria para llevarlas a cabo.

Comisión de Materiales. Esta, estará integrará por cinco asociados nombrados por el consejo de administración, tomando en cuenta su experiencia en dicha actividad. El objetivo será abastecer de materiales a los diferentes asociados de la cooperativa, tomando en cuenta el costo y calidad de los mismos.

Con miras a integrar la comisión de compras a los objetivos de la cooperativa, habrán de perseguirse los principios básicos que deberán presidir la elaboración de las normas y procedimientos de las compras:

a) objetividad en la determinación y ejecución de las medidas con las cuales se adquieran los materiales;

b) Simplicidad en técnicas administrativas;

c) coordinación de las actividades de compra de materiales con aquellas referentes al resto de comisiones;

d) Minimización en el costo de los materiales y rapidez en situaciones de emergencia, por falta de los mismos.

Esta comisión deberá operacionalizar las normas y acuerdos con los procedimientos aprobados por el consejo de administración y la gerencia; las actividades mas relevantes son:

a) Especificar cada material, de uso en el proceso de producción y establecer un sistema de codificación, tomando en cuenta la naturaleza y uso del material.

b) Supervisar y mantener registro de materiales equivalentes o sustitutos.

c) Determinar conjuntamente con los usuarios los materiales que deben ser objeto de existencias.

d) Prestar asistencia a los usuarios en los problemas relacionados con sus necesidades de materiales.

e) Analizar periódicamente los materiales en existencias, y procurar la utilización de excedentes y/o materiales obsoletos.

f) Participar en el desarrollo de productos nuevos, en cuanto al aprovisionamiento de los materiales necesarios para su fabricación.

g) Verificar los documentos de remesa de materiales recibidos, y emitir las normas de entrada y salida, de acuerdo a la condición en que se encuentren los mismos, en base a los estándar de calidad.

h) Elaborar y enviar los reclamos pertinentes a proveedores, por el incumplimiento a las normas de calidad previamente establecidas.

La cantidad de materiales será entregada, de acuerdo al número de zapatos a producir por cada unidad de producción.

Comisión de producción y calidad: La comisión de producción y calidad, estará integrada por cinco asociados especializados en esa área, estos serán los encargados de la asignación de la producción a cada unidad productiva y de velar porque el producto final cumpla con los estándar establecidos.

Dado que el calzado a producir se caracteriza principalmente por la facilidad de sus sistemas de ensamble, que requiere coser las diferentes piezas y el resto de la labor consiste en pegar y coser los demás componentes, los controles no son muy minuciosos.

La piel interior o forro es de relativo espesor sensiblemente menor que la piel normal y el peso del producto final es de alrededor de 520 gramos por cada par de zapatos.

En cuanto a la suela se refiere, la calidad se define por el sistema de secamiento que se complementa por un revestimiento que le permite mantener una permanente flexibilidad por el término de 4 a 6 meses de uso continuo del zapato.

Comisión de Comercialización: La comisión de comercialización, tendrá la responsabilidad de atender las necesidades de los clientes, tomando en cuenta aspectos relacionados con ventas. La atención personalizada de los asociados con los clientes, hará

posible, ofrecer un mejor servicio en cuanto a aspectos de calidad, estilos, moda y preferencias de los consumidores finales.

Esta comisión estará integrada por diez asociados; éstos visitarán mensualmente a los clientes en los tres departamentos que están definidos dentro del área geográfica del proyecto.

6.2 Capacidad de producción

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se estima una demanda inicial de 206,156 pares de zapatos al año para caballeros, damas y niños. Tomando en cuenta la legislación vigente, el tiempo normal de trabajo es de cuarenticuatro horas laborales por semana y el año calendario tiene cuarentidós semanas, ello representa que al año se cuenta con 2,288 horas.

Por otro lado, existen diez días de feriados laborales (obligatorios), que significan ochenta horas, quince días de vacaciones equivalentes a ciento veinte horas. Si además se prevén ochentiocho horas por pérdidas de tiempo no previstas; resultando que las horas efectivas de producción en un año calendario son
dos mil, en un turno de trabajo de ocho horas.

2,288 - (80+120+80) = 2,000

Si se prevé una producción de 206,156 pares de zapatos al año, se obtienen 206,156 / 2,000 = 103 pares de zapatos por hora y 824 por día; tomando en cuenta que es el tamaño mínimo prudente para llevar a cabo esta operación.

Cada unidad productiva, deberá producir aproximadamente 13 docenas semanales, para un total de 156 pares.

6.2.1 Mano de obra

NIVELES DE ESPECIALIZACIÓN

Normalmente las plantas productoras de calzado requieren, al pre-inicio de las operaciones, personal de administración y de producción ya calificado, adiestrados en la práctica de las

operaciones pertinentes al proceso de fabricación. Por la naturaleza de este proyecto, la mano de obra calificada con respecto al personal de planta existe en cada unidad de producción, cada operario posee el conocimientos de cada una de las operaciones para la fabricación de calzado. Únicamente, existe la necesidad de capacitarlos en nuevas técnicas y en la utilización de nuevas herramientas y maquinaría que facilita y agiliza el trabajo. Por tal razón se hace necesario que a través de la cooperativa se forme un centro de capacitación, en donde cada operario, pueda actualizar
sus conocimientos y la especialización de una operación en particular.

La mayoría de trabajadores se inician como aprendices; realizan tareas de menor importancia dentro del proceso y son supervisados directamente por el operario y el propietario. De acuerdo con el interés y la capacidad de aprendizaje, se le asignan actividades más complicadas, hasta llegar a conocer y dominar cada una de las operaciones.

La oferta de mano de obra en los talleres es alta, pues existe un interés por parte de la familia de preservar en sus hijos esa ocupación y conservarla como una tradición.

El promedio de permanencia de un trabajador bajo la autoridad de un mismo propietario es de aproximadamente 15 años; se termina la relación laboral, ya sea por adquirir la independencia económica al formar su propio taller o por causas migratorias.

CUANTIFICACION DE LA MANO DE OBRA

Las plantas grandes de fabricación de calzado, utilizan la distribución en serie, por lo que requieren de operadores con experiencia en el equipo utilizado, por lo que reclutan personal que tenga el conocimiento básico y que con poco entrenamiento, desarrolle las aptitudes necesarias para la operación correcta y eficiente de cada puesto de trabajo; lo anterior significa que cada unidad de producción o microempresa requiere 2 operarios diestros en las operaciones de corte, costura y ensamble de las piezas que forman el corte o forro del calzado. De acuerdo al cuadro 4.1.3 del capítulo cuatro, la disponibilidad de mano de obra calificada es significativa, puesto que el 57.80% de la población en edad productiva se dedican a actividades relacionadas con la fabricación de calzado.

Para las operaciones de montaje, armado, cardado y pulido del calzado es necesario contar con 3 operarios. Si se prevé que la cooperativa tendrá una participación del 30% en el mercado estudiado, la demanda estimada podrá ser cubierta con 125 operarios en planta (cinco por asociado).

El control de la producción y despacho, de las materias primas y demás elementos para el ensamble de calzado se realizará a través de una programación especial, que será ejecutada por cinco de los asociados, debiendo rotarse cada semana. La supervisión se realizará, en cada unidad de trabajo por cada uno de los asociados.

ADIESTRAMIENTO

Como se menciono anteriormente, la cooperativa tendrá que implementar un centro de capacitación, el será considerado como un departamento de apoyo y de vital importancia. Para fines ilustrativos, éstas serán algunas de las características y funciones de la actividad de capacitación:

- Hacer participativa la administración del sistema de capacitación
- Propiciar la formación de técnicas modernas entre todas las unidades de producción.
- Mantener actualizada la información de capacitación técnica para los operarios.
- Mantener un ambiente de trabajo que favorezca la cooperación entre los operarios y asociados.

VENTAJAS

Las ventajas identificadas en la investigación realizada en la comunidad de Santa Catarina Mita, con respecto a la mano de obra son:

- Disponibilidad de mano de obra (de todo nivel en el área de calzado)
- Relativo bajo costo
- Disposición favorable del operario hacia el trabajo (colaborador)

- Habilidad artesanal
- Dispuesto a recibir capacitación

6.2.2 Materiales

INSUMOS PRINCIPALES

Los componentes de cuero (suelas), pieles, plataformas, tacones o tapas de hule, constituyen los insumos más importantes para la elaboración de calzado tipo formal; asimismo, el hilo para coser la piel y el cuero, al igual que el pegamento, el cartón (Bontex), son componentes adicionales para el proceso de producción de calzado.

Para caracterizar cuales son los elementos que integran cada par de zapatos, la unidad de medida utilizada para su compra y su precio, se enumeran a continuación los siguientes:

Materia Prima	U/Medida	Precio
Piel de res	Pie	Q 12.00
Forro de cerdo	Pie	Q 1.90
Suela de res	Libra	Q 10.75
Neoline	Plancha	Q 47.00
Tacón hombre	Par	Q 2.50
Tacón de mujer	Par	Q 1.30
Tacón de niño	Par	Q 1.50
Tela para puntas	Yarda	Q 13.50
Hilo nylon	Cono	Q 10.00
Hilo algodón	Cono	Q 9.50
Cambrayón	Par	Q 0.75
Clavo	Libra	Q 5.00
Pegamento	Galón	Q 42.00
Solvente	Galón	Q 25.00
Suavicel	Yarda	Q 9.50
Cartón (bontex)	Libra	Q 4.50
Marcas	Unidad	Q 0.55
Corrugado	unidad	Q 2.75

CARACTERÍSTICAS DE LOS MATERIALES

Algunas de las características mas relevantes de las pieles que se utilizarán y que deberán ser observadas para la fabricación de calzado son:

Las pieles tienen cinco áreas aprovechables, la falda, rabo, patas, cuello y el centro. Las pieles naturales, sufren un estire inevitable, de manera que deben colocarse las piezas en lugares tales que su estire no las deforme. El porcentaje mínimo de elongación 15% equivalente a 7.0 mm en elastómetro.

Pala : máximo estire = 5%
Talón : máximo estire = 10%
Talón y Pala juntos = 5%

El espesor de la piel es variable, esto depende del proceso de curtido a que haya sido sometida la pelleja. El espesor de piel a utilizar estará bajo la especificación de 1.99 a 2.10 mm con un peso aproximado de 5 a 5.5 onzas por pie cuadrado y de color uniforme.

En las pieles con un contenido de grasa del 9% se utilizará un pegamento policloropreno de un componente. De 9% a 14% el pegamento debe ser de base de policloropreno de dos componentes y arriba del 14% el pegamento debe ser de base poliuretano de dos componentes.

La elongación máxima permitida en los hilos es 15% Rockwell.[28] Para las características que no se pueden medir o comparar con los estándar, se debe elaborar las especificaciones describiendo las características en cuestión. Normalmente las características que deben especificarse de esta manera están:

a) Forma

b) Apariencia (color, brillo, limpieza, etc)

c) Aprovechamiento (área o longitud útil)

d) Apreciación al tacto (liso, burdo, flexible o tieso).

[28] Criterios recomendables de calidad para la industria de la piel y el calzado de México, promotecnia CIATEG 1,980

Las especificaciones así logradas deben ser complementadas con los estándar, de muestras físicas donde sea posible y resulte práctico.

PROVEEDORES

Los centros mayoristas de producción y distribución de materiales a nivel nacional, se localiza el 24% de las tenerías existentes en el país en la ciudad Capital y el 76% en Quetzaltenango. Existen también distribuidores y centros mayoristas, que se dedican a la importación de pieles naturales y sintéticos, provenientes de Costa Rica, Colombia, Taiwan, México y otros. Los proveedores de pieles y suelas, con mayor potencial a nivel nacional, son, Tenería el Águila (depto. Guatemala), Tenería San Miguel (Depto. de Quetzaltenango).

Los mayores productores de productos de hule, destinados a la industria del calzado a nivel centroamericano están, Látex de Centroamérica, Hulera Centroamericana. Entre los importadores de materiales para calzado más importantes están Pelprocasa, Compiel, Drisa y Dipisa. La mayoría de materiales a utilizar en el proceso de fabricación son de origen nacional, y los insumos como forros, que no se producen en Guatemala, se obtendrán a través de intermediarios.

MODALIDAD DE COMPRA

Originalmente, el 100% de los asociados ha adquirido la materia prima en forma individual; 25% al contado y 75% al crédito. La amortización de la deuda es semanalmente lo mismo que las compras con un plazo promedio de 30 días para su cancelación.

La inversión promedio por taller en las compras semanales asciende aproximadamente a Q 1,800.00, variando de acuerdo con el tipo de calzado. La adquisición de los materiales se canalizará a través de la cooperativa, y será el primer paso en la organización de la misma, puesto que los microempresarios actualmente deben atender una demanda real.

La modalidad de compra de la cooperativa, será abastecerse de las materias primas a través del mercado industrial con un mínimo de inventario, de tal manera que se maneja un

crédito considerable y una programación de consumo definida, así como la puntualidad en las entregas y la calidad de los productos.

REQUERIMIENTOS

De acuerdo con las estimaciones de la demanda de producto terminado en los tres segmentos de mercado para 1,996, la cantidad de materia prima necesaria para cumplir dicha demanda se presenta en los cuadros 6.2.2.1, 6.2.2.2 y 6.2.2.3 por segmento.

Los requerimientos mínimos anuales de materia prima, para cubrir la demanda de los tres segmentos se presenta en el cuadro 6.2.2.4. En dichos cuadros se detalla la cantidad que se necesita de material para la fabricación de cada par de zapatos, para el cálculo de dichos datos, se tomo en cuenta el tamaño estándar del zapato y la unidad de medida a granel en la cual se comercializan dichas materias primas. El costo de cada material, se obtiene multiplicando la cantidad requerida por par de zapatos, por el costo unitario de cada material.

CUADRO 6.2.2.1
Requerimiento anual de materiales para el segmento de damas
Demanda 53,892 pares

Materia Prima	Cant/par	Cost/medida	Volumen	Valor/Q
Piel de res	1.2500	12.00	67,365.00	808.380.00
Forro de cerdo	1.0000	1.90	53,892.00	102,394.80
Suela de res	0.8000	10.75	43,113.60	463,471.20
Tacón	1.0000	1.30	53,892.00	70,059.60
Tela puntera	0.0278	13.50	1,498.20	20,225.70
Hilo nylon	0.0083	10.00	447.30	4,473.00
Hilo algodón	0.0055	9.50	296.41	2,815.90
Clavo	0.0042	5.00	226.35	1,131.75
Pegamento	0.0167	42.00	899.99	37,799.58
Solvente	0.0042	25.00	226.35	5,658.75
Suavicel	0.0278	9.50	1,498.20	14,232.90
Cartón	0.5000	4.50	26,946.00	121,257.00
Marcas	1.0000	0.55	53,892.00	29,640.60
Corrugado	0.0416	2.75	2,241.91	6,165.25
Total				**Q 1,687,706.03**

CUADRO 6.2.2.2
Requerimiento anual de materiales
para el segmento de caballeros
Demanda 32,245 pares

Materia Prima	Cant/par	Cost/medida	Volumen	Valor/Q
Piel de res	1.7500	12.00	56,428.75	677,145.00
Forro de cerdo	1.0000	1.90	32,245.00	61,265.50
Suela de res	1.2500	10.75	40,306.25	433,292.19
Tacón	1.0000	2.50	32,245.00	80,612.50
Tela puntera	0.0278	13.50	896.41	12,101.54
Hilo nylon	0.0167	10.00	538.49	5,384.90
Hilo algodón	0.0083	9.50	267.63	2,542.49
Clavo	0.0167	5.00	538.49	2,692.45
Pegamento	0.0167	42.00	538.49	22,616.58
Solvente	0.0042	25.00	135.43	3,385.75
Suavicel	0.0278	9.50	896.41	8,515.90
Cartón	0.7500	4.50	24,183.75	108,826.88
Cambrayón	1.0000	0.75	32,245.00	24,183.75
Marcas	1.0000	0.55	32,245.00	17,734.75
Corrugado	0.0416	2.75	1,341.39	3,688.82
Total				**Q 1,463,989.00**

CUADRO 6.2.2.3
Requerimiento anual de materiales
Para el segmento de niño
Demanda 120,019 pares

Materia Prima	Cant/par	Cost/medida	Volumen	Valor/Q
Piel de res	0.8000	12.00	96,015.20	1,152,182.40
Forro de cerdo	0.5000	1.90	60,009.50	114,018.05
Suela de neoline	0.0417	47.00	5,004.79	235,225.13
Tacón	1.0000	1.50	120,019.00	180,028.50
Tela puntera	0.0138	13.50	1,656.26	22,359.51
Hilo nylon	0.0083	10.00	996.16	9,961.60
Hilo algodón	0.0042	9.50	504.08	4,788.76
Clavo	0.0083	5.00	996.16	4,980.80
Pegamento	0.0119	42.00	1,428.23	59,985.66
Solvente	0.0042	25.00	504.08	12,602.00
Suavicel	0.0138	9.50	1,656.26	15,734.47
Cartón	0.2500	4.50	30,004.75	135,021.38
Cambrayón	1.0000	0.25	120,019.00	30,004.75
Marcas	1.0000	0.55	120,019.00	66,010.45
Corrugado	0.0277	2.75	3,324.53	9,142.46
Total				**Q 2,052,045.92**

CUADRO 6.2.2.4
Requerimiento anual de materiales
para los tres segmentos
Demanda total 206,156 pares

Materia Prima	Volumen	Valor/Q
Piel de res	219,808.95	2,637,707.40
Forro de cerdo	146,146.50	277,678.35
Suela de res	83,419.85	896,763.39
Suela de neoline	5,004.79	235,225.13
Tacón dama	53,892.00	70,059.60
Tacón caballero	32,245.00	80,612.50
Tacón niño	120,019.00	180,028.50
Tela puntera	4,050.87	54,686.75
Hilo nylon	1,981.95	19,819.50
Hilo algodón	1,068.12	10,147.14
Clavo	1,761.00	8,805.00
Pegamento	2,866.71	120,401.83
Solvente	865.86	21,646.50
Suavicel	4,050.87	38,483.27
Cartón	81,134.50	365,105.26
Cambrayón caballero	32,245.00	24,183.75
Cambrayón niño	120,019.00	30,004.75
Marcas	206,156.00	113,385.80
Corrugado	6,907.83	18,996.53
Total		**Q 5,203,740.95**

El valor del inventario anual, en concepto de materias primas para cumplir la demanda en los tres segmentos de mercado para 1,996, es de Q 5,203,704.95.

6.2.3 Proceso de producción

El proceso de producción está dividido básicamente en tres etapas bien definidas, alistado, ensuelado y empaque. Cada una de estas actividades conlleva una serie de operaciones, las cuales se describen a continuación:

ALISTADO

En esta etapa del proceso, las operaciones son manuales; se utilizan únicamente cuchillas, aisladores, martillo, tijera, sacabocados, y máquina de pespuntar.

1.- Sección de moldes y corte de piezas. De acuerdo al estilo que se produce, se seleccionan los moldes, los cuales están elaborados de papel y se procede a efectuar los cortes.

Las piezas de los zapatos en la etapa de alistado se dividen en dos clases:

a) Piezas de piel:

Pala, plato, lateral, talón, ribete.

b) Piezas de piel o sintético para forro:

Forro-talonera, forro-puntera, forro-plato, forro-lateral (dos unidades lado izquierdo y derecho), forro-mini ribete (regularmente cuatro unidades).

2.- Sección de desbaste. Esta operación consiste, en bajar el grosor de la orilla de la piel, de manera que se facilite la costura y se de un mejor acabado del producto.

3.- Sección de pintura. Con la ayuda de un aerógrafo, se pintan los bordes u orillas de las piezas de la piel que integran el corte del zapato, con el fin de cubrir todo el corte transversal de la piel y darle una mejor presentación y acabado al zapato.

4.- Sección de costura uno. Con el uso de las máquinas de coser de una aguja, se procede a unir los extremos de la pala con el plato, el lateral y el talón, (de acuerdo al estilo), para darle forma al corte de la parte de piel.

5.- Sección de costura dos. A los componentes de piel, provenientes de la operación anterior, se pegan los forros y los ribetes, y se procede a pegar y coser, esta operación requiere habilidad manual.(Gráfico 1)

La capacidad de producción en esta actividad depende básicamente del estilo, tamaño y color del calzado; también interviene la eficacia del factor humano. La unidad de producción asignada a cada operario es de seis pares, y llega a producir hasta 12 pares al día en el caso de zapato para dama y/o caballero y de 24 pares si el calzado es para niño.

ENSUELADO

Se monta el corte elaborado en la etapa de alistado, de acuerdo con su talla, dándole forma, según el estilo pre-establecido, y colocándole la entreplantilla, la suela y el tacón (Gráfico 2).

1.- Sección de montado uno. En esta sección se realiza la operación de montar el corte del zapato a la horma, previa la colocación de punteras y traseras o taloneras. Se ajusta el corte a las hormas. Se revisa con la finalidad de eliminar arrugas de la piel y dejar el producto bien montado.

2.- Sección de montado dos. A esta sección le corresponde verificar la calidad de la plantilla y el retacón, ambos de cartón especial tipo bontex cuya característica es la capacidad de absorber el sudor y la humedad. En esta sección también se coloca entre el retacón y la suela el cambrayón (pieza de metal que permite mantener el zapato flexible y evitar la deformación de la suela). Se finaliza esta sección con la colocación de la suela y el tacón.

Para fines ilustrativos se describe a continuación lo que se agrega al corte pespuntado: Plantilla, retacón (talonera), cambrayón, suela y tacón.

3.- Sección de cardado y pulido. Una vez el zapato este completo (corte, suela y tacón de hule), se eliminan los defectos provenientes de las diferentes etapas del proceso, posteriormente se pule la suela y finalmente se aplican brillos solventes, para darle el brillo natural.

4.- Sección de prensado. Actualmente, esta operación es realizada por terceras personas, ya que los volúmenes individuales, son bajos en comparación al precio de la máquina utilizada para tal efecto. Esta sección consiste, en unir por medio de una costura de hilo de poliester grueso, la suela y el corte, de tal manera que el zapato adquiera mayor garantía en el pegado.

5.- Sección de acabado. Se verifica cada par de zapatos, a fin de identificar desperfectos de calidad, quitar hilos, verificar el pintado de orillas, manchas de pegamento y otras substancias ajenas a la presentación del zapato.

La capacidad de producción de esta etapa del proceso, depende únicamente de la talla, el tipo de calzado (dama, caballero, niño), la experiencia y la agilidad del operario.

La etapa de ensuelado requiere mayor esfuerzo por parte del trabajador, puesto que el 95% de las operaciones se llevan a cabo sentado en posición incómoda, y la unión del corte y la suela precisa el uso de las piernas como en el amartillado de la suela. Con el método utilizado en la operación de desbastado y desvirado, el riesgo de sufrir un accidente es alto.

EMPAQUE

Esta etapa es elaborada generalmente por el propietario conjuntamente con su familia; al implementarse la producción dentro de los servicios que ofrezca la cooperativa, ésta se hará cargo de esta actividad, de acuerdo a normas establecidas, a los zapatos se les colocará su marca y se empacarán en sus respectivas cajas, a las cuales se les pondrá su código, estilo, color y tamaño para su identificación. Posteriormente, los pares de zapatos empacados, se colocarán en cajas de cartón corrugado con capacidad para 24 pares de zapatos.

ESPECIFICACIONES DEL PROCESO DE FABRICACIÓN

Las especificaciones deben establecerse en cada una de las etapas del proceso, desde el corte hasta el empaque, utilizando para cada caso, muestras que las refuercen:

a) Hacer referencia al material para corte empleado.

b) Describir la zona del cuero de donde se debe cortar la pieza.

c) Describir la dirección en que deben cortarse las piezas.

d) Describir el número de puntadas por unidad de longitud para cada costura.

e) Señalar el número, material y color de los hilos empleados, tanto el de la piña como el de la bobina.

f) Señalar el número de la aguja y la punta de la misma.

g) Describir apropiadamente la apariencia de las costuras y las tolerancias de la misma.

GRAFICO 1

DIAGRAMA DE OPERACIONES DEL PROCESO

NOMBRE: MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA. FECHA: ENERO/1996
PRODUCTO: ZAPATO PARA CABALLERO TALLA: 37
ESPECIFICACIONES: PIEL DE RES/SUELA DE RES ETAPA: ALISTADO
METODO: ACTUAL HOJA: 1 DE: 1

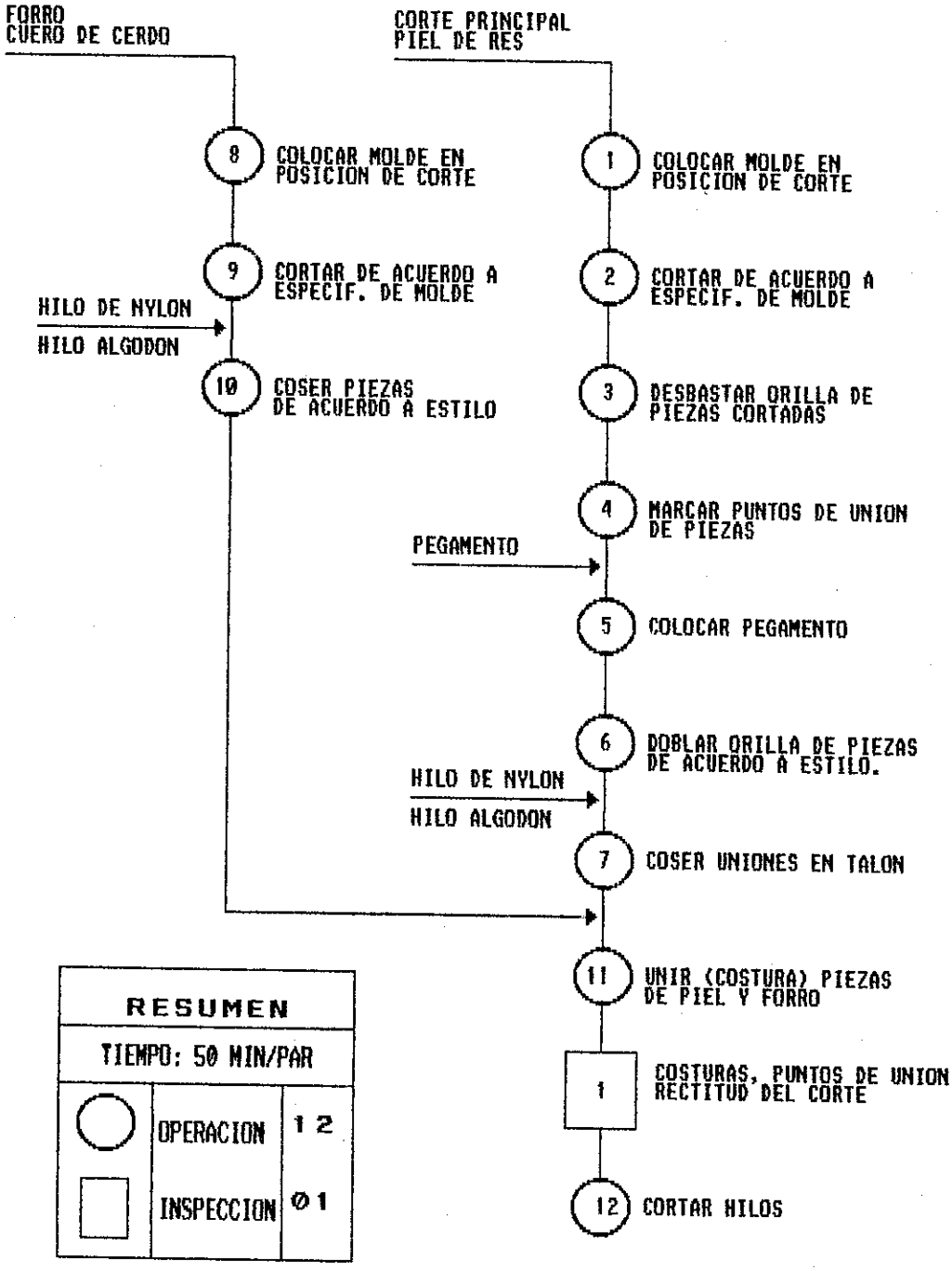


GRAFICO 2

DIAGRAMA DE OPERACIONES DEL PROCESO

NOMBRE: MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA. FECHA: ENERO/1996
PRODUCTO: ZAPATO PARA CABALLERO TALLA: 37
ESPECIFICACIONES: PIEL DE RES/SUELA DE RES ETAPA: ENSUELADO
METODO: ACTUAL HOJA: 1 DE: 2

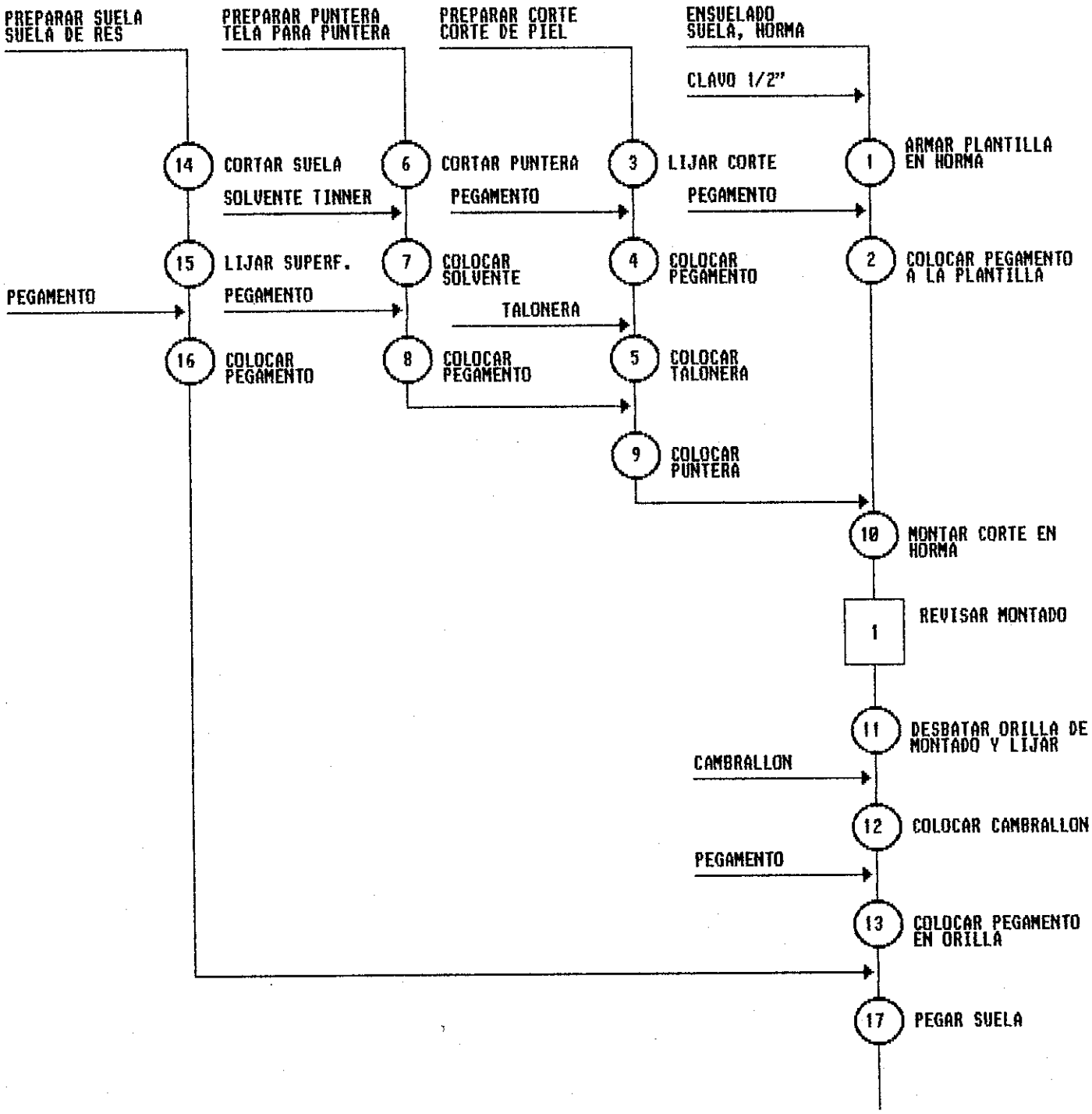
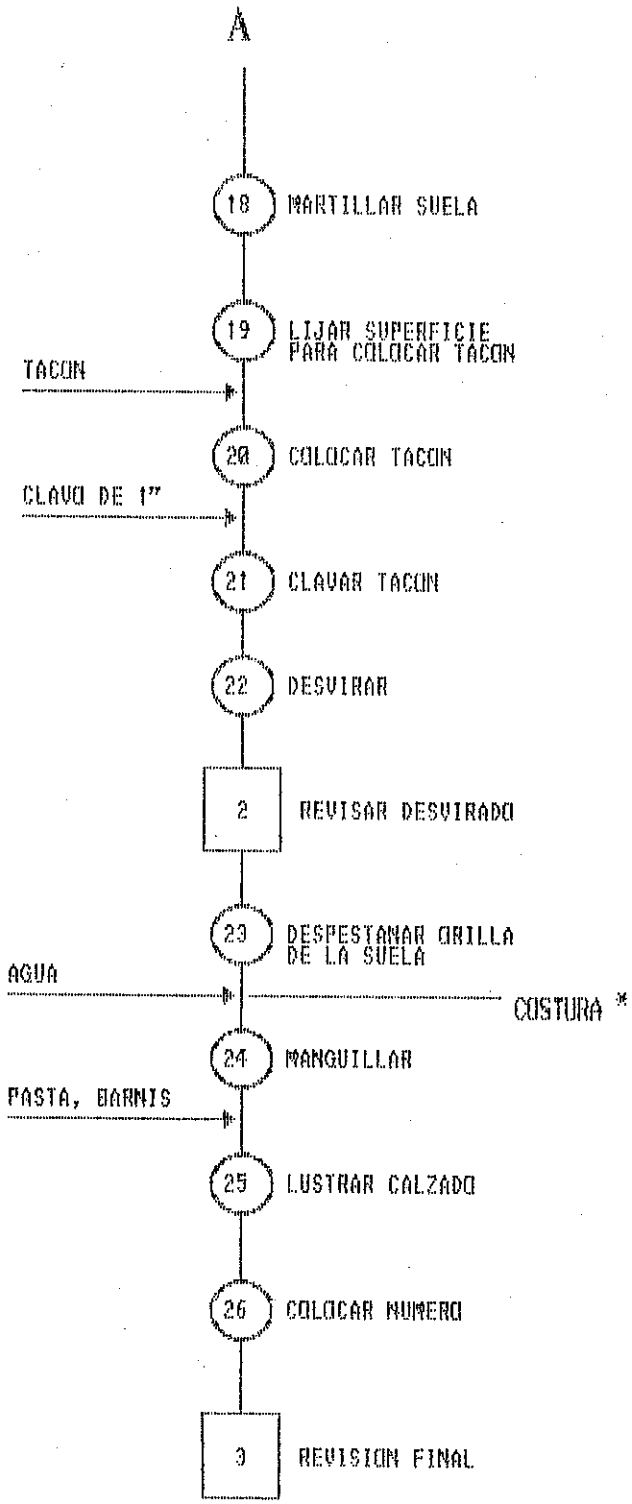


DIAGRAMA DE OPERACIONES DEL PROCESO

NOMBRE: MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA. FECHA: ENERO/1996
PRODUCTO: ZAPATO PARA CABALLERO TALLA: 37
ESPECIFICACIONES: PIEL DE RES/SUELA DE RES ETAPA: ENSUELADO
METODO: ACTUAL HOJA: 2 DE: 2



RESUMEN		
TIEMPO: 1.25 HRS/PAR		
○	OPERACION	26
□	INSPECCION	03

* LA COSTURA ES REALIZADA FUERA DEL TALLER

6.2.4 Maquinaria y Equipo

REQUERIMIENTOS

Cada uno de los asociados, posee, dos maquinas pespuntadoras de una sola aguja de impulsión mecánica humana, un banco de trabajo, conformado por una pulidora y fresadora, a demás, todas las herramientas utilizadas en el proceso artesanal, como: cuchillas, afiladores, martillos, alicates y manguillos.

En la industria grande y mediana de calzado, se maneja maquinaría especializada, que hace necesario una producción en serie, para poder justificar la inversión fija en la misma. Dado que el objetivo del presente trabajo es determinar la factibilidad de la organización de una empresa cooperativa, en unidades pequeñas de producción de calzado, es importante hacer mención, que para responder a la demanda potencial que se atenderá, se requiere que la cooperativa ponga a la disposición de los asociados la siguiente maquinaria.

- Troqueladoras, desbastadoras de piel
- Pasadora de costura de suelas
- Motores para ser adaptados a las máquinas pespuntadoras

  Sopletes, hormas para calzado, compresores, planchas de corte de piel

PRECIOS

El monto estimado expresado en quetzales, para el equipo y maquinaria asciende a la cantidad de Q. 121,000.00. El costo de instalación es bajo, ya que solamente la pasadora de costura de suela requiere un montaje especial, el valor aproximado para el montaje es de Q. 2,000.00.

PROVEEDORES

En los Estados Unidos de América, paises europeos y asiáticos como Alemania, Italia y Japón existen varios proveedores de maquinaria industrial necesaria para el proceso de producción de calzado. A continuación se presentan algunos con sus respectivas direcciones.

MAQUINAS DE COSER Y MOTORES

- Clinton Industries, Inc.
  700 Washington Ave.
  Carlstadt. New Jersey, 07072 U.S.A

- Juki Corporation
  2-1, 8 Chome, Kokuryo-Cho
  Chofu-City, Tokio, Japón.

TROQUELADORAS

- United Shoe Machinery Corporation
  122 A-West Angel ave.
  Chicago, U.S.A

- Gebruder Simon
  Fabrication Feiner, Dudenhofer Str. 18
  Rodgau 6054, Alemania.

DESBASTADORAS DE PIEL

- Clinton Industries, Inc
  700 Washington Ave.
  Carlstadt, New Jersey, 07072 U.S.A

- Lux & Co. KG
  Oberurseler Str. 64
  Oberusel l. Alemania

PASADORAS DE COSTURA PARA SUELAS

- United Shoe Machinery Corporation
  122 A - West Angel Ave.
  Chicago, U.S.A

- Torielli Pietro AC
  Via Madona de Angeli

Vigerano 27029, Italia

- Ivomaq Industria y comercio de maquinaria LTDA.
  Rua Otilio dos Santos 3045-cep 14401-902-Franca
  SP. Brasil

En Guatemala existen distribuidores autorizados para la venta de maquinaria, proveniente de Alemania, Italia y Brasil, por ejemplo:

Herdom Sucs, Comercial Gina y otros. En México también distribuyen maquinaria para la industria del calzado; una de las compañías mas prestigiosas es Ersa Maquinaria y Accesorios S.A de C.V, la cual se localiza en León Guanajuato.

6.3 Análisis de costos del producto

Los costos de producción para cada segmento, varia de acuerdo al tamaño del calzado, el estilo y la mano de obra, sin embargo los cálculos no varían significativamente, ya que el método de trabajo a utilizar, es a través de colecciones que incluyen seis tamaños de zapato; en el caso de los materiales se toma un número intermedio para que los cálculos en las unidades pequeñas y grandes se complementen.

MATERIA PRIMA

La cantidad estándar, utilizada por cada tipo de calzado, se realizó en base a los resultados obtenidos en la investigación efectuada directamente con los microempresarios, utilizando el precio ofertado en el mercado industrial y distribuidores de productos importados.

MANO DE OBRA DIRECTA

Los costos utilizados para el presente análisis son los existentes en el mercado laboral del municipio, los cuales son pagados a destajo semanalmente. El costo promedio de mano de obra directa por par de zapatos, para niño, dama y caballero es de:

Q 5.25, Q 10.25 y Q 16.25, respectivamente.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (FIJOS Y VARIABLES)

Estos se cuantifican de la siguiente manera en cada unidad productiva:

Costos Variables

Energía Eléctrica: el tiempo de utilización del servicio promedio por taller es de 8 horas/día, lo que equivale a un consumo mensual de 250 kwh al mes; tomando en cuenta el número de pares producido por taller, y el costo por kwh, el costo por par es de Q 95.78/687 pares = Q 0.14;

Prestaciones laborales: en este rubro se incluye aguinaldo, y bono 14;. Para su cuantificación se tomó como base los datos obtenidos en la investigación, El sueldo promedio devengado semanalmente por trabajador es de Q 200.00, tomando como base una producción promedio de trece docenas semanales, el valor de las prestaciones, tomando en cuenta que, cada unidad productiva cuenta con cuatro trabajadores es de Q 6,400.00/8112 = Q 0.79/par

Gastos fijos

Son los totales pagados por microempresarios en un mes de operaciones.

Alquileres	Q 150.00
Agua	Q 1.00
Mantenimiento	Q 250.00

Las cédulas siguientes contienen la integración del costo de producción por cada tipo de calzado (dama, caballero y niño); éstos se calcularon con base en criterios, técnicas de cuantificación de cada uno de los elementos que lo conforman.

CUADRO 6.2.5
COSTO DE PRODUCCIÓN POR PAR DE ZAPATOS
EN PIEL Y SUELA PARA DAMAS

	U/Medida	Cantidad	Precio Q.		Costo Total
Materia prima					
Piel de res	Pie	1.2500	12.00	Q	15.00
Forro de cerdo	Pie	1.0000	1.90	Q	1.90
Suela de res	Libra	0.8000	10.75	Q	8.60
Tacón	Par	1.0000	1.30	Q	1.30
Talonera	Libra	0.2500	4.25	Q	1.06
Puntera	Yarda	0.0278	13.50	Q	0.38
Hilo nylon	Cono	0.0083	10.00	Q	0.08
Hilo algodón	Cono	0.0055	9.50	Q	0.05
Clavo	Libra	0.0042	5.00	Q	0.02
Pegamento	Galón	0.0167	42.00	Q	0.70
Solvente	Galón	0.0042	25.00	Q	0.10
Suavicel	Yarda	0.0278	9.50	Q	0.28
Cartón	Libra	0.5000	4.50	Q	2.25
Costura	Par	1.0000	0.75	Q	0.75
Empaque	Par	1.0000	3.30	Q	3.30
SUB-TOTAL				Q	35.77
Mano de Obra					
Alistado				Q	5.00
Ensuelado				Q	5.00
Emplantillado				Q	0.25
SUB-TOTAL				Q	10.25
COSTO PRIMO				Q	46.02
Gastos directos de fabricación					
Alquiler				Q	0.16
Mantenimiento				Q	0.40
Energía eléctrica				Q	0.14
Prestaciones laborales s/M.O.D				Q	0.79
SUB-TOTAL				Q	1.49
COSTO DIRECTO DE FABRICACIÓN				Q	47.51
UTILIDAD 50%				Q	23.76
PRECIO DE VENTA				Q	71.27

CUADRO 6.2.6
COSTO DE PRODUCCIÓN POR PAR DE ZAPATOS
EN PIEL Y SUELA PARA CABALLEROS

	U/Medida	Cantidad	Precio Q.	Costo Total
Materia prima				
Piel de res	Pie	1.7500	12.00 Q	21.00
Forro de cerdo	Pie	1.0000	1.90 Q	1.90
Suela de res	Libra	1.2500	10.75 Q	13.44
Tacón	Par	1.0000	2.50 Q	2.50
Talonera	Libra	0.2500	4.25 Q	1.06
Puntera	Yarda	0.0278	13.50 Q	0.38
Hilo nylon	Cono	0.0167	10.00 Q	0.17
Hilo algodón	Cono	0.0083	9.50 Q	0.08
Clavo	Libra	0.0167	5.00 Q	0.08
Pegamento	Galón	0.0167	42.00 Q	0.70
Solvente	Galón	0.0042	25.00 Q	0.10
Suavicel	Yarda	0.0278	9.50 Q	0.26
Cartón	Libra	0.7500	4.50 Q	3.38
Cambrayón	Par	1.0000	0.75 Q	0.75
Costura	Par	1.0000	0.90 Q	0.90
Empaque	Par	1.0000	3.30 Q	3.30
SUB-TOTAL			Q	50.00
Mano de Obra				
Alistado			Q	8.00
Ensuelado			Q	8.00
Emplantillado			Q	0.25
SUB-TOTAL			Q	16.25
COSTO PRIMO			Q	66.25
Gastos indirectos de fabricación				
Alquiler			Q	0.16
Mantenimiento			Q	0.40
Energía eléctrica			Q	0.14
Prestaciones laborales s/M.O.D			Q	0.79
SUB-TOTAL			Q	1.49
COSTO DIRECTO DE FABRICACIÓN			Q	67.74
UTILIDAD 35%			Q	23.71
PRECIO DE VENTA			Q	91.45

CUADRO 6.2.7
COSTO DE PRODUCCIÓN POR PAR DE ZAPATOS
EN PIEL Y NEOLYNE PARA NIÑO

	U/Medida	Cantidad	Precio Q.		Costo Total
Materia prima					
Piel de res	Pie	0.8000	12.00	Q	9.60
Forro	Pie	0.5000	1.90	Q	0.95
Suela de neolyne	Plancha	0.0417	47.00	Q	1.96
Tacón	Par	1.0000	1.50	Q	1.50
Talonera	Libra	0.1250	4.25	Q	0.53
Puntera	Yarda	0.0138	13.50	Q	0.19
Hilo nylon	Cono	0.0083	10.00	Q	0.08
Hilo algodón	Cono	0.0042	9.50	Q	0.04
Clavo	Libra	0.0083	5.00	Q	0.04
Pegamento	Galón	0.0119	42.00	Q	0.50
Solvente	Galón	0.0042	25.00	Q	0.11
Suavicel	Yarda	0.0139	9.50	Q	0.13
Cartón	Libra	0.2500	4.50	Q	1.13
Cambrayón	Par	1.0000	0.25	Q	0.25
Costura	Par	1.0000	0.58	Q	0.58
Empaque	Par	1.0000	3.30	Q	3.30
SUB-TOTAL				Q	20.89
Mano de Obra					
Alistado				Q	2.50
Ensuelado				Q	2.50
Emplantillado				Q	0.25
SUB-TOTAL				Q	5.25
COSTO PRIMO				Q	26.14
Gastos indirectos de fabricación					
Alquiler				Q	0.16
Mantenimiento				Q	0.40
Energía eléctrica				Q	0.14
Prestaciones laborales s/M.O.D				Q	0.79
SUB-TOTAL				Q	1.49
COSTO DIRECTO DE FABRICACIÓN				Q	27.63
UTILIDAD 25%				Q	8.29
PRECIO DE VENTA A MAYORISTAS				Q	35.92

CUADRO 6.3.1

RESUMEN DE COSTOS

SEGMENTO	COSTO	%	UTILIDAD	PRECIO
CABALLEROS	67.74	35	23.71	91.45
DAMAS	47.51	50	23.76	71.27
NIÑOS	27.63	25	8.29	35.92

La incidencia del costo de los materiales, en el costo de fabricación de un par de zapatos , es de importancia, ya que representa en promedio para los tres segmentos el 76% del costo de fabricación. Esto implica que el capital de trabajo a utilizar para la compra de las materias primas será elevado, en comparación con el resto de inversiones . En el caso de las microempresas en estudio, la cooperativa debe manejar una política especial de compras, a través de la obtención de créditos por parte de sus proveedores de materiales.

Los productos ofertados por la cooperativa, son competitivos, en calidad, duración (materiales) y precios, ya que los mismos están por debajo de los ofrecidos por la competencia. Si se toma en cuenta que el precio de venta es accesible para los diferentes canales de distribución y la aplicación de la política de comercialización propuesta en el presente proyecto.

SERVICIOS REQUERIDOS

Para que la cooperativa lleve a cabo sus operaciones, requiere de servicios mínimos indispensables adicionales a las tareas asignadas a cada asociado. así:

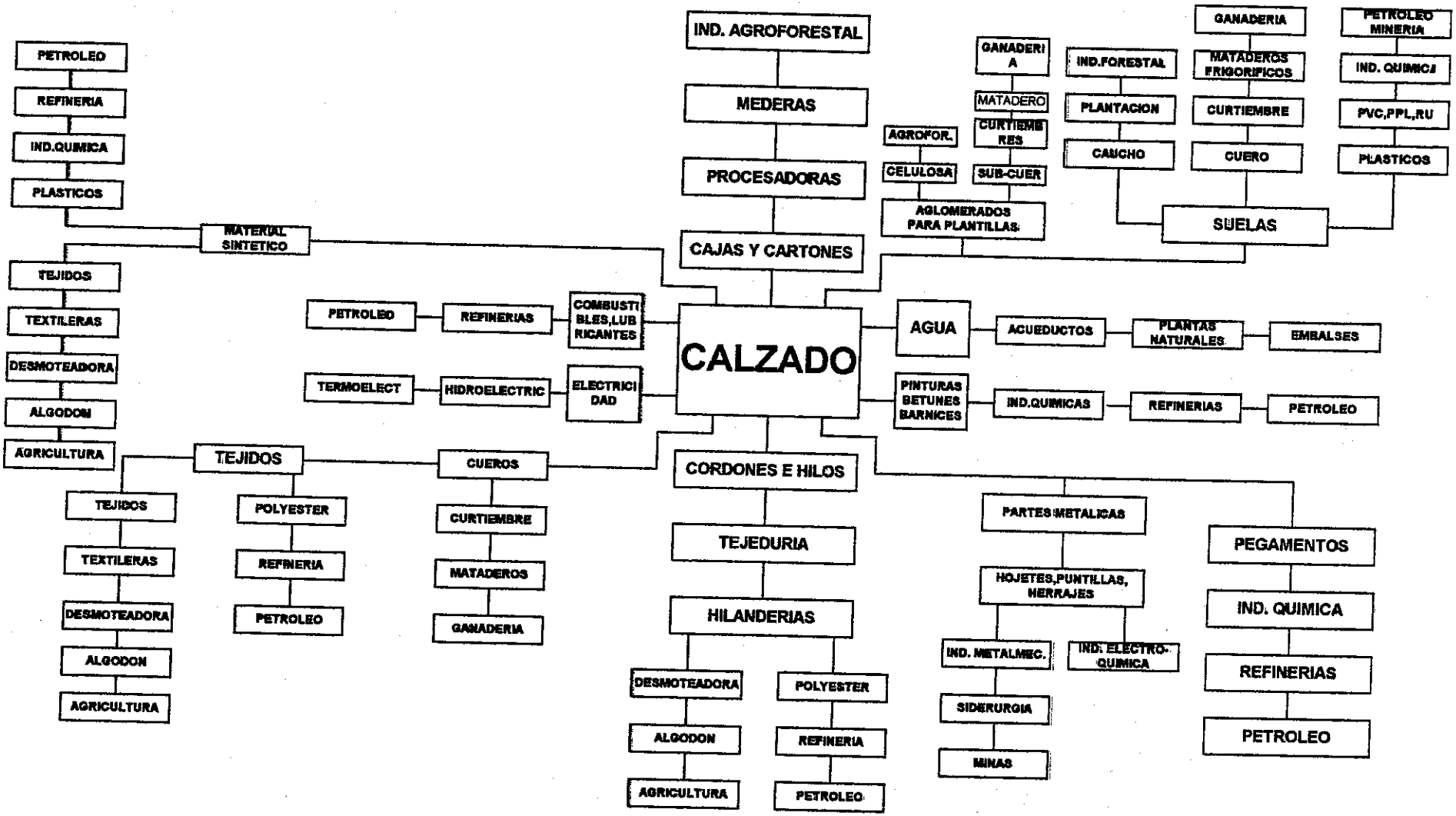
Energía Eléctrica
Agua
Limpieza
Mantenimiento de Instalaciones
Administración
Bodega y Almacén
Transporte

El extracto siguiente muestra una estimación de los gastos anuales que se requieren por estos servicios:

Energía Eléctrica - 12,000 Kw al año	Q	4,800.00
Agua - 98 galones	Q	490.00
Combustibles y Lubricantes	Q	1,200.00
Mantenimiento y limpieza de Maquinaria	Q	10,000.00
Instalaciones	Q	2,000.00
<u>Administración</u>		
Personal:		
1 Gerente	Q	28,000.00
1 Contador	Q	14,000.00
1 Secretaria	Q	10,500.00
1 Guardián	Q	4,200.00
2 Dependientes	Q	14,000.00
Prestaciones Laborales: (Aguinaldo, bono 14, pasivo laboral e IGGS)	Q	24,744.99
Papelería	Q	2,000.00
Alquiler	Q	12,000.00
Transporte y Viáticos	Q	15.600.00
TOTAL	Q	143,534.99

La sector calzado, tiene una significativa incidencia dentro de la economía del país, tal y como se muestra en el siguiente diagrama.

INCIDENCIA DEL SECTOR EN LA ECONOMIA NACIONAL



CAPITULO VII
EVALUACIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA Y BENEFICIOS

7.1 Evaluación financiera

En el proceso de desarrollo de la industria latinoamericana, existe evidencia suficiente para afirmar que la actividad artesanal ha dado origen y desarrollo a la actividad industrial, y ha aportado un crecimiento económico relativamente significativo. Considerando el caso de Guatemala, la actividad artesanal solamente ha permitido la sobrevivencia de las personas dedicadas a estas labores, y ha dejado de estimular la cultura de la reinversión de utilidades. (16)

El presente capítulo contiene la inversión acorde con el tamaño planeado y los servicios que la cooperativa prestará a sus asociados, en base al estudio de mercado y a los aspectos técnicos, el desarrollo financiero de cinco años de operación, (aunque las operaciones de la cooperativa son por tiempo indefinido), la capacidad operativa de cada unidad de producción y unidos en cooperativa. Se busca determinar la capacidad operativa con respecto a la liquidez, a las expectativas de recuperación y rendimiento del capital invertido, y otros indicadores financieros que permiten determinar la factibilidad económica del proyecto.

Los cálculos y análisis correspondientes, se hacen conforme a las siguientes premisas:

1o. No se contemplan inversiones en terrenos ni edificios, ya que existe esa infraestructura adecuada en cada unidad productiva, de cada microempresario, únicamente se debe pagar alquiler de un local que servirá de bodega de materiales y producto terminado.

2o. Se considera una vida útil de la maquinaria y equipo de cinco años, por lo que se aplica depreciaciones anuales, de manera que la inversión en activos pueda recuperarse al final del período de la evaluación del proyecto, para la renovación de la misma.

3o. El capital de trabajo, cubre un periodo aproximado de dos meses de costos directos y toma en consideración el tiempo establecido en la política de ventas del producto final, que se contabiliza como cuentas por cobrar.

4o. Para objeto de análisis, todas las proyecciones se efectúan manteniendo uniformes los ingresos y los costos, de acuerdo a la proyección de la demanda establecida en el estudio de mercado.

7.1.1 Inversión

Del estudio de mercado y de los servicios que la cooperativa prestará, se han derivado los requerimiento de inversión, que contemplan: La adecuación del local arrendado para ser utilizado como bodega, la adquisición e instalación de maquinaria y equipo, la compra de mobiliario y equipo de oficina, vehículos, gastos de organización y el capital de trabajo inicial.

El monto total a invertir, asciende a Q. 1,103,023.49 de los cuales Q. 123,000.00 corresponde a maquinaria, equipo y herramientas, e instalación de pasadora y Q. 980,023.49 quedarán para ser invertidos, en mobiliario y equipo de oficina, en gastos de adecuación del local arrendado, vehículos y capital de trabajo.

CUADRO 7.1.1.1
CUADRO DE INVERSIÓN

RUBRO DE INVERSIÓN	CAPITAL A INVERTIR	
Readecuación de bodega	Q	.5,000.00
Maquinaria y Equipo	Q.	123,000.00
Mobiliario y equipo de oficina	Q.	15,000.00
Vehículos	Q.	70,000.00
Gastos de Organización	Q.	3,000.00
Capital de trabajo inicial *	Q.	887,023.49
TOTAL	**Q.**	**1,103,023.49**

* El monto del capital de trabajo inicial es de Q. 887,023.49 el cual se ha calculado de manera que cubra dos mes de gastos de operación y que soporte el monto de las cuentas por cobrar ya que se considera que la gestión de cobro llevará un mes posterior a la venta de los productos.

El monto de la inversión de Q. 1,103,023.49 será cubierta en un 23%, por aportaciones de los asociados, lo que hace un capital social de Q. 250,000.00, el 50% del capital de trabajo que corresponde a materias primas, se obtendrá a través de créditos otorgados por proveedores, lo que cubre un total de Q. 433,645.08; el restante Q. 419,378.41 deberá obtenerse por financiamiento externo a través de los bancos del sistema, Cooperativas de Ahorro y Crédito, o por medio de instituciones no gubernamentales ONG'S, interesadas en la inversión en la mediana y pequeña empresa, tales como PADEL, (programa del desarrollo local), FAPE (Fundación de asistencia para la pequeña empresa) y otras. (ver anexo 5)

7.1.2 Estado de Resultados

Este apartado muestra en forma conjunta, todas las operaciones de la cooperativa durante cinco años, tomando en cuenta la proyección de la demanda y manteniendo para efectos de estudio, constantes los ingresos y egresos para cubrir dicha demanda, integrando los costos de operación y de administración hasta establecer las utilidades generadas.

Muestra además, los índices de rentabilidad con respecto a las ventas, a las inversiones y a los costos totales. A continuación se presenta una descripción mas detallada:

7.1.2.1 Ingresos:

La cuantificación de los ingresos se hace con base en las cantidades y los precios establecidos combinadamente entre el Estudio de Mercado y el Estudio Técnico, fijándose una producción anual, de acuerdo a la proyección de la demanda y a los precios de venta

establecidos en el estudio técnico. La siguiente tabla, muestra el número de pares por segmento para los cinco años proyectados, tomando en cuenta el porcentaje que representa cada segmento en la demanda anual proyectada del nuevo mercado (cuadro 5.4.5) y la demanda actual cubierta.

CUADRO 7.1.2.1.1
Distribución por segmento de la demanda proyectada en la Evaluación del proyecto

AÑO	DAMAS	CABALLEROS	NIÑOS	TOTAL
1	50,921	30,789	115,320	**197,030**
2	53,564	32,287	119,991	**205,842**
3	56,448	33,921	125,085	**215,454**
4	59,593	35,703	130,642	**225,938**
5	63,024	37,647	136,703	**237,374**

Los ingresos anuales ascienden al final de cada año, durante los cinco años proyectados, de acuerdo al siguiente cuadro.

CUADRO 7.1.2.1.2
INGRESOS ANUALES

AÑO	DAMAS	CABALLEROS	NIÑOS	TOTAL
1	Q 3,629,139.67	Q 2,815,654.05	Q 4,142,294.40	**Q 10,587,088.12**
2	Q 3,817,506.28	Q 2,952,646.15	Q 4,310,076.72	**Q 11,080,229.15**
3	Q 4,023,048.96	Q 3,102,075.45	Q 4,493,053.20	**Q 11,618,177.61**
4	Q 4,247,193.11	Q 3,265,039.35	Q 4,692,660.64	**Q 12,204,893.10**
5	Q 4,491,720.48	Q 3,442,818.15	Q 4,910,371.76	**Q 12,844,910.39**

7.1.2.2 Egresos:

PRODUCCIÓN

El costo unitario de cada par de zapatos varia de acuerdo al segmento, estos se muestran en los cuadros 6.2.5, 6.2.6 y 6.2.7 del estudio técnico.

Tomando en cuenta el volumen de producción de cada año, de acuerdo a la demanda proyectada, y el costo unitario de cada par de zapatos producidos por segmento, se determinan los siguientes egresos en este rubro.

CUADRO 7.1.2.2.1
EGRESOS ANUALES EN
CONCEPTO DE PRODUCCIÓN

AÑO	DAMAS	CABALLEROS	NIÑOS	TOTAL
1	Q 2,419,256.71	Q 2,085,646.86	Q 3,186,291.60	Q 7,691,195.17
2	Q 2,544,825.64	Q 2,187,121.38	Q 3,315,351.33	Q 8,047,298.35
3	Q 2,681,844.48	Q 2,297,808.54	Q 3,456,098.55	Q 8,435,751.57
4	Q 2,831,263.43	Q 2,418,521.22	Q 3,609,638.46	Q 8,859,423.11
5	Q 2,994,270.24	Q 2,550,207.78	Q 3,777,103.89	Q 9,321,581.91

SALARIOS

El monto a pagar en salarios anualmente en concepto de mano de obra directa, esta cubierto dentro del costo de producción de cada par de zapatos por cada unidad productiva, ya que la cooperativa comercializará el producto final como un servicio a los microempresarios. Los salarios anuales en concepto de funcionamiento de la cooperativa, se muestran en la parte final del estudio técnico, los cuales ascienden a Q. 95,444.99. Dentro de este presupuesto de salarios pagados por la cooperativa, se encuentra un 25.93% para el pago de prestaciones laborales que ascienden a Q 24,744.99 dentro de estas prestaciones, están contempladas, aguinaldo, bono catorce, indemnización (un sueldo mensual por año) y el pago del Seguro Social (10% de la planilla mensual).

GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y OTROS

Los gastos de comercialización, serán cubiertos en su totalidad por la cooperativa, y se estima serán de Q 0.30 por cada par de zapatos. Estos gastos varían cada año, de acuerdo al número de unidades comercializadas y ascienden para cada año a las cantidades siguientes:

CUADRO 7.1.2.2.2
EGRESOS PROVENIENTES DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

AÑO	CANTIDAD DE PARES	TOTAL
1	197,030	**Q 68,960.50**
2	205,842	**Q 72,044.70**
3	215,454	**Q 75,408.90**
4	225,938	**Q 79,078.30**
5	237,374	**Q 83,080.90**

ALQUILERES

Otro rubro importante es el pago de Q 12,000.00 anuales de alquiler por el arrendamiento del local que servirá de bodega de materiales y producto terminado, así como para oficina. Se ha calculado a razón de Q 2.50 por metro cuadrado, para un área de 400 metros cuadrados.

OTROS GASTOS

Es resto de gastos relacionadas con el funcionamiento de la cooperativa; energía eléctrica, combustibles y lubricantes, teléfono, mantenimiento etc., etc. Q 36,090.00, (ver estudio técnico).

DEPRECIACIONES

La depreciación de maquinaria y equipo de oficina se ha aplicado de acuerdo al método de línea recta, ya que por principio contable es generalmente aceptado. Las depreciaciones, alcanzan un monto de Q 41,600.00 anuales, de manera que al final de los cinco años, puedan renovarse dichos activos.

7.1.2.3 Resultados

De la conjugación de los ingresos y gastos, se derivan resultados positivos al generarse una ganancia anual a repartir durante el primer año de Q. 1,846,738.22 equivalente a 167,43 % de la inversión

CUADRO 7.1.2.3.1
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	AÑO 1	*AÑO 2*	*AÑO 3*	*AÑO 4*	*AÑO 5*
CONCEPTO					
UNIDADES A PRODUCIR	197,030	205,842	215,454	225,938	237,374
INGRESOS DE VENTAS	Q 10,587,088.12	Q 11,080,229.15	Q 11,618,177.61	Q 12,204,893.10	Q 12,844,910.39
COSTO DE OPERACIONES					
EGRESOS EN PRODUCCIÓN	Q 7,691,195.17	Q 8,047,298.35	Q 8,435,751.57	Q 8,859,423.11	Q 9,321,584.91
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	Q 68,960.50	Q 72,044.70	Q 75,408.90	Q 79,078.30	Q 83,080.90
DEPRECIACIÓN DE ACT. FIJOS	Q41,600.00	Q 41,600.00	Q 41,600.00	Q 41,600.00	Q 41,600.00
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00
ENERGÍA ELÉCTRICA	Q 4,800.00	Q 4,800.00	Q 4,800.00	Q 4,800.00	Q 4,800.00
AGUA	Q 490.00	Q 490.00	Q 490.00	Q 490.00	Q 490.00
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	Q 1,200.00	Q 1,200.00	Q 1,200.00	Q 1,200.00	Q 1,200.00
ALQUILER	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN	Q 7,832,245.67	Q 8,191,433.05	Q 8,583,250.47	Q 9,010,591.41	Q 9,476,755.81
GANANCIA BRUTA EN OPERACIÓN	Q 2,754,842.45	Q 2,888,796.10	Q 3,034,927.14	Q 3,194,301.69	Q3.368.154,58
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN	Q 70,700.00	Q 70,700.00	Q 70,700.00	Q 70,700.00	Q 70.700,00
PRESTACIONES LABORALES	Q 24,744.99	Q 24,744.99	Q 24,744.99	Q 24,744.99	Q 24,744.99
TELÉFONO	Q 3,600.00	Q 3,600.00	Q 3,600.00	Q 3,600.00	Q 3,600.00
PAPELERÍA	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00	Q 2,000.00
TRANSPORTE Y VIÁTICOS	Q 15,600.00	Q 15,600.00	Q 15,600.00	Q 15,600.00	Q 15,600.00
TOTAL GASTOS DE ADMÓN.	Q 116,644.99	Q 116,644.99	Q 116,644.99	Q 116,644.99	Q 116,644.99
GANANCIA (PERDIDA)	Q 2,638,197.46	Q 2,772,151.11	Q 2,918,282.15	Q 3,077,656.70	Q 3,251,509.59
ISR	Q 791,459.24	Q 831,645.33	Q 875,484.65	Q 923,297.01	Q 975,452.88
UTILIDAD A REPARTIR	Q 1,846,738.22	Q 1,940,505.78	Q 2,042,797.50	Q 2,154,359.69	Q 2,276,056.71
ASOCIADOS (70%)	Q 1,292,716.76	Q 1,358,354.04	Q 1,429,958.25	Q 1,508,051.78	Q 1,593,239.70
RESERVA IREPARTIBLE	Q 369,347.64	Q 388,101.16	Q 408,559.50	Q 430,871.94	Q 455,211.34
RESERVA SOCIAL	Q 184,673.82	Q 194,050.58	Q 204,279.75	Q 215,435.97	Q 227,605.67
COSTOS TOTALES	Q 7,948,890.66	Q 8,308,078.04	Q 8,699,895.46	Q 9,127,236.40	Q 9,593,400.80

CUADRO 7.1.2.3.2
ÍNDICES DE RENTABILIDAD

ÍNDICE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SOBRE VENTAS	17.44%	17.51	17.58%	17.6%	17.7%
SOBRE INVERSIÓN	167.43%	175.93%	185.20%	195.31%	206.35%
SOBRE COSTOS	23.23%	23.36%	23.48%	23.60%	23.73%

Del análisis de los cuadros financieros mostrados anteriormente, se puede concluir: Que con la implementación de la cooperativa, es posible generar los ingresos necesarios para cubrir los costos, para formar el fondo para la reposición de activos, incrementar el patrimonio y repartir utilidades a sus asociados que hacen rentable el proyecto.

7.2 Evaluación económica.

De acuerdo a lo contemplado en la Ley General de Cooperativas, el porcentaje que le corresponde a cada uno de los asociados de las utilidades o perdidas de cada ejercicio contable, es del 70%, lo que equivale Q 4,309.06 por asociado.

7.2.1 valor actual neto

El valor actual neto es de Q 8,603,341.73 que deducida la inversión arroja un excedente neto de Q 7,500,318.24, al final de los cinco años. El análisis del valor actual neto, se efectuó con una tasa de interés del 20% anual, que es el nivel de las más altas tasas pasivas bancarias (en bonos) a agosto de 1,996 en Guatemala.

INGRESOS ANUALES VER TABLA	n = 5
EGRESOS ANUALES VER TABLA	i = 20%

Q 1,103,023.49

TABLA DE INGRESOS Y EGRESOS ANUALES

AÑO	INGRESOS	EGRESOS TOTALES
1	Q 10,587,088.12	Q 7,948890.66
2	Q 11,080,229.15	Q 8,308,078.04
3	Q 11,618,177.61	Q 8,699,895.46
4	Q 12,204,893.10	Q 9,127236.40
5	Q 12,844910.39	Q 9,593,400.80

7.2.2 Tasa interna de retorno

El cálculo de la tasa interna de retorno, se efectuó con los datos de inversión inicial, ingresos y egresos durante cinco años, donde se obtuvo un valor positivo de 243.69 %.

La tasa interna del proyecto, ratifica lo encontrado a través de los índices de rentabilidad, los cuales reflejan la viabilidad del mismo.

7.3 Beneficios sociales

Entre los cambios que indican incrementos o mejoras reales, percibidos en la posición relativa de los beneficiarios involucrados en el proyecto, la comunidad de Santa Catarina Mita y el país en general, dentro de su medio social, económico y político, da muestras de la obtención de beneficios sociales, entre los que se identifican los siguientes.

Contribuir a la desconcentración urbana, promoviendo el desarrollo industrial en regiones fuera del perímetro capitalino, que es donde se centraliza en mayor porcentaje la inversión en infraestructura, por parte del estado, el cual se ve obligado en la actualidad a descentralizar los servicios administrativos, para fortalecer el desarrollo industrial y social.

ACCESO

Dentro de la reglamentación del acta constitutiva de la cooperativa, se debe asignar un 20% de las utilidades generadas por la misma, destinada a obras sociales. Tomando en cuenta las necesidades identificadas en el estudio socioeconómico, la comunidad tendrá mayor acceso a los servicios de los cuales se carece y mejorar aquellos que son deficientes, como infraestructura, energía eléctrica, educación, salud, etc.

INFLUENCIA

Los microempresarios tendrán capacidad de negociación colectiva, en áreas como obtención de créditos en instituciones financieras, ampliación de servicios que afectan el proceso de producción, tales como: obtención de materia prima e insumos, posicionamiento de nuevos mercados, mejoras en el proceso de producción.

La cooperativa influirá más en las relaciones de poder económico respecto a otros grupos económicos locales.

PODER DE DECISIÓN

Los beneficiarios directos (socios) e indirectos (no socios) involucrados en el proyecto, tendrán la capacidad de tomar decisiones de cierta magnitud, al escoger entre opciones factibles; por ejemplo: mayor control sobre precios, calidad, proveedores, clientes, etc.

El uso de la experiencia de todos les permitirá evaluar con exactitud el mérito potencial de opciones que compiten una con otra, para la solución de problemas, y que permitan que se puedan controlar y realizar las aspiraciones de todos.

AUTOESTIMA

A través de la comisión de educación, contemplada en la organización cooperativa, se influirá en los sentimientos y actitudes de las personas, y se adquiera una mejor imagen propia, una más alta estima y un sentido positivo de la identidad. Estas se manifiestan desde el momento en que las personas deciden trabajar en conjunto, dando muestras de solidaridad.

La imagen que los propios catarinecos tienen de su comunidad se reforzará y mejorará, en vista del esfuerzo invertido en el desarrollo por sus propios medios.

Aumentará la confianza, y ayudará a tener una percepción más positiva e innovadora de su relación con el medio.

DISCIPLINA

El establecimiento y el cumplimiento de las reglas impuestas a los integrantes del grupo, son aceptadas libremente y concluyen concienzudamente el trabajo individual o colectivo.

Se reconoce la validez de la causa del beneficiario dentro y fuera de la organización, tomando en cuenta lo justo y razonable de sus reclamos.

CONCLUSIONES

1.- De acuerdo con los resultados obtenidos, a través de la presente investigación, sí es factible y necesaria la organización e implementación de una cooperativa de producción integral en los talleres de fabricación de calzado, en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa.

2.- La organización empresarial, que se implemente en el seno de la cooperativa, debe ser orientada al servicio, buscando inicialmente, planificar a corto plazo el desarrollo individual de cada microempresario, a través de políticas que permitan la disminución del costo de fabricación de los productos, y a mediano plazo, implementar proyectos que permitan la comercialización de los mismos, por medio de la cooperativa.

3.- El planteamiento surgido por los tejedores de la ciudad de Rochdale, que orienta al servicio y al desarrollo en comunidad, ha permitido a países como Guatemala, desarrollar pequeñas economías en poblaciones muy pobres, que actualmente tienen una participación significativa en la economía del país.

4.- El proceso de producción de los microempresarios catarinecos, se lleva a cabo como una actividad artesanal, con escasa o ninguna tecnología, dentro de una economía de sobrevivencia, donde los más favorecidos son los intermediarios, quienes con un mínimo esfuerzo perciben ingresos superiores a los de los productores.

5.- La participación en conjunto de la pequeña industria del calzado, en la economía del municipio de Santa Catarina Mita, es mayor que cualquier otra actividad productiva; no sólo por el valor económico que esto representa, sino también por ser la fuente de trabajo más importante de la comunidad.

RECOMENDACIONES

1.- Se debe considerar la capacitación y la asesoría de los microempresarios, que generará mayor utilidad en su negocio, para que de esta manera pueda cumplir con las responsabilidades sociales de sus trabajadores.

2.- Hay que promover en los microempresarios manufactureros a partir de la organización de la cooperativa, la cultura del ahorro, la reinversión de utilidades, y el mejoramiento de las condiciones de trabajo, para que tenga acceso a más y mejores servicios.

3.- Es necesario tomar en cuenta, en el momento de la organización empresarial, la actitud conformista de los microempresarios, cuya satisfacción principal, en su mayoría, es únicamente de agenciarse de los medios para subsistir.

4.- Se debe dar seguimiento y continuidad, a los proyectos encaminados a mejorar las condiciones de trabajo en los talleres de fabricación de calzado, de manera que el fenómeno migratorio paterno identificado en el estudio socioeconómico de la comunidad, no continúe, ya que provoca una deficiente formación y convivencia social, y se manifiesta en diferentes problemas sociales, como la drogadicción, el alcoholismo, la vagancia y otros.

5.- Es conveniente promover la cultura de la calidad total en el seno de la cooperativa, y mejorar de esta manera, la cultura, la convivencia social y el solidarismo de las personas que la conforman.

ANEXO 1
OBJETIVOS Y ATRIBUCIONES
DEL INACOP

1. Cumplir y hacer cumplir las leyes y reglamentos relacionados con las cooperativas.

2. Promover la organización de cooperativas de distintos tipos y clases, de acuerdo con las necesidades de los grupos que lo solicitan o promuevan.

3. Proporcionar asistencia técnica y administrativa a los grupos pre-cooperativos y a las cooperativas.

a. Divulgar los principios y técnicas cooperativas.

b. Proporcionar orientación y asistencia técnica y administrativa a los grupos que tengan el propósito de organizarse en cooperativas, y a las que se encuentran funcionando.

c. Llevar el registro de las cooperativas.

d. Impulsar leyes y reglamentos para el mejor desenvolvimiento del cooperativismo, y servir de organismo consultivo de dicha materia.

ANEXO 2

TRAMITE DE EXPEDIENTES LEGALES

El trámite del expediente de las cooperativas, atendidas por el personal técnico del INACOP, es el siguiente:

I. TRAMITE DE PERSONALIDAD JURÍDICA

1. **PRESENTACIÓN DE LOS EXPEDIENTES:** los expedientes de las cooperativas serán presentados en original y duplicado (no en copia, ni fotocopia simple) dentro de los treinta días siguientes a su constitucion, al Registro de Cooperativas, a través de la oficina Sub-Regional correspondiente donde en el folio numero uno se pondrá la fecha de recepción y la firma de quien lo recibe.

2. **TRAMITE DE LOS EXPEDIENTES:** el Sub-Regional comprobara si el expediente llena los requisitos técnicos y legales y lo traslada al Jefe Regional correspondiente, quien analizara los aspectos técnicos, financieros y legales, y con dictamen favorable lo trasladará a la Dirección de Fomento y Desarrollo Cooperativo, la que previamente a su traslado al Registro de Cooperativas, revisara los aspectos técnicos y financieros analizados por la Jefatura Regional. Si el Registrador encuentra que el expediente llena los requisitos legales y técnicos establecidos, lo elevara al Consejo Directivo del INACOP, a través de la Gerencia de la Institución. En caso contrario, lo devolverá a los interesados por medio de la Dirección de Fomento exponiendo las razones para devolverlo e indicando la forma de enmendar el procedimiento o subsanar las deficiencias. Cuando tales deficiencias se consideren de forma y no de fondo, el Registrador puede citar a los interesados para efectuar las modificaciones, enmiendas o ampliaciones pertinentes.

3. **DOCUMENTOS Y REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COOPERATIVA:** las Cooperativas se constituirán con los documentos y requisitos que establece la Ley General de Cooperativas. El acta constitutiva autorizada por el Alcalde Municipal se equipara a la Escritura Pública, al contener la constitución de una cooperativa;

dicha acta debe llenar las mismas formalidades y expresar además de lo que indica la citada Ley, lo siguiente:

a) La voluntad expresa de los comparecientes de constituir la cooperativa, en forma clara y concreta.

b) Identificación de los comparecientes con sus nombres y apellidos, indicando en su caso que no tiene segundo apellido; edad; estado civil; nacionalidad; profesión u oficio; domicilio; su identidad por medio de la cédula de vecindad, indicando el lugar de extensión de la misma. Debe contener además, las firmas de los otorgantes y si alguno de ellos no pudiese o no supiese firmar, pondrá la impresión digital del pulgar derecho y en su defecto, otro que se especificará, firmando por los que no lo hicieran, un testigo idóneo.

c) Indicar el monto de la aportación y lo pagado por el asociado a cuenta de la misma; dicho pago no podrá ser menor de 50% de dicha aportación.

d) Indicación expresa si se adoptan estatutos uniformes elaborados por el INACOP; de ser así deberá constar que se tuvieron a la vista, fueron leídos discutidos y aprobados, en fe de lo cual cada uno de los asociados deberá firmar de su puño y letra al final de dichos estatutos (tanto en el original como en el duplicado); en cuanto a los que no saben o no pueden firmar, se observara lo que al respecto menciona el inciso b) del presente numeral. El Presidente y Secretario del Consejo de Administración Provisional firmaran al margen superior derecho de cada una de las hojas del documento aprobado.

e) En caso de aprobarse estatutos propios, estos deberán estar contenidos en el cuerpo de la Escritura Pública o Acta de Constitución autorizada por el Alcalde Municipal de la Jurisdicción. El INACOP, velará porque los mismos no contravengan la Ley General de Cooperativas y su Reglamento.

f) Nomina de las personas que integran el Consejo de Administración Provisional, cuyos miembros no deben ser parientes dentro de los grados de ley y preferentemente deben saber leer y escribir, al igual que los que sean electos posteriormente.

g) Si el nombre de la cooperativa, se encuentra en lengua o dialecto, indicar su significado en español.

4. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR: para los efectos de inscripción y reconocimiento de su Personalidad Jurídica, las cooperativas deberán presentar la documentación que indica el articulo 57 del Reglamento de la Ley General de Cooperativas y además:

a) Solicitud en papel simple dirigida al Registrador de Cooperativas, firmada por los miembros del Consejo de Administración Provisional.

b) Fotocopia del comprobante del deposito en cualquier entidad financiera o bancaria, con el valor pagado en concepto de aportaciones.

c) Nómina de los asociados con sus aportaciones pagadas y el saldo pendiente.

d) Plan de trabajo inicial de la cooperativa que evidencie, la posibilidad de su funcionamiento, el cual debe ser firmado por los miembros del Consejo de Administración Provisional.

e) Informe del técnico que organizo el grupo y que versara sobre las actividades realizadas para tal fin y además sobre :

- Conformación social del grupo: grado de escolaridad, patrones culturales, ocupaciones principales, idiomas o dialectos predominantes.
- Contenido del evento de educación cooperativa proporcionada.
- Integración del Consejo de Administración Provisional, de conformidad con el articulo 16o. del Reglamento de la Ley General de Cooperativas.

II. TRAMITE PARA REFORMA DE ESTATUTOS.

Para toda reforma y modificación a sus estatutos que realicen las cooperativas, deben presentar en original y duplicado la documentación siguiente.

a) Solicitud en papel simple dirigida al Registrador de Cooperativas firmada por los miembros del Consejo de Administración o Representante Legal de la Cooperativa.

b) Certificaciones recientes de inscripción de: la Cooperativa del Consejo de Administración, Comisión de Vigilancia y del Registrador de Cooperativas.

c) Certificación del acta de Asamblea General Extraordinaria, en la cual deben quedar transcritas las reformas o modificaciones acordadas y llenar las formalidades establecidas en

ANEXO 4

Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingenieria
Escuela de Ing. Industrial
Encargado: Br. MANUEL DE JESUS CASTRO MEDINA

BOLETA DE RECOLECCIÓN DE DATOS
INVESTIGACIÓN DE CAMPO A REALIZARSE EN
SANTA CATARINA MITA, JUTIAPA.

1.- Información general:

1. Nombre propio del taller:_____
2. Nombre del encargado:_____
3. Edad:_____
4. Estado civil: Soltero:_____ Casado:_____
5. Nivel de Instrucción: Anal.___P.Inc___P.___S.Inc.___S.___Sup.___
6. Ubicación del taller:_____
7. Tiempo de fundación:_____
8. Hace cuanto tiempo se dedica a esta actividad?_____
9. ¿Cómo se inicio? Trabajador_____ Propietario_____
10. Ha participado en alguna asociación social:_____

2.- Estructura Administrativa:

11. ¿Qué tipo de registros lleva en su taller?
    producción_____Contables_____Inventarios_____Salarios_____Ninguno_____
12. ¿Cuántas personas trabajan para usted? _____
13. ¿Cuántos de estos forman parte de su familia? _____
14 ¿Existe alguna persona encargada de supervisar el trabajo de los demás?
    Si_____ No_____ Quien:_____

15. ¿Forma parte usted del personal operativo?
Si_____ No_____

16. ¿Reinvierte las ganancias para el crecimiento del negocio? Si____No_____

17. ¿Se traza algún tipo de meta al inicio de cada año?
Si____ No_____

18. ¿Ha logrado realizarla? Si____ No_____ ¿Porque?_____

19. Cuando se inicio en el negocio lo hizo con:
Capital propio_____ P.familiar____ P.Bancario_____ P.Part._____

20. ¿Se dedica a otra actividad? Si____ No____ ¿Cual?_____%

3. Comercialización:

21. ¿Utiliza alguna marca para la comercialización de sus productos?
Si____ No____

22. ¿Utiliza algún medio de comunicación para promocionar su producto?
Radio____ Telev.____ Prensa____ Revista____ Rotulo____ Ninguno____

23. ¿Cuál es el centro de distribución de su producto ?
C.producción_____ Terminal_____ Mercados_____ Tiendas_____ Otro____

24. ¿Qué tipo de transporte utiliza para movilizar su producto.?
V.Propio_____ Flete_____ Colectivo_____

25. ¿A quién vende su producto?
Distribuidores_____ Detallistas_____ C. final_____O.Taller_____

26. ¿De qué manera realiza las ventas?
Crédito_____% Contado_____%

27. ¿Las ventas al crédito son agravadas con algún interés?
Si_____% No_____

28. ¿Qué documento utiliza en la realización de los contratos al crédito?
_____

29. Regularmente ¿cuál es el tiempo promedio de pago de los clientes?
_____

30. ¿Con qué característica cree usted que su producto hace la competencia al resto de talleres?
Materiales____Estilos___Acabados____ Precios____

31. ¿Con quién cree usted que existe una competencia mas fuerte?
Fabricas Nac.____ Zap. Importado_____ Talleres_____

32. ¿Asigna recursos para la realización de muestras para implementar estilos nuevos?
Si_____ NO_____

33. ¿Cuántos estilos nuevos implementa al año? _____

34. ¿Por medio de quién implementa estilos nuevos?
Clientes_____ Iniciativa propia_____ Competencia_____ Otro_____

35. ¿Cuál es el segmento de mercado que cubre?
Mujer _____% Hombre____% Niño _____%

36. ¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus ventas?
Diario_____ Semanal____ Quincenal_____ Semanal____ Otra_____

37. ¿Mantiene inventarios de producto terminado? Si_____ No_____

38. ¿Cuál es el máximo de tiempo que mantiene inventarios?_____

39. ¿Utiliza el método de anticipo cuando recibe los pedidos
Si_____% No_____

4. Características del producto:

40. ¿Cuantos colores de piel trabaja? 1_____2____3____4____5_____mas_____

41. ¿Qué tamaño de zapatos produce? 17-20___21-26___27-32___33-38___39-42___

42. ¿Qué tamaño son los mas comunes en los pedidos de sus clientes?
17-20___21-26___27-32___33-38___39-42___

43. Precios por par:

	HOMBRE	MUJER	NIÑO	NIÑA	BOTA
SUELA					
ESPONJA					
NEOLYTE					

44. ¿Qué tipo de empaque utiliza para la venta del producto?_____

45. ¿Cuántos estilos diferentes trabaja? 1____2_____3____4____5____Mas_____

46. ¿Cómo determina el precio de sus productos?
Experiencia_____ Competencia_____ Cliente_____ Costo R.+Util_____

5 Demanda:

47. ¿Con cuántos clientes trabaja? _____

48. ¿Cuántas docenas le pide cada uno, y con que frecuencia?_____

49. ¿De qué clase le piden más? Mujer_____ Hombre_____ Niño_____

50. ¿Cuál es el número más demandado en el zapato de mujer? _____

51. ¿Cuál es el número más demandado en el zapato de hombre?_____

52. ¿Cuál es el número más demandado en el zapato de niño?_____

53. ¿Cuáles son los meses más fuertes del año? E_____F_____M_____
A_____M_____J_____J_____A_____S_____O_____N_____D_____

53. En los últimos dos años, ¿cómo ha sido el comportamiento de la demanda?
incrementado_____ disminuido_____

6. Oferta:

54. ¿Cuántos pares de zapato producen al día? _____

7. Ambiente de Trabajo:

55. ¿Iluminación? Art._____ Natural_____

56. ¿Ventilación? [Art.____Insf.____] [Nat.____ Insf.____]

57. ¿Limpieza? Necesaria_____ Aceptable____ Deficiente_____
58. ¿Area de trabajo? Taller individual_____ Casa-taller_____

59. ¿Puestos de trabajo? Funcionales_____ Medio_____ Malos_____

60. ¿Areas comunes de trabajo? Si____ No____

61. ¿Equipo de seguridad? Si_____ No_____

8. Mano de Obra:

62. ¿Acepta aprendices en el taller? Si_____ No_____ ¿Porqué?_____

63. ¿Cuál es el tiempo promedio de aprendizaje?_____

64. ¿Cuál es el procedimiento para la contratación de un nuevo operario?
_____

65. ¿Cuál es el horario de trabajo? _____

66. ¿Cuándo inicia y cuando termina la semana laboral? Inicio_____Final_____

67. ¿Cuántos alistan? _____ ¿Cuántos ensuelan?_____

68. ¿Quién realiza las tareas de empaque?
Familia_____ Operarios_____Aprendices_____P.Particular_____

69. ¿Costo de la mano de obra?

	HOMBRE		MUJER		NIÑO		BOTA	
SUELA								
ESPONJA								
NEOLYTE								

70. En promedio, ¿cuántos pares de zapato elabora cada operario/día?_____

71. ¿Cuáles de las siguientes prestaciones reciben los operarios?
IGGS.___Aguinaldo___Bono 14____ Indemnización___Vacac._____Otra___

72. Forma de pago Diario_____ Semanal_____ Quincenal_____ Mes_____

73. ¿Cuál es el salario promedio semanal de un operario normal?_____

9. Materiales:

74. ¿Dónde compra sus materiales? Capital____ Sta.Cat.____Otro____

75. ¿Cómo es su forma de pago? Contado____% Crédito_____%

76. Si sus compras son al contado, ¿le proporcionan algún descuento?
Si____ No_____

77. La compra de materiales la realiza Semanal___Quincenal___ Mes___

78. ¿Cuál es su inversión en materiales, cada vez que compra?
[0-500]____[500-1000]____[1000-1500]____[1500-2000]____[2000-mas]____

10. Maquinaria:

79. ¿Cuántas Máquinas de coser tiene en su taller?_____

80. ¿Adicionalmente a estas, que otro tipo de máquinas posee?_____
_____

81. Las máquinas de coser son Manuales_____ Eléctricas_____

82. ¿Cada cuánto le proporciona mantenimiento?_____

83. ¿Cuándo compró sus máquinas eran? Nuevas____ Usadas_____

84. ¿Cuánto tiempo hace que compro sus máquinas?_____

85. ¿Quién proporciona las herramientas de trabajo?
Dueño Taller____ Trabajador_____

ANEXO 5
INSTITUCIONES Y ENTIDADES NACIONALES E INTERNACIONALES, QUE APORTAN AYUDA AL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA

a) **Departamento de Cooperativas**: en la Superintendencia de Bancos, Ministerio de Finanzas.

b) **Departamento de Cooperativas:** de la Dirección General de Servicios Agrícolas DIGESA.

c) **Sección de Asesoría de Cooperativas**: de la Secretaría del Ministerio de Economía.

d) **Departamento de Cooperativas:** del Ministerio de Trabajo y Prevención Social.

e) **Sección de Cooperativas:** programa Desarrollo de la Comunidad,Acción Conjunta, de la Secretaría de Bienestar Social de la Presidencia de la República.

f) **Centro de Capacitación de Cooperativas:** CENCACOOP, del Departamento de Enseñanza y Capacitación Agrícola DECADIGESA, del Ministerio de Agricultura.

g) **Educación Básica Rural:** adscrita al Ministerio de Educación

h) **Coordinadora Nacional de Cooperativas:** CONACO Asesoría de la Presidencia de la República.

i) **Departamento de Crédito Cooperativo:** del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola BANDESA.

j) **Secretaria General**: del Consejo Nacional de Planificación Económica, de la Presidencia de la República.

k) **Instituto Técnico de Capacitación y Productividad, INTECAP.**

ENTIDADES PRIVADAS.

a) Instituto Privado de Cooperación Libre.

b) Instituto para el Desarrollo Social de América Central, IDESAC.

c) Centro de Estudios para el Desarrollo Comunitario, CEDECO.

d) Fundación Guatemalteca para el Desarrollo -Fundación del Centavo: se creó para otorgar financiamiento a pequeños y medianos agricultores que no tienen acceso a la banca comercial.

BIBLIOGRAFIA

1.- ALDANA HERRERA, Neftaly. El cooperativismo: una aproximación global a su evolución histórica, su integración y proyecciones en Guatemala. (tesis: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos) Guatemala, 1,982. 163 pp.

2.- ARAUJO, José Emilio. La empresa comunitaria. San José, Costa Rica: Edit. IICA, 1,975. 387 pp.

3.- BALLESTEROS RIAZA, José. Cooperativas de producción:Experiencias y Futuro. 2a. Edición. España: Edit. Deusto. 1,968. 320 pp.

4.- BENITEZ DIMITRI, Antonio. Lecciones de cooperativismo. Guatemala C.A.: Edit. Centro de Impresiones Gráficas, 1,991. 228 pp.

5.- BENITEZ DIMITRI, Antonio. Cooperativas de cristal. Quetzaltenango, Guatemala C.A.: Edit. Impresiones Litomarcas, 1,992. 246 pp.

6.- CERDA, Richard Baldomero. Historia y doctrina del mutualismo. Barcelona: Edit. Boch, 1,943. 222 pp.

7.- CERDA, Richart Baldomero. Las sociedades cooperativas en particular. Tomo III. Barcelona, España: Edit. Boch. 1,959. Pág. 91.

8.- DIGBY, Margaret. El movimiento cooperativo mundial. México: Edit. Pax, 1,965. 222 pp.

9.- KNOBEL H., Fred. Manual educativo sobre cooperativas. Centro regional de ayuda técnica para el desarrollo internacional (A.I.D.) México: s.p.i 1,974. 31 pp.

10.- NIEBEL, Benjamín W. Ingeniería industrial, métodos, tiempos y movimientos. 3a. edición. México: Edit. Alfaomega, 1,990. 814 pp.

11.- PAZ, Hugo de Jesús. Formación económica-social de Santa Catarina Mita. Jutiapa. Guatemala: Edit. Blanco y negro. 1,977. 180 pp.

12.- PREUSS, Walter. Cooperativismo en Israel y en el mundo. Centro de estudios cooperativos y laborales. s.p.i.Israel: 1,966. 120 pp.

13.- QUEVEDO MELENDEZ DE FUENTES, Elsa Liliana. Manual de procedimientos legales para las cooperativas de Guatemala. (tesis: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos) Guatemala: 1,982. 251 pp.

14.- ROY EWELL, Paul. Cooperativas: hoy y mañana. Centro de ayuda técnica, agencia para el desarrollo internacional (A.I.D), Buenos Aires: Edit. Albatros S.R.L, 1,969. 509 pp.

15.- SLAVIN, Robert E. La enseñanza y el método cooperativo. México: Edit. Edamex, 1,985. 172 pp.

16.- Administración moderna de cooperativas. A.I.D Centro regional de ayuda técnica para el desarrollo internacional. Buenos Aires, Argentina: Edit. Roble, 1,973. 609 pp.

17.- Ley General de Cooperativas, Decreto Legislativo 82-78. Congreso de la República de Guatemala. Guatemala: 1,978. 24 pp

18.- Reglamento de la ley general de cooperativas. Acuerdo Gubernativo número M.de E. 7-79. Congreso de la República de Guatemala. Guatemala: Edit. Tipografía Nacional, 1,979. 12 pp.

19.- Manual de operaciones del consejo de operaciones. I.N.A.C.O.P.Comisión de educación, Guatemala: s.p.i. 1,990. 49 pp.

20.- Guia para la preparación de proyectos. ILPES Instituto Latinoámericano de planificación económica y social, México, Editorial Siglo veintiuno S.A de C.A ,10o. edición 1,987. 230 pág.

21.- Modernización industrial en Centroamérica del sub sector cuero y calzado , ONUDI, Organización de las Naciones Unidad para el Desarrollo Industrial. s.p.i 75 pág.