

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO –EPS–
REALIZADO EN LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA CHORTÍ JOL
R.L UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN ERMITA, DEL
DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO –EPS–
REALIZADO EN LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA CHORTÍ JOL
R.L UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN ERMITA, DEL
DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO DE LA COOPERATIVA INTEGRAL
AGRICOLA CHORTÍ JOL R.L UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN
ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL REALIZADO EN EL MUNICIPIO
DE SAN JUAN ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL REALIZADO EN EL MUNICIPIO
DE SAN JUAN ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL REALIZADO EN EL MUNICIPIO
DE SAN JUAN ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**



POR:

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO REALIZADO EN
LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA CHORTÍ JOL, R.L UBICADA EN EL
MUNICIPIO DE SAN JUAN ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIAGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO DE LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA
CHORTI'JOL, R.L UBICADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN ERMITA, DEL
DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIAGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL REALIZADO EN EL MUNICIPIO
DE SAN JUAN ERMITA, DEL DEPARTAMENTO DE CHIQUIMULA**

LILY MARIBEL GONZALEZ ARRIAGA

CHIQUIMULA, GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

RESUMEN

La investigación realizada en la Cooperativa Chortíjol tiene como objetivo general estudiar la situación administrativa actual de las áreas funcionales con el fin de identificar los problemas y plantear alternativas de solución.

Para la elaboración de la presente investigación se utilizaron variables e indicadores en base al objetivo general y objetivos específicos planteados, los cuales guiaran el estudio donde se realizará un diagnóstico, un plan de acción y un proyecto en beneficio de la empresa.

A través del diagnóstico realizado, se pudo concluir que existe un débil proceso de comercialización del producto, falta de herramientas promocionales para la cooperativa, desconocimiento sobre la filosofía de la empresa, poca señalización en diferentes áreas de las instalaciones y la necesidad de una base de datos para almacenamiento de información.

También se determinó que es necesario actualizar los conocimientos de los extensionistas sobre el control de plagas, técnicas de extensionismo y reforzar la importancia del trabajo en equipo. Una de las limitaciones que se presentó fue la poca información que se permitió recopilar en el área financiera, debido a la privacidad que se desea mantener.

De acuerdo a las necesidades detectadas se priorizaron las actividades y se desarrolló un plan de servicios y gestiones, los cuales solventaron, en gran parte, la problemática existente en la empresa, siendo los siguientes:

En relación a los servicios, elaboración de mantas vinílicas con la misión y visión, elaboración de cuadros que expongan los valores de la cooperativa, diseño de empaques para diferentes presentaciones de frijol, creación de uniformes para los empleados, señalización de las diferentes áreas en las instalaciones, creación de una página WEB, participación en la feria de frijol de Ipala, elaboración de un trifoliar, creación de una base de datos, participación en la

feria de AGEXPORT, participación en la feria de MYPIMES en Estanzuela y un formato para registrar la compra de frijol.

En cuanto a las gestiones realizadas, se capacitó sobre el control de plagas en las cosechas de frijol, la importancia del trabajo en equipo y se gestionó equipo de protección paa los técnicos extensionistas.

Finalmente se elaboró un análisis de comercialización de frijol en el municipio de San Juan Ermita con el fin de ayudar a mejorar el proceso mismo de la Cooperativa Chorti'jol.

INTRODUCCIÓN

La empresa es un sistema que interacciona con el ambiente externo e interno, materializando una idea, de forma planificada, cumpliendo la demanda del mercado, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de actuación. La misma está conformada por diversas áreas funcionales que permiten realizar la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

Debido al mundo globalizado es necesario que cada empresa conozca sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para que este consciente de la realidad actual de la organización. Por tal razón es necesario realizar investigaciones cada cierto tiempo, con la finalidad de identificar problemas y tomar decisiones correctivas para lograr el crecimiento de la empresa. Es ahí donde los estudios son de vital importancia para la interpretación de situaciones, priorizando dificultades y encontrando posibles soluciones.

La investigación que se realizó está compuesta por tres títulos:

Título I , está constituido de la siguiente manera: el Capítulo I, que contiene el Marco Metodológico, el Capítulo II contiene el Marco Referencial, el Capítulo III que es el Marco Teórico, el Capítulo IV que son los Análisis de Resultados de la investigación.

Título II, está conformado por el Capítulo I, que contiene la planificación de los servicios; el Capítulo II, que incluye la planificación de las gestiones, y por último el Capítulo III, que comprende el plan, como proyecto, sobre un análisis de comercialización.

Título III, en el Capítulo I da a conocer los servicios prestados dentro de la cooperativa, el Capítulo II las gestiones realizadas para fortalecer el conocimiento de los trabajadores, Capítulo III servicios realizados no planificados y el Capítulo IV gestiones realizadas no planificadas.

Por último se incluyen, las conclusiones y recomendaciones de la investigación que se consideraron convenientes para dar solución a la problemática encontrada, así como la bibliografía.

INDICE GENERAL

Introducción

TITULO I DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO DE LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA CHORTI'JOL RL

CAPITULO I MARCO METODOLOGICO

1.1 Planteamiento del problema	2
1.1.1 Antecedentes	2
1.1.2 Formulación del problema	3
1.1.3 Sistematización	3
1.1.4 Identificación del objeto de estudio	3
1.1.5 Delimitación del problema	3
A. Delimitación institucional	3
B. Delimitación temporal	3
C. Delimitación personal	4
1.1.6 Justificación	4
1.2 Objetivos	4
1.2.1 Objetivo General	4
1.2.2 Objetivos Específicos	4
1.3 Diseño metodológico	5
1.3.1 Tipo de investigación	5
1.3.2 Definición de población y muestra	5
1.3.3 Técnicas de recolección de datos	6

CAPITULO II MARCO REFERENCIAL

2.1 Municipio de San Juan Ermita	8
2.1.1 Origen e historia del municipio de San Juan Ermita	8
2.1.2 Localización	9
2.2 Cooperativa Chorti'jol	9

2.2.1 Misión, Visión y Objetivos de Cooperativa Chorti'jol	10
a) Visión	10
b) Misión	10
c) Objetivos de la cooperativa	10
2.2.2 Organigrama de la cooperativa Chorti'jol	11

CAPITULO III MARCO TEORICO

3.1 Fundamento conceptual	12
3.1.1 Diagnóstico	12
3.1.2 Fases del diagnóstico	12
3.1.3 Formular el problema	12
3.1.4 Análisis de cursos de acción	13
3.2 Análisis externo de la empresa	13
3.2.1 Entorno global	13
3.2.2 Entorno sectorial	13
a) Mercado	14
b) Políticas	14
c) Tecnología	14
d) Ambiente	14
e) Insumos o materias primas	14
3.3 Entorno inmediato	15
3.4 Análisis interno	15
3.4.1 Áreas funcionales	15
a) Mercadeo	16
b) Producción	16
c) Finanzas	17
d) Dirección	17
e) Innovación	18

CAPITULO IV ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Ambiente sectorial	19
4.1.1 Competidores	19
4.1.2 Proveedores	19
4.1.3 Clientes	19
4.1.4 Sustitutos	19
4.2 Ambiente Interno	20
4.2.1 Procesos y Areas funcionales de la Cooperativa Chorti'jol	20
4.2.1.1 Producción	20
➤ Instalaciones físicas	20
➤ Equipo	20
4.2.1.2 Mercadeo	21
➤ Producto	21
➤ Personal	21
➤ Mercado	21
4.2.1.3 Finanzas	22
4.2.1.4 Dirección	22
4.2.1.5 Innovación	22
4.3 Análisis FODA	23
4.4 Cuadro de priorización de problemas	25

TITULO II PLAN DE SERVICIOS Y GESTIONES

Introducción	27
Justificación	28
Objetivos	29

CAPITULO I PLAN DE SERVICIOS

1.1 Justificación	30
1.2 Descripción del problema	31

1.3 Servicios a realizar	32
1.3.1 Título del servicio: Elaboración de mantas vinilicas con la misión y con la visión	32
1.3.2 Título del servicio: Elaboración de cuadros con los valores de la cooperativa	33
1.3.3 Título del servicio: Diseño de empaques para diferentes variedades de frijol	35
1.3.4 Título del servicio: Elaboración de uniformes para los empleados	36
1.3.5 Título del servicio: Señalización de las diferentes áreas de la cooperativa	37
1.3.6 Título del servicio: Creación de una página WEB para la cooperativa	39
1.3.7 Título del servicio: Participación en la feria de frijol en el municipio de Ipala	40
1.3.8 Título del servicio: Elaboración de un trifoliar	41
1.3.9 Título del servicio: Creación de una base de datos	43
1.3.10 Título del servicio: Participación en la feria de Agexport	44

CAPITULO II PLAN DE GESTIONES

2.1 Justificación	46
2.2 Descripción del problema	47
2.3 Gestiones a realizar	48
2.3.1 Título de la gestión: Capacitación sobre trabajo en equipo	48
2.3.2 Título de la gestión: Capacitación sobre control de plagas	49
2.3.3 Título de la gestión: Donación de equipo de protección para los empleados	50

CAPITULO III PROPUESTA SOBRE UN ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL DE LA COOPERATIVA CHORTÍJOL

3.1 Justificación	52
3.2 Descripción del problema	52
3.3 Propuesta sobre la elaboración de un análisis de comercialización	52

TÍTULO III SERVICIOS Y GESTIONES REALIZADAS

CAPITULO I SERVICIOS PRESTADOS

1.1 Título del primer servicio: Elaboración de mantas vinílicas con la misión y visión	55
1.2 Título del segundo servicio: Elaboración de cuadros con los valores	56
1.3 Título del tercer servicio: Diseño de empaques para variedades de frijol	58
1.4 Título del cuarto servicio: Elaboración de un uniforme	60
1.5 Título del quinto servicio: Señalización de las diferentes áreas de las instalaciones	62
1.6 Título del sexto servicio: Creación de una página WEB	64
1.7 Título del séptimo servicio: Participación en la feria de Ipala	66
1.8 Título del octavo servicio: Elaboración de un trifoliar	68
1.9 Título del noveno servicio: Creación de una base de datos	70
1.10 Título del decimo servicio: Participación en la feria de AGEXPORT	72

CAPITULO II GESTIONES REALIZADAS

2.1 Título de la gestión: Capacitación sobre control de plagas	75
2.2 Título de la gestión: Capacitación sobre trabajo en equipo	77
2.3 Título de la gestión: Gestión de equipo de protección	79

CAPITULO III SERVICIOS REALIZADAS NO PLANIFICADAS

3.1 Título del servicio: Participación en la feria de MYPIMES en Estandzuela	81
3.2 Título del servicio: Formato de registro sobre la compra de frijol	83
3.3 Título del servicio: Participación en la feria del empresario realizada en CUNORI	85

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

E- grafía

TITULO I

DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO DE LA COOPERATIVA INTEGRAL AGRICOLA CHORTI'JOL

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO

1.1 Planteamiento del problema:

1.1.1 Antecedentes:

La región Chortí forma parte de la cuenca del río Grande Zacapa y a la vez de la cuenca del río Motagua. Se ubica en la región III. La cabecera de la cuenca está ubicada en la República de Honduras. Colinda al norte con los municipios de Zacapa y La Unión Zacapa y al este con los municipios de Esquipulas, al sur con los municipios de San Jacinto Quezaltepeque, al oeste con el municipio de Chiquimula, todos estos dentro del departamento de Chiquimula. La región Chortí está ubicada principalmente en el departamento de Chiquimula, al oriente de Guatemala. La topografía en general es accidentada con cerros y montañas de pendientes muy grandes, ríos, quebradas y zanjones. Las áreas con poca pendiente están ubicadas en las riveras de los ríos y representan una pequeña parte del territorio. Los municipios seleccionados que integran la región chortí son: Camotán, Jocotán, San Juan Ermita y Olopa. La extensión territorial del Área Chortí es de 762.75km².

La región es relativamente competitiva en la producción de granos básicos. Sus rendimientos son de 68,540 qq anuales de frijol negro, siendo muy similares a los rendimientos promedio del departamento de Chiquimula de 75,545 qq. Pero también son una cuarta parte más bajo que el promedio nacional.

Por tal razón en esta región se hizo un estudio de su potencial económico y según los resultados favorables surge la cooperativa Chorti'jol el 2 de mayo del 2010 y se legaliza el 2 de julio del mismo año. Se establece en el municipio de San Juan Ermita con el objetivo, que consiste en desarrollar actividades relacionadas con la venta y distribución de los productos de frijol.

Esta cooperativa comercializa su producto (frijol negro en grano) con empresas nacionales tales como: Paiz, Ducal, y Del Monte.

Chorti'jol es una cooperativa que está en plena introducción a un mercado altamente competitivo es imperioso buscar opciones que ayuden a un constante crecimiento de la cooperativa en una economía cambiante.

Por lo que se hace necesario el estudio de las funciones, controles y actividades, de toda la empresa, con el propósito de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados, para que puedan llevarse a la práctica de la mejor manera posible, verificando así su logro.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cuál es la situación administrativa actual de las áreas funcionales de la cooperativa?

1.1.3 Sistematización

- ¿Cómo se realiza el proceso de producción en la empresa?
- ¿Cuáles son las fuentes de los recursos económicos de la empresa?
- ¿Cuál es la situación actual del área de mercadeo dentro de la empresa?
- ¿Cómo se lleva a cabo el área funcional de dirección dentro de la cooperativa?
- ¿Cómo funciona el área de innovación de los productos dentro de la cooperativa?

1.1.4 Identificación del objeto de estudio

El objeto de estudio son las áreas funcionales de la cooperativa Chorti'jol ubicada en el municipio de San Juan Ermita.

1.1.5 Delimitación del problema:

A. Delimitación institucional:

La investigación se llevó a cabo en la cooperativa Chorti'jol, ubicada en carretera a Honduras Km 187.5, municipio de San Juan Ermita del departamento de Chiquimula.

B. Delimitación temporal:

La investigación comprendió el estudio de la situación actual de la cooperativa Chorti'jol, al mes de mayo de 2011.

C. Delimitación personal:

La investigación se realizó con el Gerente General, personal administrativo, supervisores y técnicos de trabajo.

1.1.6 Justificación:

La Cooperativa Chorti'jol está ubicada en el municipio de San Juan Ermita y se dedica a la comercialización del frijol en semilla.

Chortijol tiene una visión de ser el mayor comerciante del área oriental, pero para que éste enfoque se vuelva más realista se necesita identificar debilidades y continuamente tomar decisiones correctivas.

La Universidad de San Carlos de Guatemala tiene como objetivo ayudar a las pequeñas y medianas empresas a través de EPS realizados en las mismas.

Por tal razón se realizó un diagnóstico administrativo en la Cooperativa Chorti'jol sobre el entorno externo y el interno, que comprende las áreas funcionales de la cooperativa.

Los resultados de la investigación contribuyen a identificar problemas o necesidades que afecten el avance de la cooperativa, además esta información servirá como un punto de referencia para futuras investigaciones.

1.2 Objetivos:

Con base a la información y sistematización del problema, los objetivos que orientaron la investigación son:

1.2.1 Objetivo General:

Estudiar la situación administrativa actual de las áreas funcionales de la cooperativa Chorti'jol con el fin de identificar el problema y plantear alternativas de solución.

1.2.2 Objetivos Específicos:

- Identificar el proceso de producción que realiza la cooperativa para mejorar incrementar su competitividad.

- Identificar las fuentes de recursos económicos de la empresa, para tener un mejor control del área financiera de la empresa.
- Determinar la situación del área de mercadeo dentro de la empresa, para plantear mejoras.
- Determinar cómo se desarrolla el área funcional de dirección dentro de la empresa.
- Identificar el área de innovación de los productos dentro de la empresa, para mantener una mejora continua en el producto.

1.3 Diseño metodológico:

1.3.1 Tipo de investigación:

El presente estudio es de carácter descriptivo – transversal, pues recolecta datos en un solo momento y en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, se investigó la situación administrativa actual en la empresa Cooperativa Chortijol. Según Hernández Sampieri (2003) un estudio es descriptivo porque “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p. 117)

1.3.2 Definición de población y muestra:

Para la recolección de la información fue necesario tomar en consideración a los 5 empleados de la cooperativa, distribuidos así

Cuadro 1: Personal de la empresa

Cargo	Personas Encargadas
Gerente General	1
Secretaria	1
Supervisor de campo	1
Asistente de campo	2
Total de personas	5

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Conceptualización y operacionalización de variables

Área Funcional	Variables	Indicadores
Producción	Instalaciones Físicas	Ubicación (casa, otro lugar). -Estado de las instalaciones. -Disponibilidad del espacio (competencia con espacio familiar).
	Equipo	-Edad. -Estado. -Versatilidad.
Mercadeo	Producto	-Lista de productos. -Empaque. -Descuentos. -Crédito -Devoluciones. -Potencial de imagen de los productos. -Marcas, imagen.
	Personal	-Número de personas empleadas. -Edad y sexo de las personas empleadas. -Competitividad de los salarios -Relaciones con el personal. - Conflictos actuales o latentes.
	Proceso	-Conocimiento del mercado y la competencia. -Publicidad. -Promociones. -Relaciones públicas.
	Mercadeo	-Lealtad de los clientes. -Ponderación de clientes, pocos grandes, muchos pequeños. -Imagen de la empresa ante los clientes.
Dirección	Producto	-Liderazgo (características). -Eficacia de la estructura organizacional. -Claridad de la estructura organizacional. -Imagen de la empresa en el entorno. -Contribución de la persona que administra (propietario u otra) en la conducción de la empresa.
Innovación		-Nuevos productos o procedimientos -Promoción de la innovación. -Información sobre nuevos productos o procedimientos.

Fuente: Pérez E., Laura, Campillo, Fabiola. (2001). Serie Para Asesorar a la Micro y Pequeña Empresa, Gestión Empresarial con Perspectiva de género. Consultorías Futuras.

1.3.3 Técnicas de recolección de datos:

Para recolectar los datos se utilizarán fuentes directas e indirectas. Las fuentes directas estarán constituidas por el personal que labora en la cooperativa Chortíjol y las fuentes indirectas por investigaciones relacionadas al tema de diagnóstico administrativo, libros de texto, tesis, revistas, publicaciones en páginas de internet, documentos de la cooperativa, entre otros.

En el cuadro siguiente se muestran las técnicas de recolección de datos y los tipos de instrumentos que se utilizaron para recabar la información requerida en el diagnóstico.

Cuadro 3: Técnicas e instrumentos

Áreas Funcionales	Técnicas	Instrumentos
Mercadeo	Encuesta Entrevistas Observación	Cuestionario Observación directa
Producción	Encuesta Entrevista Observación	Cuestionario Observación directa
Finanzas	Encuesta Entrevista Observación	Cuestionario Observación directa
Dirección	Encuesta Entrevista Observación	Cuestionario Observación directa
Innovación	Encuesta Entrevista Observación	Cuestionario Observación directa

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Municipio de San Juan Ermita

2.1.1 Origen e historia del municipio de San Juan Ermita

El nombre de San Juan Ermita es de origen español. Una vez que fundaban una comunidad, le ponían un patrón. En este caso, San Juan Bautista. Respecto a “Ermita”, lo mas probable es que antes de ser construida la Iglesia actual, el pueblo contara con una pequeña Ermita de donde se originó su nombre. Algunos creen que en la antigüedad, este municipio se encontraba poblado por ermitaños que se guarnecían en grutas, de las cuales se pueden mencionas las que encuentran en las Peñonas, en el Caserío Los Migueles, de aquí se originaría el nombre de Ermita. De hecho, estudiantes de arqueología de la Universidad de San Carlos, han descubierto recientemente en éste lugar de grutas y cuevas, pinturas rupestres de gran valor histórico y turístico.

No se tiene conocimiento alguno de la fecha exacta en que fue fundado. Lo que si podemos asegurar es que se trata de un pueblo antiguo creado en la época colonial; fue un asentamiento de colonizadores españoles; esa es la razón de tanto apellido de origen hispano.

Al llevar a cabo su visita pastoral entre 1768 y 1770, el arzobispo doctor don Pedro Cortés y Larraz llegó a la parroquia de Jocotán procedente de la de Quezaltepeque. Anotó que a 3 leguas de Santa Elena (aldea del municipio de Chiquimula) “se da con el pueblo llamado San Juan Ermita, anexo de Jocotán; está en un valle de muchas aguas, muy fértil y esta entre dos montañas bastantes elevadas, con los jcales muy esparcidos por las faldas de las montañas, con muchas siembras de maíces, caña, frijoles, verduras y así sigue hasta Jocotán...” Indicó que como pueblo anexo de la parroquia se encontraba a 2 leguas de la misma; tenía 163 familias con 267 personas de raza y habla chortí: “ La gente anda sumamente desnuda y muchas familias viven en los valles y vegas que forman las montañas que rodean el pueblo, en los que hacen sus siembras de caña, cacao, plátano y milpas; y las que están a mayor distancia es de 3 leguas, como todo se halla en los mismo términos de las respuestas del cura, a que puedo aumentar que he visto con mis propios ojos varios jcales de indios en dichos valles y vegas esparcidos por las alturas de los montes...”

John Lloyd Stephens estuvo entre 1838 y 1839 en el país y relató los incidentes de su viaje. Salió de Chiquimula rumbo a las ruinas de Copán, pasó por Santa Elena y caminando entre las montañas “ divisamos las cumbres de los cerros todavía elevándose sobre nosotros, y a nuestra derecha, allá abajo a los lejos, un profundo valle. Descendimos y lo hallamos más angosto y más bellos que ninguno de los que habíamos visto, circundado por filas de montañas de varios miles de pies de elevación y teniendo a su izquierda una extensión de extraordinaria hermosura, con un rojo terreno de piedra arenisca, sin ningún arbusto ni maleza, y cubierto de pinos gigantescos. Al frente, elevándose por encima de las miserables chozas de la aldea y en apariencia montada sobre el valle, estaba la enorme iglesia de San Juan Ermita... A las dos de la tarde atravesamos la corriente y entramos en la aldea”. Continuó rumbo a Jocotán y Camotán.

2.1.2 Localización

Municipio del departamento de Chiquimula. Se encuentra ubicado en la parte nor-oriental del departamento, su extensión territorial es de 92 km². Dista de la cabecera departamental Chiquimula 22 km. Las coordenadas de localización del centro urbano son: latitud 14° 46' 03" N; longitud, 89° 25' 34" O y 569 MSNM. Celebra su feria en honor a San Juan el 20 de Diciembre.

No se tiene conocimiento de la fecha exacta en que fue fundado. Si se puede asegurar que se trata de un pueblo antiguo creado en la época colonial

2.2 Cooperativa Chorti'jol

La Región Chortí de Guatemala, en el oriente del país, está compuesta por los municipios de Jocotán, Camotán, Olopa y Quezaltepeque del departamento de Chiquimula y La Unión del departamento de Zacapa.

Según el estudio de factibilidad realizado por Ronald Paiz (2009). Esta región es relativamente competitiva en la producción de granos básicos. Sus rendimientos son de 68,540 qq de frijol negro siendo representando un buen porcentaje de los rendimientos promedio de 75,545 del departamento de Chiquimula.

El programa de Desarrollo Local Sostenible asume como eje de intervención fundamental el desarrollo económico local, por lo que busca apoyar , se pretende que la Mancomunidad sea el instrumento de las municipalidades que dinamice el desarrollo económico local de los

municipios que la conforman, a través de la búsqueda de las oportunidades de negocios viables y acordes con los objetivos de la mancomunidad, fortaleciendo el tejido económico y productivo de la zona y potenciando las actividades generadoras de ingresos, principalmente por la población más vulnerable.

Para la industrialización del grano, se propone la creación de un centro de acopio y planta de secado, que además sea la sede de las organizaciones que lo gestionara. El objetivo es agregar valor al grano a través de la selección y secado según los requerimientos del mercado.

Es así como se crea la cooperativa Chortí'jol gracias a la alianza de cooperación con el grupo de productores de las Asociación para la coordinación del desarrollo rural de San Juan Ermita ACODERJE y la Mancomunidad Copanchortí.

2.2.1 Misión, Visión y Objetivos de Cooperativa Chortí'jol:

a) Visión:

Ser el referente productivo y comercial de granos básicos en el oriente de Guatemala, que mejore la calidad de vida de sus socios y socias de la región Chortí.

b) Misión:

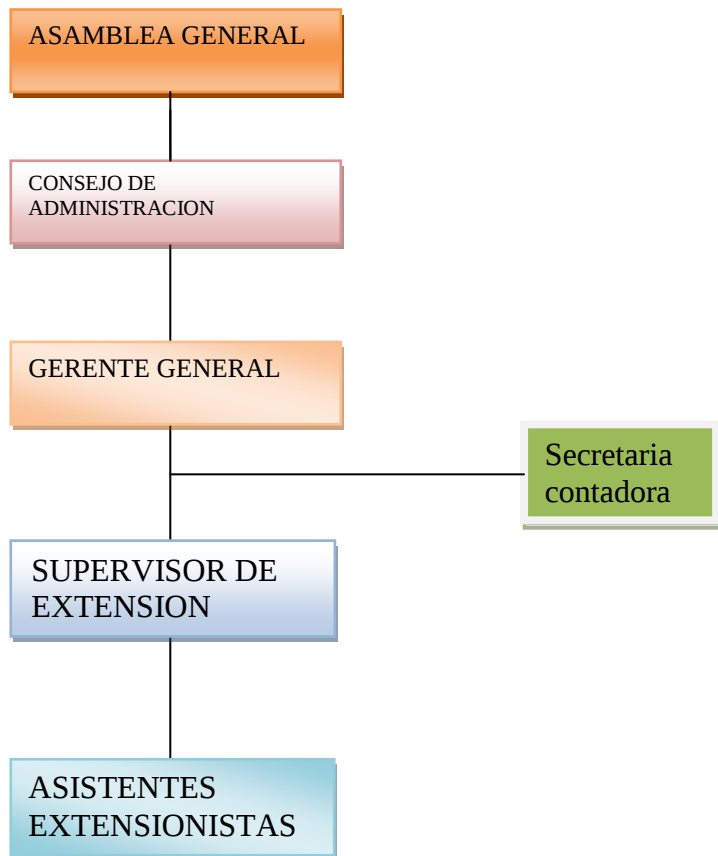
Somos una Cooperativa Integral Agrícola, basada en principios, leyes valores de igualdad y género, que promueve el desarrollo social, cultural, económico, productivo y ambiental de sus socios, mediante la comercialización de productos agrícolas de la región Chortí, del Departamento de Chiquimula, Guatemala.

c) Objetivos de la Cooperativa Chortí'jol

- Promover el mejoramiento social y económico de sus miembros mediante la realización de planes, programas, proyectos y actividades que demanden el esfuerzo común, la ayuda mutua, la acción conjunta y la solidaridad.

- Fomentar entre sus asociados todas aquellas actividades tendientes a desarrollar las técnicas agrícolas, como medio para mejorar la producción en calidad y cantidad, a fin de minimizar costos y lograr mejores precios.
- Propiciar dentro de la empresa la práctica del cooperativismo, tanto en su filosofía como en su organización.
- Estimular y mantener en los asociados, las aptitudes y la confianza necesaria con el objeto que la empresa se constituya en una organización productiva.

2.2.2 Organigrama de la Cooperativa Chortíjol



Fuente: Manual de Estructura Administrativa

CAPITULO III

MARCO TEORICO

3.1 Fundamento conceptual:

3.1.1 Diagnóstico

Según Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000), diagnóstico es un proceso en el que participan activamente la persona asesora y la persona asesorada. Todas las empresas deben visualizarse como un punto en un mapa, para conocer la realidad de la empresa tanto de lo externo (entorno que la rodea) como lo interno (organización).

3.1.2 Fases del diagnóstico

La clave para resolver un problema es su identificación apropiada. De manera que la primera fase del diagnóstico resulte fundamental a la hora de plantear alternativas de solución.

3.1.3 Formular el problema

Algunos de los problemas que enfrenta la empresa no requieren, por parte de la persona que brinda asesoría ningún instrumento específico. Sin embargo, hay problemas más complejos que ameritan seguir un proceso para identificar y resolver un problema.

Otra de las fases es la identificación de los objetivos:

a. Objetivos:

Es en donde se pretende lograr que la persona empresaria llegue a tener un mejor conocimiento del entorno en que se desarrolla la empresa, establecer a través de recolección de información la situación socioeconómica de la empresa y su viabilidad.

b. Obtener y analizar la información:

El proceso de diagnóstico se inicia con la recolección de información sobre la realidad de la empresa, respondiendo a los objetivos propuestos y a los mecanismos y procedimientos establecidos para recoger la información. Según Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

c. Identificar el problema:

A partir del análisis de la información se identifican y priorizan los problemas. Se emite un juicio valorativo sobre la viabilidad que tiene la empresa para resolver los problemas, lo que permite tomar una decisión responsable acerca de si vale la pena seguir asesorándola o si es preferible aconsejar su liquidación. Según Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

3.1.4 Análisis de cursos de acción:

Este proceso consiste en tres partes:

- ❖ Concepción de alternativas
- ❖ Analizar y evaluar alternativas
- ❖ Elección del curso de acción

3.2 Análisis externo de la empresa

Es el entorno en que se desenvuelve la empresa. Por eso resulta imprescindible conocer el sector en el que se trabaja, su funcionamiento, tendencia actual (si está en crecimiento, estancado, o evolucionando), barreras de entrada y salidas, como se trabaja, si existe alguna normativa o legislación que imponga algún tipo de requisito o impedimento al desarrollo de dicha actividad, si existe alguna asociación a la que deba pertenecer, etc. Explica Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

3.2.1 Entorno global

Significa analizar las tendencias generales en el mundo que rodean a la cooperativa y que pueden afectarla indirectamente. La apertura económica, la globalización que viven nuestros países han creado condiciones nuevas que deben ser enfrentadas si se quiere sobre vivir. Explica Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

3.2.2 Entorno sectorial

Abarca el estudio del ramo de actividad en la que el negocio actúa. En otras palabras es aquel que afecta a todas las empresas que están ubicadas en el mismo sector o subsector de la empresa.

Un sector está constituido por las empresas que ofrecen productos o servicios que son sustitutos cercanos unos de otros.

Para comprender mejor que es un sector y un subsector analizaremos las siguientes variables:

a) Mercado:

- Cambio en los gustos
- Comportamiento de la competencia
- Incremento de las importaciones
- Aparición o desaparición de barreras de entrada

b) Políticas

- Aspectos arancelarios
- Disposiciones aduaneras
- Políticas sanitarias
- Regulaciones laborales
- Subsidios

c) Tecnología

- Disponibilidad de nuevas tecnologías
- Disponibilidad de mano de obra calificada
- Cambio tecnológico de producción
- Existencia de identidades especializadas en servicios de investigación.

d) Ambiente

- Impuestos por degradación del ambiente
- Incentivos por mejoramiento del ambiente

e) Insumos o materias primas

- Aparición de sustitutos
- Regularidad o permanencia de fuentes o proveedores

3.3.3 Entorno inmediato

También llamado entorno de la empresa, porque tiene los elementos que afectan de manera directa y donde se dan relaciones más interactivas tanto con la persona empresaria como los agentes externos que influyen mutuamente en cada acción que realizan. Según Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

El entorno inmediato de la empresa está conformado de la siguiente manera:

- Proveedores
- Competidores directos
- Competidores potenciales
- Clientes.

3.4. Análisis interno

Permite identificar cuáles son los problemas de la empresa, cuáles son las causas, cuáles son los problemas prioritarios a resolver y cuáles son las posibles propuestas de solución y cómo se podrán llevar a cabo, tomando en cuenta los recursos humanos, materiales y tiempo.

Para cumplir con los diversos objetivos y metas de la empresa, las diversas actividades que en ella se realizan deben estar organizadas. Generalmente, en las micro y pequeñas empresas estas funciones las cumple la persona empresaria. Por lo que es fundamental tener definidas las tareas en cada una de ellas y sus relaciones, pues las acciones tomadas en un área tendrán efectos directos o indirectos sobre una o varias de las otras.

Cuando se analiza el análisis interno es indispensable que se consideren las siguientes áreas:

3.4.1 Áreas funcionales

Según Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000). Es la manera que está dividida la empresa para el desarrollo de las actividades que en ella se realizan, en otras palabras es la forma de estar organizada la misma.

Para poder realizar un análisis interno de la empresa, es necesario que se analicen las diferentes áreas funcionales (mercadeo, producción, finanzas, dirección, innovación) de la empresa.

a) Mercadeo:

Es el factor clave para colocar los productos en el mercado de consumo y de esta forma satisfacer a los consumidores y obtener utilidades. Tiene la función de darle salida al producto o servicio, de venderlo, de llevarlo al mercado, por lo tanto debe:

- Detectar las necesidades del segmento de población que desea atender.
- Estudiar los mercados potenciales donde se podrá vender el producto.
- Determinar el precio.
- Establecer los medios a través de los cuales se promocionará y publicitará el producto.

b) Producción:

Es en área donde se crean los productos como resultado del proceso de transformación de las materias primas, insumos y energía mediante una tecnología adecuada con la utilización de maquinaria y personas. El ciclo de producción comprende las siguientes actividades básicas: planeación de la producción, programación y administración de maquinaria, equipo, materiales y mano de obra. En lo que respecta a las tareas que deben cumplirse son:

- Definir el producto y sus características.
- Adquirir y manejar los insumos necesarios.
- Definir el proceso tecnológico y sus procedimientos.
- Estudiar los métodos de trabajo, racionalización y simplificación de tareas.
- Abastecer, almacenar e inventariar los
- Materiales y productos.
- Calcular el costo de los productos, someter a evaluación cada uno de ellos y controlar la calidad.

c) Finanzas:

Área donde se realiza la administración de recursos económicos de la empresa que incluye la determinación de las fuentes de recursos para lograr los objetivos. Explica Pérez Laura, Campillo Fabiola (2000).

- Definir el capital de trabajo necesario para que la empresa funcione.
- Obtener dinero como parte de la persona propietaria o como préstamo de instituciones bancarias.
- Controlar las cuentas por pagar.
- Mejorar un adecuado sistema de contabilidad.

d) Dirección

Esta área se refiere con la elección de los mecanismos a seguir en la empresa. El propósito fundamental es el de impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo que integra la empresa, con el fin de que las actividades se lleven a cabo conforme a los planes establecidos.

Se relaciona con el reclutamiento, capacitación, motivación del personal y la búsqueda, obtención y aprovechamiento de otros recursos productivos, la comunicación y la supervisión del personal, la eficacia del control gerencial, imagen de la empresa en el entorno, toma de decisiones sobre qué hacer, cómo y cuándo hacerlo. Según Harold Koontz (1998)

- Conseguir personal (reclutarlo, seleccionarlo, contratarlo).
- Desarrollo del personal (capacitarlo).
- Motivar al personal.
- Mejorar las condiciones de trabajo y ambientación.
- Evaluar al personal.
- Fijar metas de rendimiento sobre la inversión.
- Comparar el volumen de producción obtenido con la meta.

e) Innovación

Es la búsqueda de nuevos productos, mercados y formas de hacer las cosas. Procura apoyar a quienes proponen nuevos productos, permite hacer pruebas de perdurabilidad de un producto, propiciar de esta manera procurará:

- Apoyar a quienes proponen nuevos productos.
- Propiciar proyectos de investigación.
- Analizar posibilidades de imitar.
- Contar con personal con capacidad para la innovación.
- Fijar metas de cambios en los productos.

CAPITULO IV

ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Análisis sectorial

4.1.1 Competidores

Además de la Cooperativa Chorti'jol existe otra empresa que comercializa frijol y se encuentra ubicada en el municipio de Ipala, pero sus más cercanos competidores son los comerciantes individuales que no tiene una patente extendida por el Registro Mercantil. Estas personas anónimas le hacen daño a la cooperativa, como al agricultor debido a que les compran el frijol en un precio promedio de Q250.00 por quintal y el precio del mercado promedio es de Q300.00.

4.1.2 Proveedores

El departamento de Chiquimula se caracteriza por la producción de granos básicos en Jocotán, Camotán, Ipala y San Juan Ermita. Los proveedores directos de la cooperativa son 165 agricultores distribuidos de la siguiente forma:

San Juan Ermita 65 agricultores

Camotán 43 agricultores

Jocotán. 57 agricultores

La cantidad entregada de frijol a la cooperativa depende del rendimiento de cada finca, porque no existe una meta establecida por municipio.

4.1.3 Clientes

La cooperativa Chorti'jol es una organización que lleva aproximadamente 1 año en el mercado, uno de sus clientes más importantes es la empresa de supermercados Paiz, otra es la empresa Ducal y por último Del Monte. El precio de venta del quintal de frijol es de Q330 a Q370 según el precio del mercado

4.1.4 Sustitutos

Los productos sustitutos del frijol en semilla son; los frijoles enlatados que pueden ser refritos o solo cocidos, también están, los frijoles colorados y frijoles blancos. Los últimos

dos tipos de frijoles no son muy consumidos como el frijol negro, debido a la cultura de la personas y porque tiene un precio mas alto.

4.2 Ambiente Interno

4.2.1 Procesos y Areas funcionales de la Cooperativa Chorti'jol

A continuación se presenta el análisis e interpretación de resultados del diagnóstico de las áreas funcionales de la cooperativa Chorti'jol con base en la información recopilada.

La antigüedad laboral de los empleados es de 1 año, siendo el 20% de sexo femenino y el 80% sexo masculino. El horario laboral en la cooperativa es de 8 A.M. a 5 P.M. con una hora de almuerzo, con atención de lunes a viernes, descansando los sábados y domingos.

4.2.1.1 Producción

➤ Instalaciones físicas

La ubicación de la empresa es en el municipio de San Juan Ermita, carretera a Honduras en el Km 187.5. La infraestructura de Chorti'jol se encuentra en buen estado, porque fueron construidas al inicio de la misma, aunque no existe señalización en las diferentes áreas de la organización.

La infraestructura de la Cooperativa están distribuidas de la siguiente forma: tres oficinas, una bodega principal, área de secado, clasificación y limpieza, un comedor, los servicios sanitarios, además tiene su entrada para cargar y descargar el producto.

Está ubicada a la orilla de la carretera, con dos organizaciones más una llamada ACODERJE y la otra CEFRUVE. Las instalaciones son identificables porque tienen pintado en la parte de arriba, Cooperativa Chorti'jol.

➤ Equipo

La maquinaria que se utiliza para la limpieza del frijol tiene aproximadamente un año, porque fue comprada en los inicios de la cooperativa; el estado de la maquinaria es de perfectas condiciones, está es utilizada para el secado y la

limpieza del grano. El manejo de la maquina no es muy complejo solo se necesitan de dos personas para manejarla.

La disponibilidad de repuestos para la máquina no son muy accesibles por que tiene un precio muy elevado ya que se mandan a fabricar a Guatemala, pero se le da mantenimiento cada mes.

4.2.1.2 Mercadeo

➤ Producto

Chorti'jol ofrece un único producto que es el frijol, tiene características muy similares al de la competencia, referente al tamaño del grano (tamaño grande), pero la cooperativa ofrece una mejora en el producto porque lo limpia antes de ser embolsado.

El precio de venta de la Cooperativa es de Q330.00 a Q370.00 y el de la competencia Q380.00, el cual significa que Chorti'jol da precios más accesibles.

La cooperativa no da descuentos en las ventas, pero si da un porcentaje de crédito sobre el valor de la venta, por un tiempo de 15 días.

➤ Personal

Las personas que se encargan del área de comercialización es el gerente general y el supervisor extensionista, debido al poco personal que labora en la Cooperativa.

Los empleados de la cooperativa no cuentan con un uniforme que identifique la empresa donde laboran.

Además es necesario realizar capacitaciones constantes para fortalecer los conocimientos de los extensionistas.

➤ Mercado

Actualmente Chortijol tiene una participación regular en el mercado, vendiendo una cantidad promedio de 300 qq mensuales, la reducida participación se debe al débil proceso de comercialización. Chorti'jol tiene la capacidad de aumentar su producción a 650qq mensuales.

La meta de venta establecida en la cooperativa es de 5,000 qq al año para que pueda cubrir todas sus obligaciones.

En el tiempo que lleva dentro del mercado la lealtad de los clientes ha sido satisfactoria. La imagen que presenta la cooperativa ante sus clientes es de una organización responsable en el cumplimiento de sus pedidos, producto de calidad y buenos precios de venta.

4.2.1.3 Finanzas

La cooperativa cuenta con un contador que trabaja de manera regular, emite comprobantes y realiza declaraciones tributarias.

La información contable se utiliza a efectos de controlar gastos y fijar precios. La imagen de la cooperativa ante instituciones de crédito es regular debido al poco tiempo de funcionamiento en el mercado.

4.2.1.4 Dirección

El gerente general de la empresa presenta características de liderazgo tales como: capacidad de comunicarse, participativo, inteligencia emocional, carismático y responsable.

El personal que labora en la empresa está facultado para tomar decisiones de orden administrativo si en cierto momento no se encuentra el gerente, pero es de suma importancia que se consulte antes de disponer.

Se realiza una capacitación cada seis meses a los empleados de la cooperativa para que se desempeñen eficazmente su trabajo.

Una de las observaciones que se realizó en este diagnóstico es sobre el desconocimiento del perfil de la cooperativa cuando se le preguntó al personal.

4.2.1.5 Innovación

Según el gerente de la cooperativa comenta que en los primeros años de funcionamiento de la cooperativa solo se venderá frijol negro en quintales. Por momento no se tiene alguna innovación en el producto o empaque del frijol.

4.3 Análisis FODA

Producción

Cuadro 4: Análisis FODA sobre producción

Fortalezas	➤ Instalaciones propias de la cooperativa ➤ Maquinaria de alta tecnología ➤ La limpieza es de 40qq por hora ➤ Cuenta con una bodega que puede almacenar más de 10,000qq ➤ La ubicación de las instalaciones se encuentran en un lugar estratégico. ➤ Estabilidad laboral ➤ Buenas características del producto
Oportunidades	➤ Condiciones agro climáticas propicias para el producto ➤ Es un producto de alta demanda
Debilidades	➤ Falta de un sistema de aseguramiento de calidad ➤ A veces los agricultores no cumplen con la cantidad exacta para entregar a la cooperativa. ➤ Los repuestos de la maquinaria tiene un precio elevado porque son personalizados y exclusivos.
Amenazas	➤ Competencia desleal en el mercado ➤ Es un producto sustituible por otras marcas ➤ Aumento en la cantidad de comercializadores pequeños

Fuente: Elaboración Propia

Mercadeo

Cuadro 5: Análisis FODA sobre mercadeo

Fortalezas	➤ Imagen que es motivadora ➤ Existe una campaña publicitaria ➤ Créditos accesibles ➤ El precio de venta del quintal de frijol es de Q10.00 menos que el de la competencia
Oportunidades	➤ Explorar mercados internacionales ➤ Alianzas con otras empresas ➤ Nuevos canales de distribución

Debilidades	➤ Poca experiencia en la comercialización de frijol ➤ Bajo poder negociador con clientes y proveedores ➤ Bajo posicionamiento en el mercado ➤ Falta de un plan de mercadeo ➤ El producto no cuenta con un empaque propio.
Amenazas	➤ Imagen deteriorada ante los agricultores de la zona por mala información de personas ajenas a la cooperativa ➤ Existencia de otra comercializadora en Ipala

Fuente: Elaboración Propia

Dirección

Cuadro 6: Análisis FODA sobre dirección

Fortalezas	➤ Objetivos claros de la cooperativa ➤ Metas alcanzables ➤ Existencia de un líder positivo y participativo
Oportunidades	➤ Eliminación de barreras comerciales en nuevos mercados ➤ Expandir la líneas de productos
Debilidades	➤ Desconocimiento de los empleados referente a la misión y visión ➤ Falta de capacitaciones para el fortalecimiento sobre técnicas de extensionismo ➤ Ausencia de un manual de inducción ➤ Falta de recursos financiero
Amenazas	➤ Falta de aceptación en la región ➤ Rivalidad entre los agricultores

Fuente: Elaboración Propia

4.4 Cuadro de priorización de problemas

En el siguiente cuadro se muestran las principales necesidades, las causas que las originan y los efectos que pueden darse al no atender las necesidades.

Cuadro 7: Priorización de problemas

Problema	Causa	Efecto	Solución	Prioridad
Desconocimiento de los empleados sobre la filosofía de la cooperativa.	Falta de motivación en el empleado para conocer la filosofía de la cooperativa	Desconocimiento de la misión, visión y valores de la organización	Elaboración de artículos que motiven el interés del empleado para conocer la filosofía de la cooperativa	ALTA
Falta de señalización en distintas áreas de la cooperativa.	Poca señalización en la cooperativa sobre higiene y seguridad.	Evitar accidentes laborales.	Señalizar todas las áreas de la cooperativa	MEDIA
Desconocimiento de la existencia de la cooperativa Chorti'jol y su producto de venta.	Chorti'jol no cuenta con los medios para promocionarse como una cooperativa y crear posibles negociaciones	Ingresos bajos para la Cooperativa	Diseño de una página Web. Mejorar interiores y exteriores de la Cooperativa	ALTA
El ingreso en ventas es menor a la meta establecida	No existen estudios de mercados	No existen estrategias de comercialización	Análisis de comercialización	ALTA
No tiene registros sobre información básica de los asociados.	La información de los asociados se registra en boletas.	No se tiene información actualizada, ni un control sobre el número de asociados.	Creación de una base de datos para registro de los asociados.	ALTA
No cuenta con un uniforme de trabajo que identifique la cooperativa.	No existe interés por tener una proyección de la imagen	Desconocimiento de la cooperativa.	Elaboración de uniforme de trabajo para los cinco empleados	ALTA

Dificultad al realizar proyectos e investigaciones para los agricultores	Falta de técnicas de extensionismo	Perdida de posibles asociados y falta de proyectos	Capacitación sobre técnicas de extensionismo	ALTA
Mala asistencia técnica por parte de los extensionistas a los agricultores	Falta de conocimiento sobre control de plagas por parte de los extensionistas	Bajos rendimientos en las cosechas de frijol	Capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol	ALTA

TITULO II

PLAN DE SERVICIOS Y GESTIONES

INTRODUCCIÓN DEL PLAN

Los datos obtenidos en el diagnóstico administrativo, permitieron identificar los principales problemas de la Cooperativa Chortí'jol. Con la ejecución del plan se presentarán alternativas de solución a dichos problemas, para lo cual, se plantean objetivos, estrategias, calendarización de actividades y recursos necesarios a emplear, para luego ejecutarlas.

El plan de servicios y gestiones, está estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I: Está conformado por los servicios a realizar directamente por el estudiante del Ejercicio Profesional Supervisado, siendo los que a continuación se mencionan: a) Diseño de mantas vinílicas con la misión y visión de la cooperativa, b) Diseño de cuadros que contenga los principios y valores de la cooperativa, c)Diseño de empaques para tres diferentes presentaciones de frijol, d)Elaboración de un uniforme para los cinco empleados, e) Elaborar carteles (señalización) sobre instrucciones de seguridad básica, f) Diseño de una página web, g)Participación en la feria de frijol del municipio de Ipala, h) Elaboración de un trifoliar, i)Creación de una base de datos con información de todos los asociados, j)Participación en la feria de Agexport.

Capítulo II: Está integrado por las gestiones que se estima realizar con la carrera de Agronomía, Centro Universitario de Oriente –CUNORI–, para dar una capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol, también se gestionara ayuda para dar una capacitación sobre técnicas de extensionismo, por último con la ayuda de la carrera Administración de Empresas se tratará el tema trabajo en equipo.

Las capacitaciones anteriores se realizarán con el personal que labora en la cooperativa.

Capítulo III: Como proyecto, se presentan las actividades a realizar, para efectuar un análisis de comercialización.

JUSTIFICACIÓN DEL PLAN

La cooperativa Chorti'jol, se dedica únicamente a la comercialización de granos básicos, como el frijol negro. A través de la elaboración de un diagnóstico en dicha empresa, se identificaron problemas y/o necesidades, los cuales son necesarios solventar.

Con la ejecución del plan de trabajo, se pretende disminuir la problemática identificada en la empresa, a través de la planificación y ejecución de actividades (servicios y gestiones); los objetivos del plan son: proponer alternativas de solución a los problemas identificados, así como proporcionar a los empleados de la cooperativa los conocimientos teóricos y prácticos para generar nuevas perspectivas de desarrollo empresarial.

Las capacitaciones permitirán a los empleados ampliar sus conocimientos en cuanto a las actividades que realizan en relación a la actividad productiva de la empresa, así como, la elaboración de un uniforme para los empleados que les permita tener una excelente presentación.

Además se pretenden realizar propuestas como lo son un trifoliar en donde indique las características del producto, como también el diseño de un empaque dirigido al consumidor final.

Las señalizaciones en las diferentes áreas de las instalaciones, tales como, oficinas, servicios sanitarios, áreas de carga y salidas. También la página web facilitará el acceso a las personas que quieran conocer más sobre la cooperativa para realizar posibles negociaciones en un futuro y por último la creación de una base de datos que ayudará a mantener un orden y control sobre los asociados.

OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN

- ❖ Establecer los servicios a prestar en la cooperativa, con el fin de contribuir a mejorar el desarrollo de la misma.

- ❖ Programar actividades que permitan el desarrollo del personal de la cooperativa, a través de capacitaciones, por medio de la gestión al CUNORI, Carrera de Agronomía y Administración de Empresas de tal manera que los empleados puedan desarrollar sus conocimientos teórico y prácticos en cuanto a su actividad laboral, así como su desarrollo personal que por ende beneficien la productividad de la cooperativa.

- ❖ Elaborar un análisis de comercialización que ayude a mejorar el proceso de comercialización del frijol en la cooperativa Chortíjol.

CAPÍTULO I

PLAN DE SERVICIOS

1.1 JUSTIFICACIÓN:

Para llevar a cabo los servicios de una forma ordenada, es necesario realizar la planificación de las actividades.

El plan de servicios, tiene como objetivo principal, orientar a los administrativos de la empresa sobre aspectos relacionados con las actividades de beneficio común (empresarial y personal), disminuyendo de esta forma las debilidades, poniendo en práctica las actividades tales como:

- a) Diseño de mantas vinílicas con la misión y visión de la cooperativa,
- b) Diseño de cuadros que contenga los principios y valores de la cooperativa,
- c) Diseño de empaques para tres diferentes presentaciones de frijol,
- d) Elaboración de un uniforme para los cinco empleados,
- e) Elaborar carteles (señalización) sobre instrucciones de seguridad básica,
- f) Diseño de una página WEB,
- g) Participación en la feria de frijol del municipio de Ipala,
- h) Elaboración de un trifoliar,
- i) Creación de una base de datos con información de todos los asociados,
- j) Participación en la feria de Agexport.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En la empresa se detectaron problemas que serán resueltos directamente por el estudiante del EPS, a través de la prestación de servicios, estos problemas se describen a continuación:

- ❖ El personal desconoce la visión, misión, principios y valores de la cooperativa creando una incertidumbre sobre la filosofía de la empresa.
- ❖ El frijol se vende únicamente en presentaciones de un quintal, pero no cuentan con otras presentaciones, por tal razón se pretende diseñar un empaque dirigido al consumidor final.
- ❖ La presentación del personal es indispensable para crear una buena imagen de la cooperativa, evitando vestimentas inadecuadas u ofensivas.
- ❖ Debido a que las instalaciones son recientes todavía no se han señalado ciertas áreas de la cooperativa y por eso se hace necesario el reconocimiento de dichos espacios.
- ❖ La cooperativa necesita una herramienta que le ayude a abarcar un mercado más amplio, tanto nacional como internacional, es por ello la necesidad de crear una página WEB de la cooperativa que ayude a realizar negociaciones.
- ❖ El registro de los asociados se realiza de una forma deficiente y desordenada, la cual dificulta la búsqueda de información de un asociado determinado.

1.3 SERVICIOS A REALIZAR

1.3.1 Título del servicio

Elaboración de dos mantas vinílicas, una con la Misión y otra con la Visión de la cooperativa.

1.3.1.1 Objetivos

Instaurar dos mantas una con la visión y otra con la misión de la cooperativa para que los empleados y personal ajeno a la empresa la conozcan.

1.3.1.2 Estrategias

- Solicitar la misión y visión actual de la cooperativa.
- Presentar el diseño de la manta al gerente, con la finalidad de lograr la validación por parte del mismo.
- Identificar el mejor lugar para colocar las mantas a la vista de todos.

1.3.1.3 Actividades a realizar

Cuadro 8: Actividades a realizar para el diseño y colocación de la misión y visión .

ACTIVIDAD	JULIO				TIEMPO
	DIAS				
Solicitar la misión y visión de la cooperativa	20				
Diseño de las mantas	20				6 horas
Colocar la misión y visión de la cooperativa en un lugar visible			21		1 hora
Total de tiempo					7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana

1.3.1.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS

❖ **Materiales**

- Computadora
- Mantas vinílica
- Clavos
- Martillo
- Impresiones
- Escalera

❖ **Financieros**

- Propios

1.3.1.5 Presupuesto

Cuadro 9: Presupuesto para el diseño y la colocación de la misión y la visión.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Impresión de las mantas	2	Q. 80	Q. 160
Clavos de concreto	12	Q. 0.50	Q. 6.00
Total			Q. 166.00

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.2 Título del servicio

Elaboración de cuatro cuadros con los principios y valores de la cooperativa Chortí'jol.

1.3.2.1 Objetivos

Diseñar cuatro cuadros que contengan los principios y valores de la cooperativa para que los empleados y personal ajeno a la empresa la conozcan.

1.3.2.2 Estrategias

- Solicitar los principios y valores actuales de la cooperativa.
- Presentar el diseño de los cuadros al gerente.
- Identificar el mejor lugar para colocar las mantas a la vista de todos.

1.3.2.3 Actividades a realizar

Cuadro10: Actividades a realizar para el diseño de los cuadros que contengan los valores

ACTIVIDAD	JULIO		TIEMPO
	DIAS		
Solicitar los valores			
Diseño de las mantas	22		6 horas
Colocar los cuadros en un lugar visible		23	1 hora
Total de tiempo			7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana

1.3.2.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Mantas vinílica

❖ Financieros

- Propios

1.3.2.5 Presupuesto

Cuadro 11: Presupuesto para el diseño de los cuadros que contenga los principios y valores de la cooperativa

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	2	Q. 0.50	Q. 0.50
Impresión de las mantas	2	Q. 80	Q. 160
Clavos	12	Q. 0.50	Q. 6.00
Total			Q. 166.50

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.3 Título del servicio

Diseño de tres diferentes empaques para frijol (Rojo, Negro y Blanco).

1.3.3.1 Objetivo

Diseñar tres empaques de 2 lb para cada variedad de frijol, con colores de la región, que sea atractivo para persuadir al consumidor que realice la compra.

1.3.3.2 Estrategias

- Investigar sobre la elaboración de empaques de frijol.
- Diseño de un empaque por cada presentación
- Presentar el diseño al gerente general

1.3.3.3 Actividades a realizar

Cuadro12: Actividades a realizar para el diseño de tres empaques de frijol

ACTIVIDAD	JULIO		TIEMPO
	DIAS		
Investigación sobre las características de un empaque.	25		5 horas
Diseño del empaque.		26	5 horas
Se presentó al gerente		26	
Total de horas			10 hrs

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana

1.3.3.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante del EPS
- Gerente General

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ **Financieros**

➤ Propio

1.3.3.5 Presupuesto

Cuadro 13: Presupuesto para diseñar empaques de frijol

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	5	Q. 0.10	Q. 0.50
Impresiones	3	Q. 1.00	Q. 3.00
Total			Q. 3.50

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.4 Título del servicio*Elaboración del uniforme de los empleados de la cooperativa Chorti'jol***1.3.4.1 Objetivo**

Elaboración de un uniforme para los empleados con la finalidad de establecer una presentación adecuada del personal que labora en la cooperativa.

1.3.4.2 Estrategias

- Solicitar la participación del personal para el diseño de la camisa
- Realizar el diseño de la camisa
- Presentación al gerente

1.3.4.3 Actividades a realizar

Cuadro 14: Actividades para la elaboración del uniforme

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DIAS		
Reunión con los empleados	27		1 hora
Diseño de la camisa	27		6 horas
Presentación al gerente y entrega de uniformes		28	
			7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

1.3.4.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Personal que labora en la cooperativa.

❖ Materiales

- Computadora
- Cañonera
- Folletos
- Platos y tenedores

❖ Financieros

- Propios

1.3.4.5 Presupuesto

Cuadro 15: Presupuesto para la elaboración del uniforme.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	2	Q. 1.00	Q. 2.00
Uniformes	6	Q. 30.00	Q. 180.00
Total			Q. 182.00

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.5 Título del servicio

Señalización de las diferentes áreas en las instalaciones de la cooperativa.

1.3.5.1 Objetivo

Señalizar las diferentes áreas en las instalaciones de la cooperativa.

1.3.5.2 Estrategias

- Realizar un reconocimiento total de las instalaciones de la cooperativa identificando las áreas que necesitan señalización.

- Se utilizarán servicios de una empresa que realizará los rótulos en PVC
- Identificación de lugares adecuados para la colocación

1.3.5.3 Actividades a realizar

Cuadro 16: Actividades para llevar a cabo la señalización de las diferentes áreas de las instalaciones

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Hacer un reconocimiento total de las instalaciones para identificar los lugares a señalar.	28		1 hora
Preparar los rótulos de señalización.	28		4 horas
Colocar los rótulos en los lugares y altura adecuada de manera que tengan visibilidad.		29	5 horas
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

1.3.5.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Profesional de Ingeniería Industrial (para asesoría)

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Cartulina
- Marcadores
- Lápiz
- Clavos de concreto

❖ Financieros

- Propios

1.3.5.5 Presupuesto

Cuadro 17: Presupuesto, para la señalización de las diferentes áreas en la cooperativa

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Clavos de concreto	½ libra	Q. 6.00	Q. 6.00
Pegamento	1	Q. 15.00	Q. 15.00
Rótulos en PVC	7	Q. 15.00	Q. 105.00
Total			Q. 121.00

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.6 Título del servicio

Creación de una página WEB

1.3.6.1 Objetivo

Diseñar una página de la cooperativa que brinde información sobre los beneficios que proporciona, pasos para asociarse y crear posibles negociaciones.

1.3.6.2 Estrategias

- Recopilación de información para colocar en la página WEB
- Diseño de la página WEB
- Presentar el diseño al gerente
- Colocar la página en un espacio virtual

1.3.6.3 Actividades a realizar

Cuadro 18. Actividades a realizar para el diseño de una página WEB

ACTIVIDAD	AGOSTO							TIEMPO
	DÍAS							
Recopilación de información	1							4 horas.
Tomar fotografías y editarlas		2						4 horas
Diseño de la página WEB			3	4	5	8		15 horas
Presentación del diseño al gerente							9	1 hora
Colocación de la página en un espacio virtual.							9	1 hora
Total de tiempo								25 hrs.

Fuente : Elaboración Propia.

1.3.6.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS

❖ Materiales

- Computadora
- Espacio virtual
- Memoria

1.3.7 Título del servicio

Participación en la segunda feria de frijol a realizarse en el municipio de Ipala

1.3.7.1 Objetivo

Promocionar la cooperativa Chorti'jol en el municipio de Ipala, brindando información sobre los beneficios que proporciona y crear posibles negociaciones.

1.3.7.2 Estrategias

- Preparación de material especial para utilizar en la feria
- Preparación del STAND
- Brindar información sobre los beneficios de la cooperativa

1.3.7.3 Actividades a realizar

Cuadro 19: Actividades a realizar para promocionar, a la cooperativa en la feria de Ipala

ACTIVIDAD	AGOSTO			TIEMPO
	DÍAS			
Preparación del material a utilizar en la feria	10			5 horas.
Preparación del STAND		11	12	2 horas
Participación en la feria		11	12	18 horas
Total de tiempo				25 hrs.

Fuente: Elaboración propia

Se realizará por la mañana.

1.3.7.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante del EPS
- Gerente General y personal que labora en la cooperativa

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Lapiceros
- Fotocopias

❖ Financieros

- Propio

1.3.7.5 Presupuesto

Cuadro 20: Presupuesto para la participación en la feria de Ipala

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	50	Q. 0.10	Q. 5.00
Trifoliales	30	Q 1.00	Q30.00
Piñata	1	Q. 50.00	Q. 50.00
Total			Q. 85.00

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.8 Título del servicio

Elaboración de un trifoliar

1.3.8.1 Objetivo

Elaborar un trifoliar que será utilizado para informar sobre las características de calidad del frijol (negro, rojo, blanco) comercializado por la cooperativa

1.3.8.2 Estrategias

- Realizar una reunión con el ingeniero agrónomo para conocer las características en la calidad de frijol que ofrece la cooperativa con la finalidad de colocarlo en el trifoliar.
- Diseñar un trifoliar con información de productos que se venderán en un futuro por la cooperativa.
- Presentar el diseño del trifoliar al gerente de la cooperativa.

1.3.8.3 Actividades a realizar

Cuadro 21. Actividades a realizar para diseñar el trifoliar

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Reunión con el ingeniero agrónomo de la cooperativa.	15		2 horas.
Diseño del trifoliar.	15	16	8 horas
Presentación del diseño al gerente.		16	
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración propia

Se realizará por la mañana.

1.3.8.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ Financieros

- Propios

1.3.8.5 Presupuesto

Cuadro 22. Presupuesto para la elaboración de un trifoliar

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	2	Q. 0.10	Q. 0.20
Impresiones	2	Q 1.00	Q2.00
Total			Q. 2.20

Fuente: Elaboración propia

1.3.9 Título del servicio

Creación de una base de datos de todos los asociados a la cooperativa

1.3.9.1 Objetivo

Creación de una base de datos que almacene la información de cada asociado de la cooperativa Chorti'jol evitando el extravió de la misma.

1.3.9.2 Estrategias

- Recopilación de la información de los asociados
- Reunir al gerente y a la secretaria para que participen en la creación
- Diseñar el programa
- Solicitar autorización al gerente para instalarlo

1.3.9.3 Actividades a realizar

Cuadro 23: Actividades para llevar a cabo la creación de la base de datos

ACTIVIDAD	AGOSTO						TIEMPO
	DÍAS						
Recopilación de la información de los asociados	17						1 hora
Reunión con el gerente y secretaria de la cooperativa.	17						1 hora
Estructuración de la base de datos		18	19	22	23	24	22 horas
Autorización e instalación del software.						24	1 hora
Total de tiempo							25 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

1.3.9.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ Financieros

- Propios

1.3.10 Título del servicio

Participación en la feria de Agexport a realizarse en el CUNORI

1.3.10.1 Objetivo

Promocionar la cooperativa Chorti'jol en el Centro Universitario de Oriente, brindando información sobre los beneficios que proporciona y crear posibles negociaciones.

1.3.10.2 Estrategias

- Preparación de material especial para utilizar en la feria
- Preparación del STAND
- Brindar información sobre los beneficios de la cooperativa

1.3.10.3 Actividades a realizar

Cuadro 24: Actividades a realizar para promocionar, a la cooperativa en el CUNORI

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Preparación del material a utilizar en la feria	29		5 horas.
Preparación del Stan		30	2 horas
Participación en la feria		30	8 horas
Total de tiempo			15 hrs.

Fuente: Elaboración propia

1.3.10.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante del EPS
- Gerente General y personal que labora en la cooperativa

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Lapiceros
- Fotocopias

❖ Financieros

- Propio

1.3.10.5 Presupuesto

Cuadro 25: Presupuesto para la participación en la feria del CUNORI

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	TOTAL
Hojas de papel bond	50	Q. 0.10	Q. 5.00
Trifoliales	30	Q 1.00	Q30.00
Piñata	1	Q. 50.00	Q. 50.00
Total			Q. 85.00

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO II

PLAN DE GESTIONES

2.1 JUSTIFICACIÓN:

Las necesidades detectadas por medio de la realización del diagnóstico en la cooperativa Chortíjol, reflejan que existe debilidad en cuanto a capacitaciones de los empleados, por tanto se hace necesaria la búsqueda de mecanismos externos que fortalezcan el rendimiento. Por lo que además de la prestación de los servicios por parte del estudiante del EPS, se debe iniciar paralelamente el proceso de gestión, es por ello que se considera relevante llevar a cabo una serie de actividades de intermediación entre organizaciones encargadas de velar por el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Lo anterior demuestra la posibilidad de llevar a cabo gestiones ante la carrera de Agronomía y Administración de Empresas del Centro Universitario de Oriente, que como propósito fundamental ayudarían a solventar otros problemas que se encuentran fuera del alcance del estudiante.

Con las gestiones ante dichas instituciones, se logrará alcanzar varios objetivos, entre los que se mencionan, control de plagas, técnicas de extensionismo y por último con la ayuda de la carrera Administración de Empresas se tratará el tema trabajo en equipo.

Con el desarrollo de las capacitaciones anteriormente mencionadas se beneficiará a los empleados de la cooperativa en cuanto a la motivación personal, así como, lograr mejorar las técnicas laborales de los mismos.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

En base al diagnóstico realizado en la cooperativa Chorti'jol, se pudo comprobar que posee necesidades las cuales se lograrán satisfacer a través de la ayuda de CUNORI , entre las necesidades se mencionan las siguientes:

Las condiciones climáticas afectan gravemente a la agricultura del país debido a que son factores que no se pueden controlar, pero hay otros factores que si se pueden controlar y es necesario conocerlos; como los tipos de plagas que se están dando en las cosechas de la región y cómo prevenirlas. Como lograr que la tierra de un mejor rendimiento en el cultivo de frijol

El personal de la cooperativa mantiene una relación cordial, sin embargo es de gran importancia que se les refuerce sobre el trabajo en equipo, de tal manera que se sientan motivados e identificados con su trabajo.

Es necesario que los asistentes y el supervisor extensionista profundicen sobre técnicas de extensión que les ayuden a impartir conocimiento a los agricultores para mejorar la calidad de vida de estas familias y que mejoren su producción de frijol.

2.3 GESTIONES A REALIZAR

2.3.1 Título de la gestión:

Capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol

2.3.1.1 Objetivo

Capacitar a los técnicos de la cooperativa sobre control de plagas en las cosechas de frijol para incrementar sus conocimientos a fin de prestar un mejor servicio a la población.

2.3.1.2 Estrategias

- Coordinar la actividad con la carrera de Agronomía
- Realizar la convocatoria al personal que labora en la cooperativa.
- Preparar los medios indispensables para el desarrollo de la temática.
- Proporcionar refacción al personal participante

2.3.1.3 Actividades a realizar

Cuadro 26: Actividades a realizar para la capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DÍAS		
Coordinación con la carrera de Agronomía			
Preparación del material didáctico a utilizar.	1		5 horas
Capacitación sobre el tema		2	4 horas
Proporcionar refacción al personal participante.		2	1 hora
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

2.3.1.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Capacitador
- Personal que labora en la cooperativa

❖ **Materiales**

- Hojas de papel bond
- Lapiceros
- Material relacionado a la capacitación
- Cañonera y/o retroproyector

❖ **Financieros**

- Propios
- Carrera de Agronomía

2.3.2 Título de la gestión***Capacitación sobre Trabajo en Equipo*****2.3.2.1 Objetivo**

Capacitar a los 5 empleados de la cooperativa sobre la importancia de unir fuerzas para lograr los objetivos de la cooperativa.

2.3.2.2 Estrategias

- Coordinar la actividad en CUNORI
- Preparar los medios indispensables para el desarrollo de la temática.
- Proporcionar refacción al personal participante

2.3.2.3 Programa de actividades

Cuadro 27: Actividades a realizar para la capacitación sobre trabajo en equipo

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DIAS		
Coordinación con CUNORI			
Preparación del material didáctico a utilizar.	2		5 horas
Desarrollo de la actividad sobre trabajo en equipo		5	4 horas
Proporcionar refacción al personal participante.		5	1 hora
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

2.3.2.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Personal que labora en la cooperativa
- Gerente General

❖ Materiales

- Hojas de papel bond
- Lapiceros
- Material didáctico
- Cañonera y/o retroproyector

❖ Financieros

- Propios
- Bomberos Voluntarios

2.3.3 Título de la gestión

Capacitación sobre Técnicas de Extensionismo

2.3.3.1 Objetivo

Capacitar a las 3 personas que trabajan en el área de campo sobre técnicas de extensionismo que ayuden a mejorar las condiciones de vida del agricultor y su familia a través del asesor que le impartirá conocimientos y como manejar sus cultivos eficientemente.

2.3.3.2 Estrategias

- Coordinar la actividad con la facultad de Agronomía del CUNORI
- Preparar los medios indispensables para el desarrollo de la temática.
- Proporcionar refacción al personal participante

2.3.3.3 Actividades a realizar

Cuadro 28: Actividades a realizar para la capacitación de técnicas de extensionismo

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DIAS		
Coordinación con Agronomía			
Preparación del material didáctico a utilizar.	6		5 horas
Desarrollo de la actividad sobre técnicas de extensionismo		7	4 horas.
Proporcionar refacción al personal participante.		7	1 hora
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará por la mañana.

2.3.3.4 Recursos

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Personal de Agronomía
- Personal que labora en la cooperativa
- Gerente General

❖ Materiales

- Hojas de papel bond
- Lapiceros
- Impresora
- Material didáctico

❖ Financieros

- Propios

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UN ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN

3.1 JUSTIFICACIÓN:

Con el proyecto se logrará cubrir una necesidad identificada por el estudiante a través del diagnóstico realizado en la cooperativa. Es por ello que se pretende realizar un análisis de comercialización con el objetivo de apoyar la venta de frijol.

Al elaborar el análisis de comercialización se establecerán estrategias puntuales que permitirán la planificación de acciones que se deben realizar para la comercialización. Con el análisis se indicaran los recursos que se necesitaran para mejorar el proceso de comercialización.

3.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

En la cooperativa Chorti'jol se dedican a la comercialización del frijol en grano, en donde la cooperativa se encarga de la limpieza y el secado del producto para que después sea empacado en costales para su venta.

Chorti'jol es una cooperativa que acaba de ser creada, tiene casi dos años de funcionamiento en el mercado, pero carece de planificación en el área de mercadeo, se tiene una meta establecida al mes, la cual actualmente no se está cumpliendo.

3.3 ELABORACIÓN DE UN ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN

3.3.1 Objetivo General:

Elaborar un análisis de comercialización que ayude a mejorar el proceso de mercadeo del frijol de la cooperativa Chorti'jol

3.3.1.1 Específicos:

- Analizar y describir la situación actual con los competidores
- Conocer los gustos y preferencias del consumidor

3.3.2 Estrategias:

- Obtener la información necesaria, para la elaboración del análisis de comercialización
- Diseño de los instrumentos
- Analizar la información obtenida en las encuestas

3.3.3 Programa de actividades

Cuadro 29: Actividades a realizar para un análisis de comercialización

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE								TIEMPO
	DÍAS								
Elaboración de un esquema.	8,9								10 horas.
Diseño del marco metodología.		12,13							10 horas.
Diseño del marco referencial.			14						5 horas.
Diseño del marco teórico.				15					5 horas
Diseño de los instrumentos.					16,19				10 horas
Recolección de datos.						20-23			30 horas
Tabulación de datos							26		5 horas
Análisis de resultados								27-30	20 horas
Total de tiempo									95 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.4 Recursos:

❖ Humanos

- Personal de la cooperativa
- Estudiante del EPS

❖ Materiales

- Lápiz
- Hojas de papel bond
- Computadora
- Impresora

❖ Financieros

- Propios

TITULO III
SERVICIOS Y GESTIONES REALIZADAS

CAPITULO I
SERVICIOS PRESTADOS

1.1 Título del primer servicio

Elaboración de dos mantas vinílicas, una con la Misión y otra con la Visión de la cooperativa.

1.1.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La cooperativa Chorti'jol cuenta con misión y visión, pero se desconoce su contenido, porque al preguntarle a los empleados se obtuvo una respuesta dudosa, por tal razón se colocó en un lugar visible para tener una mejor observación tanto de los empleados, como el visitante de la cooperativa.

1.1.2 Objetivo logrado

Se logró instaurar dos mantas vinílicas, una con la visión y otra con la misión de la cooperativa para que los empleados y personal ajeno a la cooperativa las conozcan.

1.1.3 Estrategias empleadas

- Se solicitó la misión y visión actual de la cooperativa.
- Se presento el diseño de las mantas al gerente
- Colocación de las mantas vinílicas en un lugar visible.

1.1.4 Ejecución de actividades

Cuadro 30. Actividades realizadas para la elaboración de las mantas vinílicas.

ACTIVIDAD	JULIO		TIEMPO
	DIAS		
Se solicitó la misión y visión de la cooperativa	21		
Diseño de las mantas	21		6 horas.
Colocación de las mantas en un lugar visible		22	1 hora
Total de tiempo			7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.1.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Mantas vinílica

❖ Financieros

- Propios

1.1.6 Resultados

Colocación de la misión y visión en lugares visibles para el personal de la cooperativa y visitantes.



1.2 Título del segundo servicio

Elaboración de cuatro cuadros que expongan los valores de la cooperativa.

1.2.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La cooperativa Chorti'jol cuenta con valores éticos pero son desconocidos, por tal razón se plasmó los valores en cuadros de madera, colocándolos en un lugar visible

para tener una mejor observación tanto de los empleados, como el visitante de la cooperativa.

1.2.2 Objetivo logrado

Se diseñó cuatro cuadros que dan a conocer los valores de la cooperativa para que los empleados y otras personas los conozcan.

1.2.3 Estrategias empleadas

- Se solicitó los valores de la cooperativa.
- Se presento el diseño de los cuadros al gerente, logrando la aceptación de los mismos.
- Colocación de los cuadros en un lugar visible.

1.2.4 Ejecución de actividades

Cuadro 31. Actividades realizadas para la elaboración de los cuadros

ACTIVIDAD	JULIO		TIEMPO
	DIAS		
Solicitar los valores	22		
Diseño de las mantas	22		6 horas.
Colocar los cuadros en un lugar visible		23	1 horas.
Total de tiempo			7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.2.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

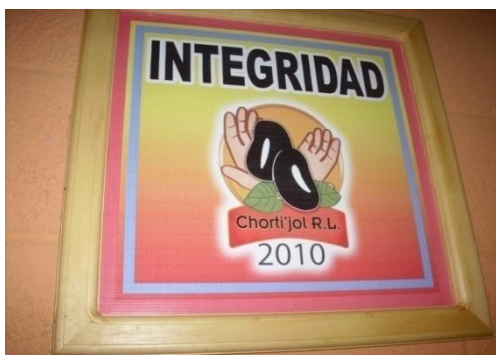
- Computadora
- Hojas de papel bond
- Mantas vinílicas

❖ Financieros

➤ Propios

1.2.6 Resultados

Colocación de los valores empresariales en lugares visibles para personal de la cooperativa y visitantes.



1.3 Título del tercer servicio

Diseño de empaques para tres diferentes variedades de frijol (negro, rojo y blanco).

1.3.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Actualmente en la cooperativa el frijol es vendido únicamente en presentaciones de quintal, por tal razón se presentó una propuesta sobre el diseño de un nuevo empaque de 2lb para tres diferentes variedades de frijol (negro, rojo y blanco).

1.3.2 Objetivo logrado

Se creó tres empaques de 2lb para cada variedad de frijol, el cual se diseñó con colores de la región, siendo atractivo para persuadir al consumidor sobre la compra del producto.

1.3.3 Estrategias empleadas

- Se investigó sobre la elaboración de empaques de frijol.
- Se diseño el empaque para cada presentación de frijol
- Se presentó los empaques al gerente como una propuesta logrando la aceptación del mismo.

1.3.4 Ejecución de actividades

Cuadro 32. Actividades que se realizaron para diseñar los empaques de frijol.

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DIAS		
Investigación sobre las características de un empaque.	25		5 horas
Diseño del empaque.		26	5 horas
Se presentó al gerente		26	
Total de horas			10 hrs

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

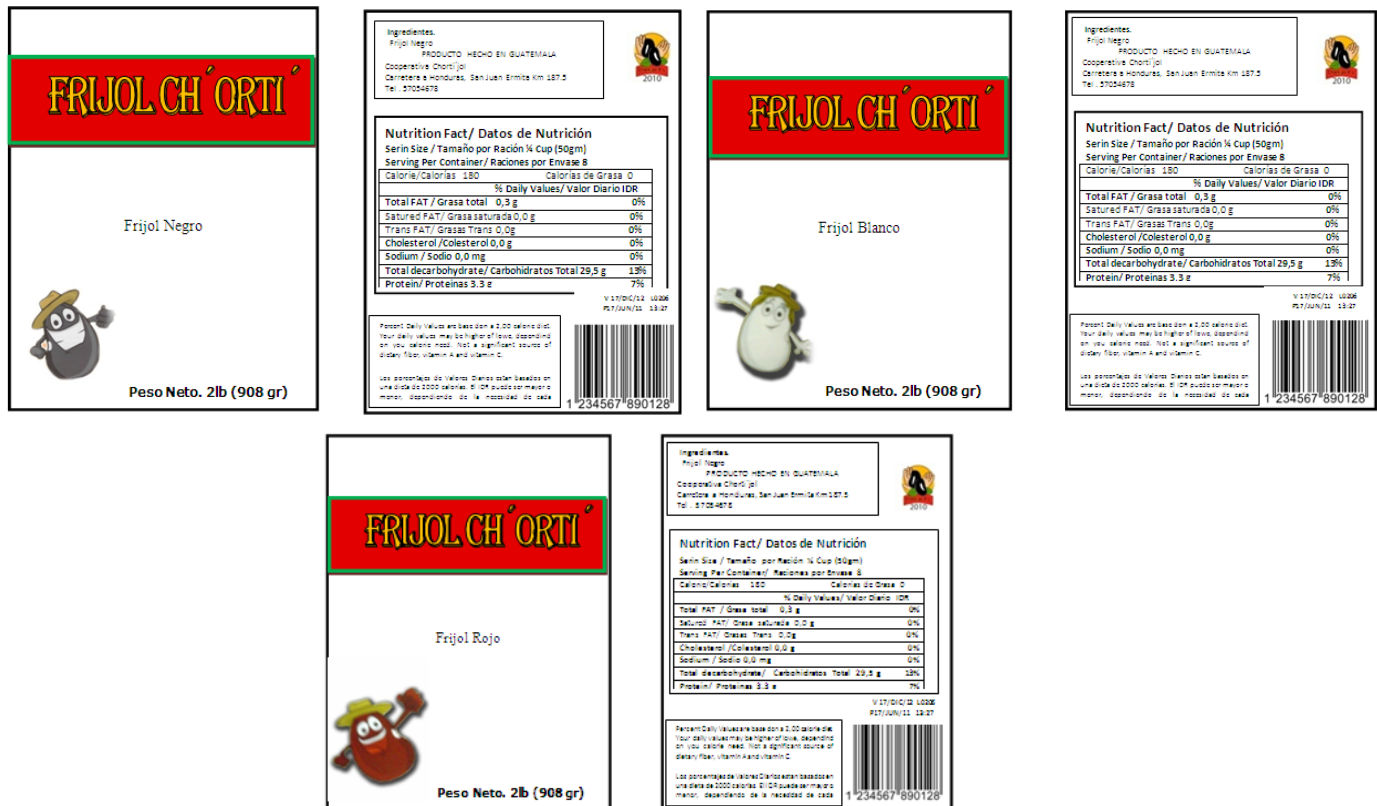
- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ Financieros

- Propio

1.3.6 Resultados

Propuesta de empaques para tres diferentes presentaciones de frijol en grano.



1.4 Título del cuarto servicio

Elaboración de uniformes para los empleados de la cooperativa.

1.4.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

El personal de Chort'jol no contaba con un uniforme que los identificara en las ferias de producto como en las instalaciones de la cooperativa, además con la finalidad de mejorar la presentación del personal, se elaboraron camisas, con el logotipo de la organización y una imagen con su slogan en la parte de atrás.

1.4.2 Objetivo logrado

Se elaboró una camisa para cada empleado con la finalidad de establecer una presentación adecuada del personal que labora en la cooperativa.

1.4.3 Estrategias empleadas

- Se solicitó la participación del personal para el diseño de la camisa.
- Se realizó el diseño de la parte de adelante y de atrás de la camisa.
- Se presentó al gerente el diseño final de la camisa, logrando la aceptación para la elaboración de la misma.

1.4.4 Ejecución de actividades

Cuadro 33. Actividades que se realizaron para la elaboración del uniforme.

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DIAS		
Reunión con los empleados	27		1 hora
Diseño de la camisa.	27		6 horas
Se presentó el uniforme al gerente		28	
			7 hrs.

Fuente: Elaboración Propia

1.4.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

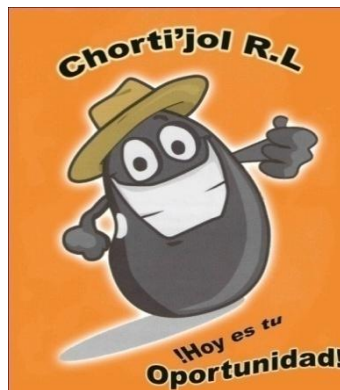
- Computadora
- Hojas de papel bond
- Camisas

❖ Financieros

- Propios

1.4.6 Resultados

Creación de un uniforme para el personal de la cooperativa.



1.5 Título del quinto servicio

Señalización de las diferentes áreas en las instalaciones de la cooperativa Chorti'jol.

1.5.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Al realizar el reconocimiento total de las instalaciones de la cooperativa se identificó la falta de rótulos señalizando las diferentes áreas. Para resolver este problema se colocaron letreros en PVC que identificaron las oficinas, salidas, áreas de carga y por último los rótulos de los servicios sanitarios.

1.5.2 Objetivos logrados

Señalización de las diferentes áreas en las instalaciones de la cooperativa.

1.5.3 Estrategias empleadas

- Se realizó un reconocimiento de las instalaciones identificando las áreas que necesitaban señalización.
- Se utilizaron los servicios de una empresa para que realizaran los rótulos en material PVC.
- Colocación de los rótulos en las áreas adecuadas.

1.5.4 Ejecución de actividades

Cuadro 34. Actividades realizadas para colocar las señalizaciones de las diferentes áreas de la cooperativa.

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Sé realizó un reconocimiento total de las instalaciones para identificar los lugares a señalar.	28		1 hora.
Sé prepararon los rótulos de señalización.	28		4 horas.
Sé colocó los rótulos en los lugares y altura adecuada de manera que sean visibles		29	5 horas.
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.5.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Personal de la cooperativa

❖ Materiales

- Hojas de papel bond
- Clavos de concreto
- Pegamento de pared
- PVC

❖ Financieros

➤ Propios

1.5.6 Resultados

Colocación de las señalizaciones en diferentes áreas de la cooperativa.



1.6 Título del sexto servicio

Creación de una página WEB.

1.6.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La página WEB fue creada para lograr un intercambio de información con sus clientes, proveedores y así mismo captar clientes potenciales debido al gran alcance que posee el internet.

1.6.2 Objetivo logrado

Se creó una página de la cooperativa para brindar información sobre beneficios que se reciben al asociarse y además servirá como una herramienta de comercialización el frijol.

1.6.3 Estrategias empleadas

- Recopilación de la información para colocar en la página WEB.
- Se realizó el diseño de la página WEB de la cooperativa.
- Se presentó el diseño al gerente, logrando la validación de la misma.
- Colocación de la página en un espacio virtual.

1.6.4 Ejecución de actividades

Cuadro 35. Actividades que se realizaron para la creación de la página WEB de la cooperativa.

ACTIVIDAD	AGOSTO							TIEMPO
	DÍAS							
Recopilación de información para colocar en la página WEB	1							4 horas.
Tomar fotografías y editarlas para colocarlas en la página		2						4 horas
Diseño de la página WEB			3	4	5	8		15 horas
Presentación del diseño al gerente							9	1 hora
Colocación de la página en un espacio virtual.							9	1 hora
Total de tiempo								25 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.6.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

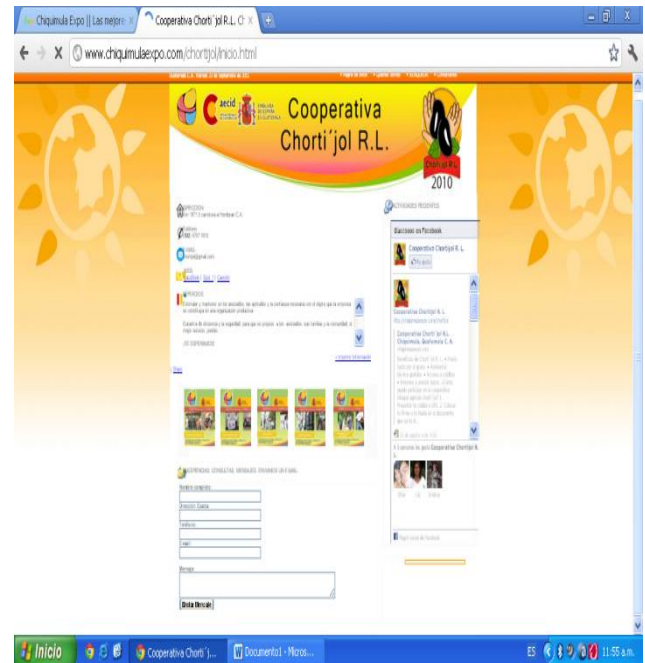
- Computadora
- Hojas de papel bond
- Espacio virtual

❖ Financieros

➤ Propio

1.6.6 Resultados

Página web colocada en un espacio virtual.



1.7 Título del séptimo servicio

Participación en la segunda feria de frijol realizada en el municipio de Ipala.

1.7.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Como parte del plan programado en el Ejercicio Profesional Supervisado, se llevó a cabo la participación de la cooperativa Chortí'jol en la feria del frijol realizada en el municipio de Ipala, logrando promocionar la cooperativa y buscando clientes potenciales.

1.7.2 Objetivo logrado

Se logró promocionar la cooperativa Chortí'jol en el municipio de Ipala con la finalidad de crear posibles negociaciones.

1.7.3 Estrategias empleadas

- Se preparó el área que fue seleccionada para el personal de la cooperativa.
- Se realizó material especial con la finalidad de realizar propaganda.
- Se comunicó información sobre como asociarse y los beneficios que la cooperativa proporciona.

1.7.4 Ejecución de actividades

Cuadro 36. Actividades que se realizaron para promocionar, a la cooperativa en la feria de Ipala.

ACTIVIDAD	AGOSTO			TIEMPO
	DÍAS			
Preparación del material a utilizar en la feria	10			5 horas.
Preparación del Stan		11	12	2 horas*
Participación en la feria		11	12	12 horas*
Total de tiempo				19 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

*Las horas mencionadas anteriormente fueron sumadas por los dos días de exposición.

1.7.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Sillas
- Mesas
- Manteles
- Toldo

➤ Piñata

❖ **Financieros**

➤ Propios

1.7.6 Resultados

Se informó sobre los beneficios que ofrece la cooperativa y se promocionó la cooperativa.



1.8 Título del octavo servicio

Elaboración de un trifoliar.

1.8.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La cooperativa actualmente solo está comercializando frijol negro, pero el siguiente año se pretende vender también el frijol rojo y blanco. Por tal razón se diseñó un trifoliar en donde se informa de las características de cada tipo de frijol que se venderá, dejando esta herramienta como una propuesta para ser utilizado en un futuro cercano.

1.8.2 Objetivo logrado

Elaboración de un trifoliar que será utilizado para informar sobre las características de calidad del frijol (negro, rojo, blanco) comercializado por la cooperativa.

1.8.3 Estrategias empleadas

- Se realizó una reunión con el ingeniero agrónomo para conocer las características en la calidad de frijol que ofrece la cooperativa con la finalidad de colocarlo en el trifoliar.
- Se realizó un diseño de un trifoliar con información de productos que se venderán en un futuro por la cooperativa.
- Se propuso el diseño del trifoliar al gerente de la cooperativa.

1.8.4 Ejecución de actividades

Cuadro 37. Actividades que se realizaron para el diseño de un trifoliar.

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Reunión con el ing. Agrónomo de la cooperativa	15		2 horas.
Se diseño el trifoliar.	15	16	8 horas
Se presento el diseño al gerente.		16	
Total de tiempo			10 hrs.

1.8.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

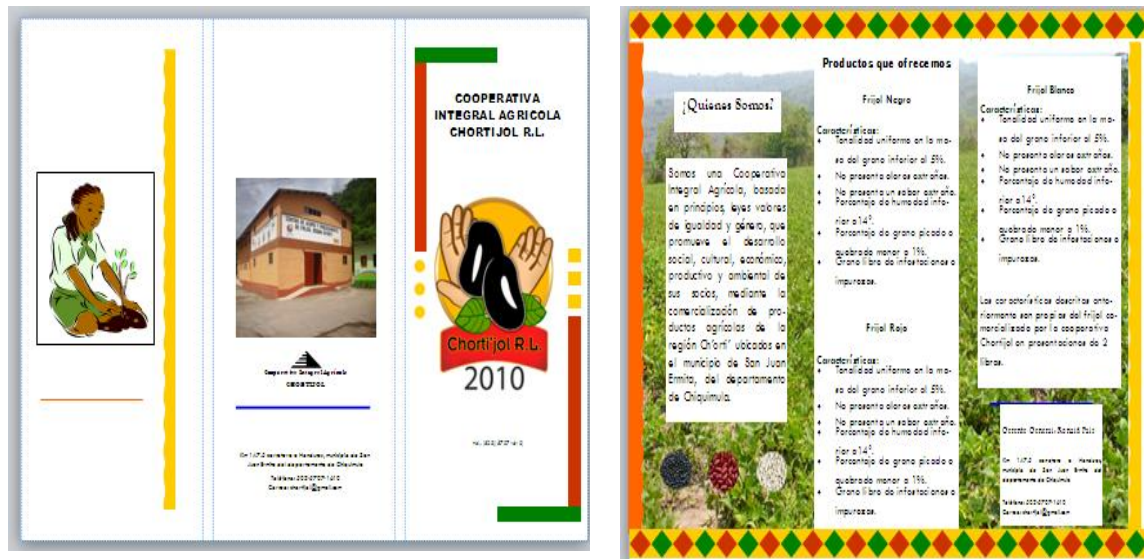
- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ Financieros

- Propios

1.8.6 Resultados

Propuesta de un trifoliar que informe sobre las características del producto que se comercializa.



1.9 Título del noveno servicio

Creación de una base de datos.

1.9.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La base de datos se creó con la finalidad de organizar la información de los asociados y evitar el extravío de información. El programa fue diseñado con aplicaciones sencillas y fáciles de manejar para que sea utilizado eficazmente.

1.9.2 Objetivo logrado

Se logró la creación de un software para almacenar la información de los asociados de la cooperativa.

1.9.3 Estrategias empleadas

- Recopilación de la información de los asociados para introducirla en la base de datos.
- Se solicitó la participación del gerente y la secretaria para seleccionar los módulos que debería contener el programa.
- Se estructuró la base de datos con aplicaciones sencillas y fáciles de manejar.
- Se solicitó autorización al gerente para instalar el software.

1.9.4 Ejecución de actividades

Cuadro 38. Actividades que se realizaron para la creación de la base de datos

ACTIVIDAD	AGOSTO						TIEMPO
	DÍAS						
Recopilación de la información de los asociados	17						1 hora
Reunión con el gerente y secretaria de la cooperativa.	17						1 hora
Estructuración de la base de datos		18	19	22	23	24	22 horas
Autorización e instalación del software.						24	1 hora
Total de tiempo							25 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.9.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Secretaria de la cooperativa Chorti'jol
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Libros de texto
- Registro de los asociados

- Memoria
- ❖ **Financieros**
 - Propios

1.9.6 Resultados

Almacenamiento sobre la información de los socios de la cooperativa Chorti'jol.



1.10 Título del decimo servicio

Participación en la feria de Agexport realizada en el CUNORI.

1.10.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

La participación en las ferias es muy importante, por tal razón se planificó la asistencia a la feria de Agexport que se realizó en el Centro Universitario de Oriente. En el cual se logró informar sobre los beneficios que proporciona la cooperativa y realizar nuevos contactos.

1.10.2 Objetivo logrado

Se logró promocionar la cooperativa Chorti'jol en el Centro Universitario de Oriente con la finalidad de crear posibles negociaciones.

1.10.3 Estrategias empleadas

- Se preparó el área que fue seleccionada para el personal de la cooperativa.
- Se realizó material especial con la finalidad de realizar propaganda.
- Se informó sobre como asociarse y los beneficios que la cooperativa proporciona.

1.10.4 Ejecución de actividades

Cuadro 39. Actividades que se realizaron para promocionar a la cooperativa en la feria de Agexport realizada en el Centro Universitario de Oriente

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Preparación del material a utilizar en la feria	29		5 horas
Preparación del Stan		30	1 hora
Se brindo información sobre la cooperativa		30	8 horas
Total de tiempo			14 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

1.10.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Gerente General de la cooperativa Chorti'jol

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Sillas
- Mesas
- Manteles
- Toldo
- Piñata
- Papel de china y cartulina

❖ **Financieros**

➤ **Propios**

1.10.6 Resultados

Se informó sobre los beneficios que ofrece la cooperativa y se promocionó el producto.



CAPITULO II

GESTIONES REALIZADAS

2.1 Título de la segunda gestión

Capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol.

2.1.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

El extensionista es la persona que está más relacionada directamente con el agricultor, es por ello que el técnico de campo necesita estar capacitado para brindar una asistencia técnica eficaz.

2.1.2 Objetivo logrado

Se capacitó a los tres técnicos de la cooperativa sobre el control de plagas en las cosechas de frijol, para incrementar sus conocimientos a fin de prestar un mejor servicio a la población.

2.1.3 Estrategias empleadas

- Realización de una carta de gestión.
- Realizar la convocatoria al personal que labora en la cooperativa.
- Preparar los medios indispensables para el desarrollo de la temática.
- Proporcionar refacción al personal participante.

2.1.4 Ejecución de actividades

Cuadro 40. Actividades que se realizaron para impartir la capacitación sobre control de plagas en las cosechas de frijol.

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DÍAS		
Realización de una carta de gestión			
Preparación del material didáctico a utilizar.	5		5 horas
Capacitación sobre el tema		6	4 horas
Proporcionar refacción al personal participante.		6	1 hora
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

2.1.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en la gestión se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Ing. Mario Fernando Lemus
- Personal de la cooperativa

❖ Materiales

- Computadora
- Cañonera
- Fotocopias
- Sillas
- Mesas
- Manteles
- Refacciones
- Carta de gestión
- Lapiceros
- Hojas de papel bond

2.1.6 Resultados

Capacitación a 3 empleados de la cooperativa Chortí'jol sobre control de plagas en las cosechas de frijol.



2.2 Título de la primera gestión

Capacitación sobre trabajo en equipo.

2.2.1 Descripción del problema resuelto o estado actual.

Se pudo determinar que existen ciertas actitudes de apatía en el horario de trabajo de los empleados por tal razón se llevó a cabo la capacitación de trabajo en equipo para reforzar ciertas actitudes positivas como: cooperativismo, empatía, solidaridad y responsabilidad.

2.2.2 Objetivo logrado

Se capacitó a los cinco empleados y dos practicantes sobre la importancia de unir fuerzas para lograr los objetivos de la cooperativa.

2.2.3 Estrategias empleadas

- Realización de una carta de gestión.
- Se realizó la convocatoria al personal que labora en la cooperativa.
- Se preparó los medios indispensables para el desarrollo de la temática.
- Se proporcionó refacción al personal participante.

2.2.4 Ejecución de actividades

Cuadro 41. Actividades que se realizaron para impartir la capacitación sobre trabajo en equipo.

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DIAS		
Realización de una carta de gestión			
Preparación del material didáctico a utilizar.	8		5 horas
Desarrollo de la temática		9	4 horas
Se proporcionó refacción		9	1 hora
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

2.2.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en la gestión se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Lic. en Admón Flor de María García
- Personal de la cooperativa

❖ Materiales

- Fotocopias
- Sillas
- Mesas
- Manteles
- Pliegos de papel bond
- Marcadores
- Refacciones
- Carta de gestión

2.2.6 Resultados

Capacitación a 5 empleados y 2 practicantes de la cooperativa Chorti'jol sobre trabajo en equipo.



2.3 Título de la tercera gestión

Equipo de protección.

2.3.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

El frijol que contiene algún tipo de plaga es tratado con químicos para eliminar la expansión de la misma en el resto de frijol sano, pero esta práctica de curación del grano se tiene que realizar personalmente. Es por ello la necesidad de proteger a los empleados de los agentes químicos que son dañinos para la salud, a través de la gestión de mascarillas, guantes y botas de hule.

2.3.2 Objetivo logrado

Donación de equipo de protección para los empleados de la cooperativa que utilizarán en el tratamiento de frijol que se realiza a través de químicos que son tóxicos para la salud.

2.3.3 Estrategias empleadas

- Realización de dos carta de gestión.
- Se gestionó ante la Tienda Buenaventura y Farmacia San Francisco
- Obtención de mascarillas, guantes y botas de hule.

2.2.4 Ejecución de actividades

Cuadro 42. Actividades que se realizaron para la donación de equipo de protección.

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DÍAS		
Realización de dos carta de gestión	12		2 hrs
Gestión del material	12		5 hrs.
Obtención de marcarillas, guantes y botas de hule.		19	3 hrs
Total de tiempo			10 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

2.2.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en la gestión se detallan a continuación:

❖ **Humanos**

- Estudiante EPS

❖ **Materiales**

- Cartas de gestión

2.2.6 Resultados

Personal protegido de químicos peligrosos en el tratamiento del frijol.



CAPITULO III

SERVICIOS REALIZADOS, NO PLANIFICADAS

3.1 Título del servicio

Participación en la feria de MYPIMES en el municipio de Estanzuela.

3.1.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Este servicio no estaba planificado porque en las fechas que se programaron las actividades se desconocía la planificación de esta feria por parte del Ministerio de Economía. Pero si se participaron dos días promocionando la cooperativa Chortíjol en el municipio de Estanzuela.

3.1.2 Objetivo logrado

Se logró promocionar la cooperativa Chortíjol en la feria de las MYPIMES realizada en el municipio de Estanzuela con la finalidad de crear posibles negociaciones.

3.1.3 Estrategias empleadas

- Se preparó el área que fue seleccionada para el personal de la cooperativa.
- Se realizó material especial con la finalidad de realizar propaganda.
- Se informó sobre como asociarse y los beneficios que la cooperativa proporciona.

3.1.4 Ejecución de actividades

Cuadro 43. Actividades que se realizaron para promocionar a la cooperativa

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE		TIEMPO
	DÍAS		
Preparación del Stan	29	30	2 horas
Se brindó información sobre la cooperativa	29	30	17 horas
Total de tiempo			19 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

3.1.5 Recursos empleados

Los recursos que se emplearon en el servicio se detallan a continuación:

❖ Humanos

- Estudiante EPS
- Personal de la cooperativa

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond
- Sillas
- Mesas
- Manteles
- Toldo
- Piñata

❖ Financieros

- Propios

3.1.6 Resultados

Se informó sobre los beneficios que ofrece la cooperativa y se promocionó el producto.



3.2 Título del servicio

Formato de registro sobre la compra de frijol en grano

3.2.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Al observar la forma de registrar la compra de frijol, la cual era contabilizada en una agenda personal, se decidió crear un formato especial y sencillo para tener un mejor control sobre el producto comprado.

3.2.2 Objetivo logrado

Elaboración de un formato que servirá para registrar las compras de frijol, con la finalidad de mantener un control sobre las entradas de frijol a la cooperativa.

3.2.3 Estrategias empleadas

- Observación del proceso de compra
- Reunión con el ingeniero agrónomo y la secretaria de la cooperativa
- Realización del formato

3.2.4 Ejecución de actividades

Cuadro 44. Actividades que se realizaron para la elaboración de un formato de registro de compra

ACTIVIDAD	AGOSTO		TIEMPO
	DÍAS		
Observación y participación del proceso de compra	26		3 horas
Reunión con el personal de la cooperativa	26		1 hora
Realización del formato		27	5 horas
Total de tiempo			9 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

3.2.5 Recursos empleados

❖ Humanos

- Estudiante EPS

❖ Materiales

- Computadora
- Hojas de papel bond

❖ Financieros

- Propios

3.2.6 Resultados

Elaboración de una hoja de registro para la compra de frijol

[illegible]

3.3 Título del servicio

Participación en la feria del empresario realizada en el CUNORI

3.3.1 Descripción del problema resuelto o estado actual

Esta feria fue realizada por los docentes de la carrera Administración de Empresas, Plan Diario, con la finalidad de promocionar nuestro centro de estudios e informar a los nuevos estudiantes del año 2012 sobre las ventajas de la carrera antes mencionada.

3.3.2 Objetivo logrado

Se logró promocionar la carrera Administración de Empresas en la feria del Centro Universitario de Oriente.

3.3.3 Estrategias empleadas

- Se preparó el área seleccionada para la actividad
- Creación de una manta de bienvenida para los estudiantes
- Elaboración de un trifoliar
- Se brindó información sobre la carrera y el EPS realizado.

3.3.4 Ejecución de actividades

Cuadro 45. Actividades que se realizaron para promocionar la carrera Administración de Empresas del Centro Universitario de Oriente.

ACTIVIDAD	OCTUBRE		TIEMPO
	DÍAS		
Elaboración de un trifoliar	13		5 horas
Preparación del área seleccionada		14	1 hora
Participación en la actividad		14	3 horas
Total de tiempo			9 hrs.

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.5 Recursos empleados

❖ Humanos

- Estudiante EPS

❖ Materiales

- Hojas de papel bond
- Globos
- Mesas
- Manteles
- Mantas vinílicas
- Trifoliar

❖ Financieros

- Propios

3.3.6 Resultados

Se logró promocional la carrera de Administración de Empresas y se informó sobre Ejercicio Profesional Supervisado que se realizó

