

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
SECCION DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



TRABAJO DE GRADO:

“LA UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LOS HABITANTES DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE, DEPARTAMENTO DE MORAZÁN 2014”

PRESENTADO POR:

ROXANA LIZETH FUENTES DE JOYA.
LUCIA ELIZABETH MORATAYA RAMÍREZ.
CECILIA DALILA PONCE MARTÍNEZ.

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

DOCENTE DIRECTOR:

LICDA. MARTA DEL CARMEN VILLATORO DE GUERRERO

CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, ENERO DE 2015
SAN MIGUEL EL SALVADOR CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES:

ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO

RECTOR

MS.D ANA MARÍA GLOWER DE ALVARADO

VICE-RECTORA ACADEMICA

DRA. ANA LETICIA DE AMAYA

SECRETARIA GENERAL

LIC. FRANCISCO CRUZ LETONA

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES:

LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ.

DECANO

LIC. CARLOS ALEXANDER DIAZ

VICE-DECANO

LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNANDEZ

SECRETARIO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

LIC. HECTOR BARRERA ARIAS

JEFE DE DEPARTAMENTO

LIC. ARNOLDO ORLANDO SORTO MARTINEZ

**COORDINADOR GENERAL DEL PROCESO DE GRADUACION DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

LIC. LUIS ALONSO ARGUETA INTERIANO

ASESOR METODOLOGICO

LIC. MARTA DEL CARMEN VILLATORO DE GUERRERO

DOCENTE ASESOR

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

A Dios Todopoderoso: Por permitirme lograr este triunfo académico al acompañarme e iluminarme durante toda mi carrera. Por ayudarme en todo momento a pesar de las circunstancias, por demostrarme una vez más que con esfuerzo y dedicación todo se puede lograr. Gracias.

A Mis Padres: José Hildo Fuentes Y Santos Deysi Hernández de Fuentes por creer en mí en todo momento apoyarme incondicionalmente durante toda mi carrera por sus consejos amor y cariño y sobre todo por darme la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

A Mis Hermanas: Patricia y Nohemy por su cariño, solidaridad en todo momento por ser parte importante de mi vida y por llenar de alegría mi existencia.

A Mi Esposo: Josué Naun Joya Chica por estar a mi lado durante el transcurso de mi carrera, por su amor cariño y por apoyarme incondicionalmente en todo momento.

A Mi Pequeña Hija: Marelyn Lisseth Joya Fuentes porque con su nacimiento lleno mi vida de alegría y me ha dado nuevas fuerzas para seguir adelante.

A Mis Compañeras: Cecí y Lucia, con quienes compartimos momentos alegres y difíciles durante el tiempo de estudio y con quienes he logrado lo que un día nos propusimos alcanzar.

A Nuestra Asesora De Tesis: Licenciada Marta Villatoro, por la orientación brindada, paciencia y esfuerzo en la enseñanza durante el desarrollo de mi carrera.

A Los Habitantes De La Comunidad De Nahuaterique: Por su valiosa colaboración en abrir las puertas de su comunidad, para realizar el trabajo de nuestra tesis, por su empeño e interés que demostraron en ser partícipes en el proyecto.

A Cada Uno De Los Licenciad@s: quiénes me transmitieron sus conocimientos y me ayudaron a forjar mi carrera, gracias porque han sido pacientes, afectuosos y por sobre todo porque han sabido capacitarme para el mundo laboral al que estoy a punto de enfrentar.

A la UES: Por habernos forjado y disciplinado como profesionales.

Roxana Lizeth Fuentes de Joya.

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

A Dios; por sus incontables bendiciones, por el hermoso don de la vida que me ha regalado, por el preciado don de la sabiduría, ya que gracias a su amor de padre me ha acompañado e iluminado a lo largo de mi carrera, y me ha dado la fortaleza para culminar con éxito este proyecto de mi vida.

A Mi Madre; por sus consejos, apoyo y cariño que siempre ha tenido conmigo, y que gracias a eso me he sentido más fuerte para luchar y seguir siempre adelante.

A Mi Padre; quien sé que desde el cielo me ha acompañado en mi vida y en mi carrera, por quien aprendí cosas tan buenas que me han servido y me seguirán sirviendo durante toda mi vida, pese a su ausencia él siempre vivirá en mi corazón.

A Mis Hermanos; por ser parte de mi vida y a pesar de todas sus diferencias locuras y demás han sabido estar conmigo y así juntos hemos salido adelante.

A Mis Abuelos; a los que ya están en el cielo, abuela Lucia, abuelo Gabriel, y también a los que están conmigo, a mi abuelo Juan y abuela Marieta, por su cariño sus alegrías y todos sus consejos, siempre serán la mejor herencia sus enseñanzas y sus buenos deseos los que perduraran en mi corazón.

A Mis Tíos, Tías Y Primos; por el apoyo que me brindaron durante mi carrera tanto moral como económicamente.

A Mi Novio; por apoyarme en los momentos difíciles de mi carrera, por estar siempre a mi lado, por darme esos momentos alegres en mi vida; te amo.

A Mi Asesora De Tesis; por apoyarnos, en este proyecto y enseñarnos sus conocimientos y destrezas que sabemos nos servirán de mucho, por su paciencia y entendernos durante el proceso mientras estuvo con nosotras en el proyecto.

A La Universidad De El Salvador (Fmo); por haberse convertido en mi segunda casa durante mi proceso de formación, a todos los docentes que me impartieron clases y me brindaron sus conocimientos, gracias porque a esta universidad he logrado alcanzar un peldaño más en mi vida.

A Mis Compañeras De Tesis; por su amistad, por creer que juntas lograríamos, cumplir satisfactoriamente este reto.

A La Comunidad De Nahuaterique; por permitirnos elaborar nuestro proyecto de tesis, a los que se involucraron recibiendo el taller que fue de mucha ayuda para la comunidad como también para nuestro grupo de tesis.

Lucia Elizabeth Morataya Ramírez

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

A Dios.

Sobre todo agradezco primeramente al ser que se merece toda la gloria y que ha sido todo para mí, Dios por su perfecto amor, misericordia, sabiduría, y todos sus cuidados que tuvo en el transcurso de todo mi estudio y que en su soberana voluntad estaba que llegara a culminar mi carrera profesional, por la vida, por guiar cada uno de mis pasos, por permitir tener a mis padres junto a mí en esta nueva etapa de mi vida, por proveer lo necesario en el momento indicado y por cada corrección que hizo en mi vida.

A Mis Amados Padres.

Manuel de Jesús Ponce Miranda e Igdaly Martínez de Ponce por haberme guiado constantemente a la luz de la palabra de Dios, por su ejemplo, amor, esfuerzo, apoyo incondicional, y cada sacrificio que hicieron para verme triunfar, no importando las circunstancias que tuvieron que enfrentar cada día.

A Mis Demás Familiares.

Por estar siempre a mi lado, por su motivación y por ayudarme emocional y económicamente cuando más lo necesite.

A La Congregación De La Iglesia MCA.

Por su amor, apoyo, consejos y su esfuerzo en capacitarme espiritualmente y que sin ninguna duda ha sido de gran bendición para lograr este nuevo peldaño en mi vida.

A Mi Futuro Esposo.

Ángel Gabriel Castillo Lemus, quien estuvo a mi lado en los momentos de tristeza y felicidad desde el día en que lo conocí, por su amor, paciencia, y apoyo incondicional que me ha demostrado siempre.

A Mis Amigas Y Compañeras De Tesis.

Por compartir su amistad, sus conocimientos y apoyarnos mutuamente en el recorrido de nuestra carrera y que a pesar de tropiezos y obstáculos que tuvimos que sobrellevar, logramos cumplir nuestro objetivo que tanto anhelamos.

A Nuestra Asesora De Tesis.

Licenciada Marta Villatoro por compartir sus conocimientos, por su paciencia y la confianza que deposito en nuestro equipo para que se lograra llevar a cabo el proyecto.

A Los Habitantes De Nahuaterique.

Por su valiosa colaboración en abrir las puertas de su comunidad, para realizar el trabajo de nuestra tesis, por su empeño e interés que demostraron en ser partícipes en el proyecto.

A Cada Uno De Los Licenciad@S.

Que compartieron sus conocimientos y habilidades en cada una de las asignaturas cursadas en lo largo de la carrera universitaria.

A la UES. Por la oportunidad que me brindo de comenzar un nuevo reto en cada salón de clase y de formarme como profesional en esta universidad.

Cecilia Dalila Ponce Martínez

CONTENIDO

RESUMEN i

 ABREVIATURAS..... ii

LISTA DE CUADROS..... ii

 INTRODUCCIONiii

CAPITULO I: MARCO METODOLOGICO 1

 1.1 ANTECEDENTES 1

 1.1.1 ANTECEDENTES DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE 1

 1.1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA 2

 1.2 CONDICIONES GEOGRÁFICAS, POLÍTICAS Y SOCIOECONÓMICAS..... 3

 1.2.1 MIGRACIÓN 3

 1.2.2 CONDICIÓN GEOGRÁFICA 3

 1.2.3 INFRAESTRUCTURA VIAL 4

 1.2.4 CONDICIONES POLÍTICAS 4

 1.2.5 CONDICIONES SOCIALES..... 5

 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 9

 1.4 ENUNCIADO DEL PROBLEMA 11

 1.5 JUSTIFICACIÓN..... 11

 1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 12

 1.6.1 OBJETIVO GENERAL..... 12

 1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... 12

CAPITULO II: MARCO TEORICO 12

 2.1 MARCO HISTÓRICO 12

 2.1.1. HISTORIA DE NAHUATERIQUE..... 12

 2.2. MARCO TEÓRICO..... 15

 2.2.1 SISTEMAS AGRÍCOLAS 18

 2.2.2 BUENAS PRÁCTICAS DE HIGIENE 20

 2.2.3 ETIQUETA Y VIÑETA..... 22

 2.2.4 TIPOS DE EMPAQUE 23

 2.2.5 ESTRUCTURA DE PLANES DE NEGOCIO 24

| | |
|---|----|
| 2.2.5.1 CONTENIDO BASICO DEL PLAN DE NEGOCIOS | 24 |
| RESUMEN EJECUTIVO. Enunciar en términos generales en qué consiste el proyecto a desarrollar | 24 |
| 2.3 MARCO LEGAL | 30 |
| CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION..... | 33 |
| 3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN | 33 |
| 3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN | 33 |
| 3.3 POBLACIÓN..... | 34 |
| 3.4 MUESTREO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA | 34 |
| 3.4.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA | 34 |
| 3.5 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS | 34 |
| 3.6 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS | 34 |
| 3.7 PROCEDIMIENTOS DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO..... | 35 |
| 3.8 PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS..... | 35 |
| 3.9 PROCEDIMIENTO PARA PROCESAR LOS DATOS..... | 35 |
| CAPITULO IV: DESCRIPCION DE RESULTADOS..... | 37 |
| 4.1. INFORMACION GENERAL DE LA ENCUESTA | 37 |
| 4.2. INFORMACION ESPECÍFICA | 43 |
| 4.3 RESULTADOS DEL TALLER..... | 61 |
| CAPITULO V: CONCLUSIONES..... | 63 |
| CAPITULO VI: RECOMENDACIONES..... | 66 |
| CAPITULO SIETE: PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE UBICADA AL NORTE DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN..... | 67 |
| 7.1 RESUMEN EJECUTIVO..... | 67 |
| 7.2 INTRODUCCIÓN | 69 |
| 7.3 GENERALIDADES DE LA COMUNIDAD | 70 |
| 7.4 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA DE LA COMUNIDAD | 72 |
| 7.5 JUSTIFICACION DEL PROYECTO | 73 |
| 7.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO..... | 75 |
| 7.6.1 Objetivo General: | 75 |

| | |
|---|----|
| 7.6.2 Objetivo Específico:..... | 75 |
| 7.6.3 Resultados Esperados: | 75 |
| 7.7 ESTUDIO DE MERCADO | 76 |
| 7.7.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO | 76 |
| 7.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA..... | 76 |
| 7.8.1 SEGMENTACIÓN | 76 |
| 7.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA | 80 |
| 7.9.1 PROYECCION DE LA OFERTA..... | 81 |
| 7.10 ANALISIS DE LOS PRECIOS | 81 |
| 7.10.1 Determinación del Precio de Venta | 82 |
| 7.10.1.1 Precio de venta de los productos..... | 82 |
| 7.11 ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACIÓN | 82 |
| 7.11.1 Estrategia de Precios bajos | 82 |
| 7.11.2 Penetración a nuevos mercados | 83 |
| 7.12 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD | 84 |
| 7.12.1 DISTRIBUCIÓN | 86 |
| 7.12.2 CLIENTES..... | 87 |
| 7.12.3 Venta | 88 |
| | 88 |
| 7.13 ANALISIS TECNICO | 88 |
| 7.13.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO | 88 |
| 7.13.2 TAMAÑO DEL PROYECTO | 88 |
| 7.14 PROCESO PRODUCTIVO..... | 90 |
| 7.14.1 Proceso de elaboración del nuevo producto | 90 |
| 7.14.1.2 Tecnología a aplicar..... | 94 |
| 7.14.1.3 Normativa y estándares de calidad..... | 95 |
| 7.14.2 Estructura y características de la producción. | 95 |
| 7.14.2.1 Buenas Prácticas de Manufactura..... | 96 |
| 7.14.2.2 Sistema HACCP | 97 |
| 7.14.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCION Y OPERACION DEL PROYECTO..... | 98 |

| | |
|---|--------------------------------------|
| 7.14.3 RECURSOS HUMANOS REQUERIDOS..... | 100 |
| 7.15 EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL Y MITIGACION DE RIESGOS | 100 |
| 7.16 ANALISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL NEGOCIO..... | 101 |
| 7.16.1 MAPEO DE ACTORES Y PARTICIPACION DE LAS MUJERES Y LOS JOVENES EN LA CADENA PRODUCTIVA | 103 |
| 7.16.2 IMPORTANCIA DE LA PARTICIPACION DE MUJERES Y JOVENES EN LOS DIFERENTES ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA, SUS APORTES EN CALIDAD E INNOVACION..... | 103 |
| 7.17 ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO | 105 |
| 7.17.1 INVERSIONES..... | 105 |
| 7.17.2. COSTO DE OPERACIÓN VARIABLES Y FIJOS..... | 105 |
| 7.17.2.1 <i>COSTOS VARIABLES</i> | 105 |
| 7.18 ANALISIS DE RIESGOS | 115 |
| ANEXOS | 116 |
| ANEXO 1 | 116 |
| ANEXO 2 | ¡Error! Marcador no definido. |
| ANEXO 3..... | 121 |
| ANEXO 4 | 121 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 122 |

RESUMEN

El presente documento estudia el potencial existente en el desarrollo de un nuevo producto, llamado Hojuelas a base de Malanga como materia prima. El trabajo se realizó en la Comunidad de Nahuaterique, Morazán. Esta zona tiene mucho potencial de desarrollo, que en la actualidad no se explotan, dado el poco conocimiento que poseen, de transformación productiva, que les permita en primer momento aprovechar los recursos existentes, y luego incorporar nuevas prácticas de procesamiento en la producción de frutas, con ello existe la posibilidad de generar ocupación e ingresos en las familias. Este estudio pretende mostrar el aprovechamiento existente del tubérculo llamado Malanga; a través de la caracterización de los aspectos Físicos y Microbiológicos del producto terminado; como también por medio del desarrollo del proceso tecnológico para la transformación y por medio del análisis de la oportunidad en el mercado a través de un análisis de tipo descriptivo. Todos estos aspectos antes mencionados, permiten describir que las Hojuelas de malanga tienen un alto potencial de aceptación ya que la consulta realizada demuestran que las características físicas del producto son del gusto y agrado de los consumidores o mercado meta. Su proceso tecnológico de transformación es artesanal, incorporando buenas prácticas de manufactura, debido a que no hay un alto grado de complejidad en su procesamiento.

Con este proyecto se está desarrollando una alternativa para combatir la pobreza, denominada “La utilización de los recursos naturales para mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique departamento de Morazán. Al mismo tiempo se busca que los beneficiarios del proyecto puedan incorporar a su vida, familia y comunidad, pequeños cambios en forma progresiva que conlleve en el futuro a generar cambios de actitud, de tal manera que se logra despertar y fortalecer sus capacidades.

ABREVIATURAS

| | |
|------------|---|
| EHPM: | Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples |
| CENTA: | Centro Nacional de Tecnología Agrícola |
| CONAPMYPE: | Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa |
| CIC- UES: | Consejo de Investigación Científica de la Universidad de El Salvador |
| FMO-UES: | Facultad Multidisciplinaria Oriental de la Universidad de El Salvador |
| FMO: | Facultad Multidisciplinaria Oriental |
| FIS DL: | Fondo de Inversión Social y Desarrollo Local |
| HACCP: | Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos ó APPCC |
| IICA: | Instituto interamericano de Cooperación para la Agricultura |
| JICA: | Cooperación Japonesa |
| MAG: | Ministerio de Agricultura y Ganadería |
| OPS: | Organización Panamericana de la Salud |
| PNUD: | Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo |
| TC: | Toneladas Cúbicas |
| TM: | Toneladas Métricas |

LISTA DE CUADROS

- Cuadro No. 1 Población Económicamente Activa De La Región Oriental Por Departamento.
2. Cuadro No. 2 Salud De Los Habitantes De Nahuaterique 2014
3. Cuadro No. 3 Población De Nahuaterique Por Comunidad Caserío Y Sexo. 2014
4. Cuadro No. 4 Número De Familias Por Hogar En La Comunidad De Nahuaterique 2014
5. Cuadro No. 5 Población Mayor De 65 Años De Edad Por Caserío Y Sexo.
6. Cuadro No. 6 Nacionalidad Salvadoreña- Hondureña Por Lugar De Residencia.
7. Cuadro No. 7 Población De La Comunidad De Nahuaterique Por Comunidad, Caserío, Por Nacionalidad Salvadoreña, Hondureña.
8. Cuadro No. 8 Involucramiento De La Familia En Los Que Aceres Del Hogar
9. Cuadro No. 9 Independencia Laboral De Las Familias De Nahuaterique.

INTRODUCCION

En el presente documento se brinda un breve informe del proceso de investigación que se realizó en la zona de Nahuaterique, comunidad ubicada en el límite geográfico entre los países de Honduras y El Salvador.

El informe está escrito en cinco capítulos, en el capítulo uno, se describe el marco metodológico de investigación que comprende los antecedentes de la comunidad de Nahuaterique concernientes a la población sus condiciones socioeconómicas lo que se refiere a educación, salud, vivienda, condiciones geográficas, sus problemas de acceso, infraestructura, políticas en cuanto a doble nacionalidad.

El Método de investigación fue la Investigación Acción Participativa, y el tipo de investigación es descriptivo y explicativo, dado que se describieron los resultados de cómo responden los miembros de la comunidad en los diferentes eventos realizados en forma conjunta con talleres, como un fenómeno social que atañe a la pobreza y marginación de las familias en la comunidad, porque con el método y la metodología se busca un cambio socioeconómico de las familias de este lugar.

La muestra a considerar fue de un grupo de 112 miembros entre hombres y mujeres la cual correspondió a 4 personas de 28 comunidades. El tipo de instrumento utilizado fue la encuesta y la entrevista, como también la herramienta didáctica del taller, a través de éstos, permitió obtener la información necesaria, para el análisis e interpretación de resultados haciendo uso del programa SPSS dado que es una herramienta de procesamiento de datos para el análisis estadístico.

En el capítulo dos, se describe el marco histórico y de referencia en el cual se aborda la historia que permite conocer los problemas socioeconómicos que ha tenido la comunidad. se describe exactamente que desde que se emitió el fallo de La Haya, esta población ha sido como un pueblo abandonado por los gobiernos de El Salvador y de Honduras, en cuanto a

la gente aún no sabe ni donde poder acudir a solicitar las ayudas para tantos problemas, de infraestructura y otras muchas necesidades que hay para los pobladores.

En el capítulo tres se describen los planteamientos teóricos que permiten conocer distintos enfoques conceptuales sobre el problema, ya que se realizó una búsqueda detallada que se pueda debatir, fundamentar y concluir todos los aspectos relacionados con la investigación.

En el capítulo cuatro, se describe los resultados obtenidos en la investigación por medio de una encuesta en particular, realizada a los habitantes de Nahuaterique, Para establecer la línea base, de cómo se encuentra la comunidad y en ese sentido establecer el problema real de la misma, también los talleres, que permitió identificar los recursos con los que cuenta la comunidad.

El capítulo cinco contiene las conclusiones, que se basan en hallazgos que se obtuvieron del análisis de resultados.

El capítulo seis muestra las recomendaciones que son sugerencias que mediante su aplicación mejorarán notablemente la situación socioeconómica de Nahuaterique.

En el capítulo Siete se describe el plan de negocios donde está inmerso el estudio del mercado, objetivos y justificación del plan, lo referente a la oferta y la demanda, diseño de empaque y lo referente al estudio financiero, presupuestos, comercialización del producto y la utilidad que se obtendrá después de la distribución del producto.

En cuanto al estudio de mercado se define lo que es el producto a elaborar, además el análisis de la demanda en la cual se identifica la Macro y Micro Segmentación donde se comercializara el producto, así mismo la proyección de la demanda de los posibles clientes potenciales a los que nos dirigiremos; como también se describe un análisis de los principales competidores quienes distribuyen productos similares al nuestro, además la proyección de la oferta donde se evalúa cada recurso con lo que contamos para cubrir la

demanda de nuestros clientes; el análisis de cada costo o gasto en los que hay que incurrir para determinar el precio del producto; de igual forma se presenta las diferentes estrategias para la comercialización del producto, el diseño del empaque, la viñeta, promoción y la distribución que se realizara para poder dar a conocer el producto y expandirse con el paso del tiempo

CAPITULO I: MARCO METODOLOGICO

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 ANTECEDENTES DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE

Nahuaterique es un ex bolsón que tiene el territorio más extenso en la frontera entre Honduras y El Salvador. Este poblado limita con el municipio de Perquín, y se encuentra al otro lado de la frontera entre El Salvador y Honduras, a una distancia aproximada de 286 Km, de la ciudad capital San Salvador, y 146 km de la ciudad de San Miguel, hasta la comunidad de Nahuaterique.¹

El Registro hondureño abrió su oficina en Nahuaterique en 1995, según estos existen más de 7,000 personas en toda la franja que comprende este territorio ex bolsón. Los pobladores de Nahuaterique, ahora con la doble nacionalidad, manifiestan que todavía esperan recibir su tarjeta de identidad hondureña, dado que el Registro Nacional de Personas (RNP) aún no los ha registrado, pues solamente cuentan con el DUI salvadoreño².

Entre los años 2004-2005 se realizó un censo en conjunto con funcionarios hondureños y salvadoreños, con el objeto de dar seguridad jurídica a los residentes de las zonas fronterizas, que están bajo régimen especial, y la población que se encuentra en fecha actual es:

¹ <https://www.google.com/maps/dir/San+Miguel,+El+Salvador/Montana+Naguaterique/@13.76144,-88.4251429,10z/data=!3m1!4b1!4m?hl=es-SV>.

² Mientras se realizaba el estudio, en el mes de noviembre, se presento a la comunidad de Nahuaterique, miembros del INE Hondureño, a censar la población menor de 5 años.

| POBLACIÓN | HOMBRES | MUJERES | TOTAL |
|---------------------|---------|---------|-------|
| Menores de 15 años | 458 | 442 | 900 |
| 15 y 44 años | 2,627 | 2534 | 5,161 |
| 45 - años y mas | 732 | 707 | 1,439 |
| TOTAL | 3,817 | 3,683 | 7,500 |
| Total en porcentaje | 50.9% | 49.1% | 100% |

Fuente elaboración propia en base a información proporcionada por pobladores (2009) y censo 2004-2005³

La esperanza para un mejor futuro de los pobladores en Nahuaterique es que se les declare como municipio. La iniciativa fue dada a conocer en Consejo de Ministros, y Porfirio Lobo, presidente de Honduras el año 2004, dijo apoyar la idea.⁴

1.1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Habitantes de la comunidad de Nahuaterique del departamento de Morazán, enfrentan diferentes problemas en torno a su vida cotidiana, su situación socioeconómica la cual se encuentra en condiciones desfavorables como el acceso a fuentes de trabajo, vivienda digna, en su mayoría, a su vez se observa que gran parte de la población no brinda una atención adecuada hacia este sector de la sociedad, generando una exclusión por parte del Estado, tanto de El Salvador como de Honduras y también por parte del resto de la sociedad; Nahuaterique es un lugar lleno de costumbres en el que los pobladores salvadoreños y hondureños conviven en un paraje remoto alejado de las ciudades.

En esta comunidad Pocos ingresos pueden generarse y sus actividades comerciales las llevan a cabo en Rancho Quemado, Perquín o Arambala, incluso San Francisco Gotera de El

³Dirección General de Estadística y Censo (DIGESTYC) de El Salvador Y el Instituto Nacional de Estadística (INE), de Honduras

⁴<http://www.laprensagrafica.com/nahuaterique-condicion>

Salvador, donde llevan los productos que cosechan. Para ellos es mejor el traslado a estos lugares porque la carretera al vecino país está en perfectas condiciones.

El potencial agrícola de Nahuaterique es muy prometedor, pues su clima le permite la producción de frutas, hortalizas y flores, fundamentalmente. El gran problema es la falta de mercado para estos productos como parte de la dieta diaria de la población.

1.2 CONDICIONES GEOGRÁFICAS, POLÍTICAS Y SOCIOECONÓMICAS

1.2.1 MIGRACIÓN

En base a la consulta realizada a la población de Nahuaterique, se tiene que 11% de los hogares tienen un familiar en el extranjero.

1.2.2 CONDICIÓN GEOGRÁFICA

La comunidad de Nahuaterique, zona en estudio, colinda al norte con el municipio de San Marcos de la Sierra, al sur con la República de El Salvador, al este con el municipio de Yarula y al Oeste con el municipio de San Marcos de la Sierra y Colomoncagua.² Está situado al norte del Río Negro, en la frontera con El Salvador.



Se sitúa a 1831 msnm. (Metros sobre el nivel del mar); Es conocida como sierra Nahuaterique perteneciente al Departamento de la Paz en Honduras al límite geográfico con El Salvador.

Se detallan dos estaciones una seca que va de Noviembre a Abril y la otra lluviosa que va de Mayo a Octubre, en el que recoge el 95 % de precipitaciones

Son cordilleras fronterizas que colindan al Oeste de Honduras, sus relieves oscilan entre 1500 hasta 1900 msnm.

1.2.3 INFRAESTRUCTURA VIAL

La calle de acceso se encuentra en buen estado producto derivado del proyecto Corredor Económico Binacional Márcala - Perquín. Con él se obtuvo el mejoramiento de 5.5 km desde la aduana pasa mono hasta Nahuaterique.

1.2.4 CONDICIONES POLÍTICAS

1.2.4.1 DOBLE NACIONALIDAD

La comunidad Nahuaterique después del fallo de La Haya en 1992 pertenece al departamento de La Paz en Honduras, y este departamento está conformado por los municipios de Márcala, Yarula, y Santa Elena.



Desde que se dictamino el fallo de la Haya, dejo a la comunidad de Nahuaterique del lado de Honduras, dejando en el limbo el problema de cómo resolver la situación legal de la población afectada, en ese entonces se pensó solo en aspectos geográficos, no en aspectos sociales ni políticos.

En esa ocasión El Salvador perdió 161 kilómetros cuadrados en Nahuaterique, sin embargo ninguno de los 6,500 salvadoreños que vivían en ese lugar en 1992 celebró la resolución del largo diferendo limítrofe.

Según decreto Legislativo No. 463, mediante Dictamen N° 45, de fecha 8 de enero de 2007 celebrado en la Asamblea Legislativa de El Salvador⁵, se otorgó a la población de los ex-bolsones doble nacionalidad. De acuerdo a la información de la directiva del pueblo de Nahuaterique casi un 90% de los pobladores ya tiene el DUI salvadoreño, o sea, tienen doble nacionalidad.

Sin embargo los partidos políticos de Honduras ni siquiera se acercan a la comunidad en época de elecciones, los únicos que en ocasiones se acercan son los políticos Salvadoreños, que pertenecen al municipio de Perquín y Arambala.

En cuanto a la aduana, se ha planteado y se acordó que se establezca una aduana provisional con el apoyo de ambos estados y se dé un comercio fluido en la zona que venga a impulsar el turismo y otras actividades, de esta manera se impulsará el desarrollo de éstas comunidades tanto en el ámbito social como también en el comercio satisfaciendo así las necesidades económicas de estas familias que viven a manera de sobrevivencia por la falta de oportunidades laborales.

Los pobladores de Nahuaterique buscan respuestas para resolver sus problemas, quieren ser beneficiarios de los programas de gobierno y saben que mientras la nacionalidad no se logre, no pueden exigir los derechos que por ley les corresponden.

1.2.5 CONDICIONES SOCIALES

1.2.5.1 SALUD

El área de salud también tiene sus carencias, se señala que los niños de la zona están desnutridos en un 23% según estudio realizado por AGAPE de fecha 3 de febrero de 2014; y se cuenta con una clínica de salud con una enfermera y un Médico. Según Natalia

⁵<http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/anuarios-legislativos/Anuario 2007- 2008>.

Martínez, enfermera auxiliar del centro de salud de Nahuaterique la cual se encuentra laborando hasta la fecha, de acuerdo a entrevista realizada, indicó que solo dan atención básica, pues no tienen equipo para emergencias. Es por eso que muchas personas viajan a recibir atención médica a territorio salvadoreño. También llegan a la zona brigadas médicas desde El Salvador.

En base a la consulta inicial, las enfermedades más comunes son los resfriados y los dolores de cabeza, parasitismo, bronquitis. Las emergencias y los partos, reciben primeros auxilios en Nahuaterique, la mayoría de mujeres en estado de gravidez, buscan llegar al Centro de Salud de San Francisco Gotera para que les atiendan el parto.

De acuerdo a la consulta a los miembros de la comunidad relacionado con el estado de salud, ellos manifestaron en su mayoría que es excelente, a continuación se presenta las distintas respuestas:

Salud de los habitantes de Nahuaterique 2014

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|-------------------|-------------------|
| Excelente | 36 | 32% |
| Muy Buena | 35 | 31% |
| Buena | 9 | 8% |
| Regular | 26 | 23% |
| Mala | 6 | 5% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

1.2.5.2 VIVIENDA

El sistema de vivienda que se encuentra en Nahuaterique es de adobe principalmente, además de madera y sistema mixto en menor porcentaje, el piso de las viviendas es de tierra en su mayoría. 88% de las viviendas no poseen electricidad, 80% son de piso de tierra, y 58% de las familias viven hacinadas, según diagnóstico del 15 de marzo de 2014⁶, en estas viviendas generalmente viven dos familias como mínimo, con un promedio de 6 miembros por familia.

La mayor parte 62% de las viviendas cuentan con agua por cañería, y con servicio sanitario lavable (10%), con fosa séptica(52%), un menor porcentaje del 12% de éstas cuentan con energía eléctrica.

1.2.5.3 EDUCACIÓN

El área de educación tiene serias limitaciones ya que no poseen las condiciones necesarias para que los jóvenes reciban mejor educación.

Los centros escolares del cantón Rancho Quemado, en el lado de El Salvador, Escuela Integración Centroamericana Cantón El Zancudo y el Centro Educativo Básico Higueras de Nahuaterique, la mayoría tiene el techo con goteras, el mobiliario no es adecuado y el 80 por ciento no cuenta con electricidad.

6 Encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras, 2014

7 <http://www.radiohrn.hn/> 06 julio 2014

El analfabetismo en Nahuaterique, ex bolsón de El Salvador, actualmente en territorio hondureño, asciende al 31%, según el reciente diagnóstico efectuado en la zona. De 6,523 habitantes, 1,000 no saben leer ni escribir.⁷

1.2.5.4 PRODUCCIÓN

Según las características de la micro-región se considera que tiene un potencial para el cultivo de café, frutales, hortalizas y cereales; el área boscosa brinda las posibilidades de establecer sistemas de aprovechamiento forestal sostenibles, corredores biológicos, así como el manejo del área protegida de Nahuaterique. Estas áreas naturales permiten que se pueda explorar la idea de la venta de servicios ambientales; debe considerarse con mucha importancia la posibilidad de construcción de reservorios.

Nahuaterique es una zona de bellos paisajes naturales, de abundante agua, producción de frutas en forma silvestre como: peras, duraznos moras y tubérculos como la malanga, también la producción de miel de abeja.

Esta zona tiene mucho potencial de desarrollo, pero que en la actualidad no se explotan, dado el poco conocimiento que poseen, de transformación productiva, que les permita en primer momento aprovechar los recursos existentes, porque al incorporar nuevas prácticas de procesamiento en la producción de frutas, existe la posibilidad de generar ocupación e ingresos en las familias.

Otro recurso natural importante que se encuentra en esta comunidad y que no es explotada es el nacimiento en forma silvestre, de las orquídeas.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con el propósito de fundamentar los conocimientos adquiridos en la carrera de administración de empresas de la Universidad de El Salvador Facultad Multidisciplinaria Oriental, se realizó una visita de campo a la zona periférica de la comunidad de Nahuaterique, ubicada en el límite geográfico entre los países de Honduras y El Salvador, y se encontró que la situación socioeconómica, en las que se encuentran actualmente los habitantes de la comunidad de Nahuaterique al norte departamento de Morazán, uno de los problemas donde se ha dado poca importancia relacionado con el desarrollo de las personas de dicha comunidad, como también no se les ha hecho notorio ser parte de una nación; esta situación es de importancia enfocar su atención pertinente ya que algunos factores como: la condición de vida, alimentación, asistencia médica, relaciones sociales, educación, vivienda, entre otros, están siendo de mucha necesidad en la comunidad, por ende no genera una condición de vida estable; la encuesta realizada a los habitantes de Nahuaterique nos muestra que el servicio de salud es regular ya que casi siempre tienen acceso a los medicamentos y a acceso a los servicios básicos; como agua, energía eléctrica, la mayor parte de los habitantes cuenta con tres años de escolaridad promedio según la encuesta que se realizó a los habitantes de la comunidad Nahuaterique.

Nahuaterique es una comunidad con abundante frutos y cereales entre los cuales podemos mencionar : frambuesas, durazno, malanga, nances, orquídeas entre otros, donde los habitantes pueden organizarse para trabajar seleccionando la fruta de mejor calidad para que esta pase por un proceso de buenas prácticas y sea transformada en un determinado producto y así poder darlo a conocer dentro y fuera de la comunidad, ya que de esta manera pueden obtener mejores ingresos y así mismo un desarrollo empresarial que mejore su estilo de vida en la comunidad; además esto contribuirá no solamente a generar ingresos sino también en mejorar las relaciones personales que tienen como sociedad y que juntos lleguen a desarrollarse como comunidad.

La mayoría que se ha quedado en la comunidad se dedica a la agricultura y ganadería, para luego poder comercializar sus productos, donde sus ingresos no son significativos como para cubrir en su mayoría todas sus necesidades en cada uno de sus familiares. Aunque algunos habitantes reciban remesas del extranjero pueden sentirse en la mayor parte beneficiados pero esto hace que no despierte el interés de poder desarrollarse por su propia cuenta y relacionarse con la sociedad. Además no han tenido una formación de muchos años de escolaridad para poder obtener un trabajo que sostenga su condición de vida en su totalidad.

Para ganarse la vida las mujeres tienen que llevar a cabo una serie de actividades entre cuales podemos mencionar las tareas del hogar y el cuidado de los hijos, los hombres realizan el trabajo en el campo durante la mañana y luego por la tarde toman tiempo para distraerse un poco con diferentes actividades, sin embargo las mujeres son las que tienen menos tiempo para poder recrearse y descansar después de sus actividades diarias.

Aspectos Agrícolas

Según las características del micro-región se considera que tiene un potencial para el cultivo de café, frutales y hortalizas; el área boscosa brinda las posibilidades de establecer sistemas de aprovechamiento forestal sostenibles, corredores biológicos, así como el manejo del área protegida de Nahuaterique. Estas áreas naturales permiten que se pueda explorar la idea de la venta de servicios ambientales. Posee una capacidad artesanal para producción de leche y sus derivados.

La población de Nahuaterique es de 7,500 habitantes de escasos recursos monetarios con Nivel de escolaridad bajo pero con buen nivel de organización social ya que es una población bastante densa que se encuentra ubicada en Cantón Nahuaterique, caserío Nahuaterique Centro, al norte del departamento Morazán

1.4 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿Cuándo existen recursos naturales en abundancia, Cómo utilizarlos para mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes de la comunidad?

1.5 JUSTIFICACIÓN

El trabajo de investigación que se desarrolló en la comunidad de Nahuaterique fue importante dado que permitió proporcionar información para utilizar y optimizar los recursos naturales con los que ellos cuentan.

Los resultados del trabajo generaron impacto dado que se logró identificar productos naturales de alto contenido nutricional como la MALANGA, y que ellos no valoraban y que además se ha logrado incorporar buenas prácticas de manufactura en el procesamiento para su mejor introducción en el mercado.

La producción de malanga de acuerdo a lo que refieren las familias no requiere, mantenimiento, fertilización, o sea que no genera costos para ellos, dadas esas condiciones el proyecto se vuelve importante y novedoso, porque con él se generará ingresos a las familias, con recursos que han estado ahí sin ser utilizados.

Además se logró gran relevancia social dado que se incorporó trabajo individual y colectivo que les permitiera el cambio de actitud, como el trabajo en equipo para que logren juntos resolver sus problemas principales relacionados con la falta de empleo, la producción y la generación de ingresos, en ese sentido se busca generar valor agregado al recurso natural de la malanga, con el que ellos cuentan naturalmente.

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

- Identificar los recursos naturales, con que cuentan los habitantes de la comunidad de Nahuaterique, para optimizar su utilización.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico de recursos naturales de la zona de Nahuaterique.
- Identificar las diversas especies de frutas y legumbres que se reproducen de forma natural.
- Diseñar un plan de negocio que permita generar ingresos a las familias utilizando recursos naturales de la comunidad con mayor cosecha.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

En el capítulo dos comprenderá el marco de referencia, el marco histórico, el marco teórico, el marco legal y el marco conceptual; a continuación se describen cada uno de ellos:

2.1 MARCO HISTÓRICO

En el marco histórico se consideró la historia de Nahuaterique desde el año de 1992.

2.1.1. HISTORIA DE NAHUATERIQUE

El 11 de Septiembre de 1992, el Presidente de la República de Honduras de aquel entonces, Licenciado Rafael Leonardo Callejas, recibe la noticia sobre la Sentencia que proferiría la

Corte del Tribunal Internacional de Justicia de La Haya, Holanda, sobre el diferendo territorial Honduras/ El Salvador.⁸

Como detalles de la Sentencia, se conoció que de los 442 Km² del diferendo limítrofe, la Corte adjudicó a Honduras 302 Km², un 69% y a El Salvador 139 Km², un 31%.- De lo recuperado por Honduras, está los territorios de Nahuaterique y Dolores en Departamento de La Paz, son los más extensos y de mayor concentración de población salvadoreña, sin embargo, con poco control administrativo del gobierno salvadoreño, ya que desde su conflicto interno, esos territorios fueron reducto de grupos para militares (guerrilleros) y muchos de sus pobladores integrantes de su base política- militar.

En los días siguientes al Fallo de la Corte, el Presidente Callejas nombró al Coronel Abraham García Turcios como Comisionado Especial para esos territorios y en Consejo de Ministros instruyó para que se levantara un diagnóstico de ellos, como base para un plan de acción multisectorial a fin de ejercer soberanía y asegurar la consolidación política, económica y social de la zona y atender las necesidades de su población. A la Secretaría de Educación, a Honduras, le tocó la ingente tarea de extender el sistema educacional a los territorios recuperados, organizando o recuperando escuelas, lo cual se hizo en tiempo record con la cooperación diligente del Fondo Hondureña de Inversión Social (FHIS) que habilitó edificios y dotó de mobiliario a los centros educativos de las comunidades seleccionadas.

Se llevó a cabo la selección de maestros con los requisitos escalafonarios correspondientes, provenientes de los municipios aledaños a los territorios recuperados. Durante varias semanas del final del año 92 se capacitó, esmeradamente, a los 24 maestros seleccionados en las estrategias metodológicas que deberían seguir a fin de adentrarse en el corazón y en la mente de sus alumnos, padres de familia y comunidad.

⁸ Información publicada en el periódico EL MARCELINO, por el periodista Martínez Guzmán, Jaime, noviembre de 2009.

En los llamados bolsones recuperados y correspondientes al Departamento de La Paz, principalmente Nahuaterique, se ubicaron, durante el conflicto bélico interno de El Salvador, importantes grupos guerrilleros, al momento de la sentencia internacional que favoreció al país de Honduras, el gobierno salvadoreño no tenía ahí control administrativo y peor cobertura educativa.⁹ Se encontró solo un maestro financiado por el gobierno salvadoreño y cuatro alfabetizadores, sin título docente, pagados por organismos no gubernamentales.

El 8 de Febrero de 1993 se iniciaría la matrícula escolar y el 15 del mismo mes se iniciarían las clases en 12 comunidades rurales de los territorios recuperados, que corresponden ya, a los municipios de Márcala, Yarula, Santa Elena, Cabañas y Opatoro¹⁰.

Con este fallo, más de 6 mil salvadoreños quedaron en territorio hondureño y mil hondureños en territorio salvadoreños (1992), En esa época se decía: “aquí hay un problema real y humano en la zona fronteriza”. Éste fallo no sólo complicó la vida de miles de salvadoreños, al dejar sus propiedades bajo jurisdicción de otro país de la noche a la mañana. También existen hondureños que ahora tienen sus tierras en un país que no es el suyo, aunque sean una minoría.

Por ello, para buscar solución a la problemática migratoria, de tránsito y comercio para los habitantes de la zona, la Asamblea Legislativa de El Salvador, estudia la aprobación de una Ley Especial para el Régimen de Pobladores que habitan los ex bolsones afectados por el fallo del Tribunal Internacional de la Haya; para que además de resolver su identidad

⁹ Información publicado en el periódico EL MARCELINO, noviembre de 2009

¹⁰ Ídem.

migratoria, también puedan recibir beneficios sociales en materia de desarrollo, salud, educación y atención jurídica.¹¹

De acuerdo con el censo realizado en 1992, tan sólo 204 hondureños quedaron en suelo salvadoreño. Sin embargo, este grupo no ha tenido mayor problema en su adaptación, asegura el presidente de la Comisión de Seguimiento del lado hondureño¹². “Ellos se han integrado a la población salvadoreña rápidamente, es que los habitantes de las fronteras son personas diferentes”, sostuvo.

El 15 de mayo de 2012, se publicó en el *Heraldo.hn*, que los pobladores de Nahuaterique por más de 20 años de abandono por parte del gobierno de Honduras, éstos claman por salud, educación y seguridad, para no verse obligados a buscar en El Salvador esos beneficios. Al mismo tiempo exigen al gobierno de Honduras que Nahuaterique se convierta en el municipio número 20 del departamento de La Paz.

2.2. MARCO TEÓRICO

Como respaldo teórico en la investigación se plantea las teorías asociadas al Desarrollo Rural, Regional y Local, como también planteamientos sobre Enfoque de mejoramiento de vida, planificación participativa y el enfoque sobre dinámicas, para fundamentar el proceso de la investigación.

1. Desarrollo Regional
2. Desarrollo Local
3. Desarrollo Rural
4. Enfoque mejoramiento de vida

¹¹ La prensa Gráfica, publicado el martes 29 de mayo de 2012.

5. Planificación participativa
6. Dinámicas
7. Prácticas de manufactura
8. Características de la etiqueta

En la descripción del marco teórico en primer lugar se analizará que se entiende por desarrollo, comúnmente se asocia este concepto con crecimiento económico, esta idea ha llevado a priorizar el término de "riqueza" como factor determinante del bienestar, sin embargo, el crecimiento económico no implica un bienestar generalizado para la población en su conjunto, la característica relevante para los países de menor desarrollo ha sido la concentración de la riqueza y la exclusión social, en realidad, aumentar el producto interno bruto (PIB) es un componente necesario del "desarrollo", pero no suficiente.

Se retomará el enfoque de Desarrollo Regional, desde el crecimiento, desarrollismo, inversión y mercado, dado que registra antecedentes de Adam Smith en la Riqueza de las Naciones, porque el crecimiento de la economía no es únicamente un problema económico, sino una resultante de factores históricos, políticos, legales y sociales, solamente en un marco institucional adecuado sería posible generar la dinámica y crecimiento de la economía¹³.

Otro enfoque que respaldará la investigación es el Desarrollo Local, dado que éste constituye una plataforma de lanzamiento de programas comunitarios de desarrollo, en ese mismo sentido se respalda la investigación con el enfoque de Desarrollo Rural¹⁴, porque los que tienen más problemas son los agricultores, en donde encontramos alta dependencia y más ineficientes, en vista que los gobiernos no tienen formas de compensar las ineficiencias lo hacen a través de subsidios y otras ayudas paternalistas. El enfoque busca que el gobierno

¹³Rostow, Walt Whitman, "Las Etapas del Crecimiento Económico", 1960.

¹⁴PolanLacki, Educación Rural, Curitiba, Parana Brazil, 2007

debe educarlos para que ellos mismos transformen su ineficiencia en eficiencia, a través del enfrentamiento de la causa de las causas¹⁵.

La forma de cómo ayudar a encontrar la causa de las causas se pretenden reforzar con el enfoque de Mejoramiento de Vida, este enfoque conlleva mejorar lo existente sin introducir tecnología sofisticada, Esta filosofía da énfasis en diligencia en el trabajo, una forma de vivir según su condición económica y social y el comportamiento ético, este concepto tiene la posibilidad de mejorar cualquier cosa, en cualquier parte con cualquier persona y en cualquier momento.¹⁶

Para poder iniciar este tipo de trabajo es necesario incluir el Pensamiento Sistémico, siendo éste una herramienta que se ha desarrollado para que los patrones totales resulten más claros y para ayudar a modificarlos. En la Planificación sistémica, el sujeto de estudio es la organización en el sentido de un sistema social, referido a una empresa, corporación, grupo social, etc.¹⁷

La planificación sistémica considera que una buena idea, tal vez aquélla que puede llevar muy lejos a la organización, puede surgir en cualquier momento y lugar, dentro o fuera de la empresa, ser concebida o recogida por cualquiera de sus integrantes, y aceptada.¹⁸

Pero para poder crear las condiciones de lugar, concepción e identificar una buena idea de los integrantes de una organización, se necesita de conocer las dinámicas

¹⁵Ibidem, pag. 10.

¹⁶Mizuno, Masani. Profesor de Universidad de Nihon, Facultad de Ciencias Biorrecursos Departamento de Explotación Internacional. Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), desarrollo de comunidad rural mediante el enfoque mejoramiento de vida. Segundo Grupo de Trabajo, JICA Tsukuba, Junio, 2006

¹⁷Idem. Bravo C, Juan. página 68

¹⁸Idem, Página 67

Las dinámicas son utilizadas de diversas maneras según el contexto de aplicación; puede hacer alusión a un cuerpo conceptual, a una técnica a un instrumento o a un concepto operatorio al servicio de esa técnica.¹⁹

Desde que las ciencias humanas y sociales tomaron a los grupos humanos como objeto de interés científico, la dinámica de grupos tuvo un creciente interés tanto por su desarrollo teórico como por sus derivaciones en el campo de las intervenciones sociales y educativas.²⁰

De acuerdo al posicionamiento, la dinámica de grupos puede considerarse un campo teórico o conceptual que pretende describir y explicar los procesos que acontecen dentro de los grupos sociales

Se puede deducir que el término “dinámica de grupo”, en sentido amplio, hace alusión a los procesos de interacción que moviliza al grupo. En sentido estricto, alude a las técnicas y/o estrategias que se ponen en práctica, en base al conocimiento de los procesos grupales, con el fin de operar sobre la conducta de los individuos a fin de que arriben a la consecución de algún objetivo determinado.

2.2.1 SISTEMAS AGRÍCOLAS

Los sistemas agrícolas se definen como conjuntos de explotaciones agrícolas individuales con recursos básicos, pautas empresariales, medios familiares de sustento y limitaciones en general similares, a los cuales corresponderían estrategias de desarrollo e intervenciones parecidas. Según el alcance del análisis, un sistema agrícola puede abarcar unas docenas o a muchos millones de familias.

¹⁹ Urbano, Claudio Ariel, Yuni, José Alberto, Técnica para la Animación de grupos. 1ª. edición, editorial Brujas. Córdoba, Argentina. 2005. , página 11

²⁰Idem.

La clasificación de los sistemas agrícolas de las regiones en desarrollo se ha fundado en los siguientes criterios:

- recursos naturales básicos disponibles, comprendidos el agua, las tierras, las zonas de pastoreo y de bosques; el clima, del cual la altura es un elemento determinante; el paisaje, comprendida la pendiente; la dimensión de la finca, el régimen y la organización de la tenencia de la tierra; y la pauta dominante de las actividades agrícolas y de los medios de sustento de las familias, comprendidos los cultivos, el ganado, los árboles, la acuicultura, la cacería y la recolección, la elaboración y las actividades externas a la finca agrícola; y también las principales tecnologías empleadas, que determinan la intensidad de la producción y la integración de los cultivos, el ganado y otras actividades.

El enfoque basado en los sistemas agrícola comprende los siguientes componentes fundamentales del proceso de diagnóstico:

- Recursos naturales como tierra, agua y propiedades comunes
- Clima y diversidad biológica
- Capital humano
- Capital social
- Capital financiero.

Se considera que la fortaleza de este enfoque radica en su capacidad para integrar un análisis multidisciplinario de la producción y sus vínculos con el factor socioeconómico clave que determinan el sistema agrícola. Entre éstos figuran los recursos naturales disponibles, el clima, las tecnologías, el mercado, las políticas, las instituciones, la información y el capital humano. En sus versiones más recientes, este enfoque se ha apartado considerablemente de los sistemas agrícolas como ámbito de acción para abarcar también las estructuras sociales y las políticas desde el nivel local al mundial. El objetivo es mejorar de forma

sostenible los niveles de vida de los pequeños agricultores y contribuir a fortalecer su autonomía para adoptar decisiones.

Se puede considerar un intento por transferir el gobierno central a la población local las competencias de gestión en materia de control y acceso a los recursos naturales. Sin embargo, la primera generación de proyectos basados en este planteamiento hacía hincapié únicamente en los aspectos técnicos de la protección del medio ambiente y de la ordenación de los recursos, mientras que la población fijaba sus prioridades en otras esferas, como crédito, agua y salud. En los primeros años noventa se registró un primer cambio importante, ya que las prioridades de los proyectos empezaron a coincidir con las determinadas por las poblaciones locales mismas y, en consecuencia, las comunidades rurales que participaban en su ejecución pasaron a definir de forma creciente los términos de los proyectos. No obstante, se dejó sin resolver el problema de la transferencia de competencias del gobierno a la población local, con la subsiguiente confusión acerca de quién debe controlar en efecto el acceso a los recursos naturales.

2.2.2 BUENAS PRÁCTICAS DE HIGIENE

Las Buenas Prácticas de Higiene: Son los procesos y procedimientos de higiene y manipulación, que son requisitos básicos e indispensables para controlar las condiciones operacionales dentro de un establecimiento, tendientes a facilitar la elaboración de alimentos inocuos, y para participar en un mercado competitivo. De modo general se puede decir que son recomendaciones que involucra a los tres vértices de la pirámide de la producción de alimentos: las instalaciones donde se efectúa el proceso, el personal implicado y el alimento. La implementación de las buenas prácticas; es una herramienta básica para la obtención de alimentos seguros para el consumo humano.

- ✓ **Aspectos a tener en cuenta en la instalación**

Su diseño debe permitir la separación entre material “sucio” y material “limpio”. La separación no significa la existencia de paredes u otras barreras físicas; sino la simple distancia puede considerarse una separación. Como material sucio debe incluirse toda materia prima no preparada, lavada o cocinada, los platos y cubiertos usados, los paños usados en la limpieza de superficies y manos. Puede considerarse como “limpia” toda operación efectuada con los alimentos que posteriormente no recibirá ningún tratamiento o proceso capaz de destruir los microorganismos presentes sobre o dentro de ellos, por lo que deberán estar separadas las áreas frías de las calientes, las húmedas de las secas y las limpias de las sucias.

✓ **Aspectos que se deben tomar en cuenta en la higiene personal**

Antes de tocar o comer cualquier alimento se debe lavar las manos con agua y jabón adecuadamente. De esta forma se evitará ingerir los microorganismos y la suciedad de las manos que aunque es posible que no se vea, está presente y así ingresa al tubo digestivo, pudiendo producir trastornos digestivos.

Esta práctica tiene gran relevancia en el manipulador de alimento, el cual pondrá especial cuidado y debe considerarse la clave de oro del manipulador. De esta manera, este hábito debe ser practicado antes de empezar a trabajar, al tocar alimentos crudos y después tener que tocar otros alimentos o superficies, luego de usar el baño. De rascarse la cabeza, tocarse el cabello, la cara, la nariz u otras partes del cuerpo, al estornudar o toser aún con la protección de un pañuelo o luego de tocar la basura.

El manipulador puede demostrar su responsabilidad y profesionalidad, atendiendo todas las normas sobre el lavado y desinfección de las manos.

Es decir en todas las etapas es requisito el control de la temperatura, y en ninguna de ellas es permisible que el factor temperatura se torne en un riesgo. Entonces no hay proceso

alimentario seguro sin la presencia de un termómetro y un profesional que lo utilice a favor de la garantía de la calidad²¹.

2.2.3 ETIQUETA Y VIÑETA

La etiqueta es la parte del producto que contiene la información escrita sobre el artículo; una etiqueta puede ser parte del embalaje (impresión) o simplemente una hoja adherida directamente al producto.

❖ Objetivo de la Etiqueta

Identificar el producto para distinguirlo de los demás y proporcionar información acerca de él para que tanto el vendedor como el consumidor conozcan la calidad y servicio del mismo.

❖ Elementos de la Etiqueta

Las etiquetas deben de cumplir una serie de requisitos: Marca registrada Nombre y dirección del fabricante Denominación del producto y naturaleza del mismo Contenido neto y, en su caso, el peso drenado Número de registro de salud Composición del producto (lista de ingredientes ordenados según su proporción) Código de barras Aditivos (calidad y cantidad) Fecha de fabricación y de caducidad Campaña conciencia ecológica y protección al ambiente²²

❖ Características de la Etiqueta

²¹<http://www.culturayrs.org.mx/revista/schneider.pdf>

²² www.nutricion.org/publicaciones/pdf/guia_bp_restaur_murcia.pdf

Debe ser adaptable al envase en tamaño, color, forma, etc. El material debe ser resistente para que perdure desde la salida del producto del almacén hasta llegar a las manos del consumidor final.

Debe estar perfectamente adherida al producto, evitando así que se desprenda y genere confusión al pegarse accidentalmente en otro artículo. Debe contener todos los elementos ya descritos para evitar dudas de parte del consumidor. Los colores fosforescentes deben evitarse para no confundir al consumidor.

2.2.4 TIPOS DE EMPAQUE

Empaque se define como cualquier material que encierra un artículo con o sin envase, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. Para diseñar el empaque apropiado para el producto es necesario seguir el proceso del producto desde que este se produce hasta que llega a ser consumido; por tanto, debe buscarse el empaque que más se adapte a su funcionalidad.

❖ Objetivo del Empaque

Proteger el producto, el envase, o ambos, y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución.

❖ Propósitos e Importancia del Empaque

El empaque consiste en todas las actividades de diseño y producción del contenedor o envoltura de un producto. El empaque se hace con la intención de servir a varios propósitos vitales:

- ✓ **Proteger su producto en su camino al consumidor.**

- ✓ Un paquete protege al producto durante el embarque o envío. Más todavía, puede impedir el contacto con los productos, de modo especial con los medicamentos y los productos alimenticios, en la bodega o tienda detallista. El diseño y tamaño de un empaque puede ayudar también a desalentar el robo en tiendas. Por esto, los artículos pequeños, como los discos compactos, vienen en paquetes más grandes de lo necesario.
- ✓ Proteger el producto después de su compra. En comparación con los productores a granel (esto es, los no empacados), los bienes empacados son en general más cómodos, limpios y menos susceptibles de sufrir mermas por evaporación, derrame y descomposición.
- ✓ Ayudan a lograr la aceptación del producto de intermediarios. El producto se tiene que empacar para satisfacer las necesidades de los intermediarios mayoristas y detallistas.
- ✓ Ayudan a persuadir a los consumidores a comprar el producto. El empaque puede contribuir a que los consumidores noten el producto²³.

2.2.5 ESTRUCTURA DE PLANES DE NEGOCIO

2.2.5.1 CONTENIDO BASICO DEL PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO. Enunciar en términos generales en qué consiste el proyecto a desarrollar.

INTRODUCCION.

GENERALIDADES DE LA COMUNIDAD.

Aspectos generales de la comunidad (Se puede obtener del diagnóstico en formulación).

²³Es.wikipedia.org/wiki/embalaje

Estructura orgánica, actual, experiencia en la ejecución de proyecto, conocimientos y experiencia de los beneficiarios en aspectos técnicos relacionados con las actividades propuestas y en aspectos administrativos y contables.

Beneficiarios directos (Hombres/Mujeres). Adjuntar un listado de los/as socios/as o asociados/as a beneficiar con la ejecución del proyecto, segregados por género. Si es posible cuantificar los beneficiarios indirectos.

Analizar la participación de la mujer y jóvenes con el fin de proponer una estrategia que permita incrementar su participación en el mediano plazo en al menos un 30 %.

Estructura legal de la empresa, áreas claves, perfil del cliente que está atendiendo y la estrategia de comercialización y precios.

Representante legal de la comunidad y forma de contactarlo.

SITUACIÓN PROBLEMÁTICA DE LA COMUNIDAD.

Mostrar el problema a resolver con la implementación de la iniciativa de proyecto, si el proyecto es en apoyo a una actividad productiva que ya se está desarrollando se deberá analizar, entre otros aspectos: Que se está haciendo, qué produce, cuanto, donde vende, precios, costos, utilidades y/o pérdidas, a fin de analizar el impacto de la nueva inversión.

La inversión debe ir dirigida a apalancar procesos de desarrollo productivo de organizaciones que demuestren el cumplimiento de los criterios de elegibilidad del proyecto y la viabilidad técnica, económica y financiera del negocio seleccionado.

JUSTIFICACION DEL PROYECTO

Mostrar que el proyecto a desarrollar beneficiará a las familias de menos ingresos, en particular a las mujeres y la juventud.

DESCRIPCION DEL PROYECTO

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Objetivo general
- Objetivos específicos

ESTUDIO DE MERCADO.

Verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El análisis e investigación de mercado deberá realizarse con la participación de los miembros de la comunidad.

Definición del producto: características, diseño, normas de calidad, presentación, empaque, marca y logo (al menos recomendar el diseño, dado que esto podría ser un trabajo especializado).

Análisis de la demanda real.

Análisis de la oferta.

Análisis de precios

Canales de comercialización y distribución del producto Incluir el análisis del almacenamiento, transporte, presentación de producto, volumen de venta estimada, precio de venta, modalidades y condiciones en la comercialización, etc.

Estrategias de promoción y / o publicidad.

Análisis del mercado que identifique las oportunidades para posicionar los productos y los procesos que manejan las mujeres.

Analizar el mercado de los insumos y/o materias primas: proveedores, suministro y distribución, puntos de venta, precios, calidad, etc.

En general el estudio de mercado debe responder a preguntas como: ¿Cómo, cuanto y en qué lugar se va a vender? ¿A qué precio se va a ofrecer el producto? ¿Cómo se hará la distribución? ¿Cuáles serán las estrategias para dar a conocer el producto? ¿Quiénes son y donde están los clientes potenciales? ¿Quién realiza la venta? No se debe enfocar únicamente en el mercado local y más centrado en el encadenamiento.

Analizar la conveniencia de considerar la elaboración de marca, logo, códigos de barra, legalización de la empresa.

En el estudio de mercado, analizar si el producto se comercializará en el exterior.

De ser posible, el plan de negocio debe incluir contratos y/o compromisos adelantados de compra.

ANALISIS TÉCNICO.

En esta etapa debe mostrarse la viabilidad técnica del proyecto, considerando la mejor alternativa técnica según criterios de optimización y disponibilidad financiera. Debe proveer información para cuantificar el monto de las inversiones.

Localización del proyecto (con georreferenciación)

Tamaño de proyecto: capacidad y distribución de planta, (si es proyecto agroindustrial)

Proceso Productivo detallando la tecnología a aplicar por su impacto en los costos y en función de la normativa y estándares de calidad a cumplir por el producto.

Comunidad para la ejecución y operación del proyecto: Incluir los aspectos legales necesarios para la operación de la empresa. Además, describir la comunidad y los mecanismos que serán utilizados en la ejecución: estructura orgánica, personal (Currículum del personal a cargo), funciones, procesos administrativos y sistemas de control financiero.

Infraestructura. (Estos costos son pagados por los productores). Diseño, planos constructivos, presupuestos (realizado por profesionales calificados), calificaciones y permisos.

Recursos humanos requeridos.

EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL Y MITIGACION DE RIESGOS.

Es necesario identificar, analizar y valorar el impacto que puede provocar la ejecución del proyecto sobre el Medio Ambiente; en caso necesario habrá que detallar las acciones que debería realizarse para mitigar, compensar y dar seguimiento a los impactos negativos. Incluir el impacto ambiental que podría causar la construcción de la infraestructura y las acciones que habría que realizar para mitigarlo y de ser necesario recomendar un estudio de impacto específico.

En este apartado deberá de incluirse las regulaciones de ley que pudieran afectar el establecimiento y ejecución del proyecto. Considerar los aspectos normativos del Ministerio del Medio Ambiente, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, Alcaldía Municipal, etc.

ANALISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL NEGOCIO (CON ENFOQUE DE GÈNERO).

Mapeo de actores y participación de las mujeres y los jóvenes en la cadena productiva: ¿Cuáles son sus características y criterios de diferenciación?, ¿En cuales actividades participan las mujeres y en cuales los hombres?, ¿Cómo actoras directas, como empleadas, como parte del trabajo familiar?, ¿Cuál es su función en la cadena? ¿Por qué las mujeres participan en unas actividades/eslabones y en otros no? ¿Cuáles son sus ingresos?

Visibilizar la importancia de participación de mujeres y jóvenes en los diferentes eslabones de la cadena productiva definiendo sus aportes en calidad e innovación.

Definir propuesta de participación de las mujeres y los jóvenes en el negocio, proyectando empleos, número de actores hombres y mujeres de manera directa o como empleados/as equitativamente en los diferentes eslabones de la cadena.

Análisis de Riesgos.

Riesgos.

Requerimientos legales del negocio.

ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO.

Inversiones: Detallar cada componente de la inversión con su respectivo monto incorporando los diferentes aportes.

Costos de operación variables y fijos. Referirse tanto a los costos de producción como a los gastos de venta, administrativos y generales. Detallarlos con sus correspondientes valores.

Flujo de Caja mensual (primer año y luego anual). Determinar el capital de trabajo.

Utilidad y rentabilidad actual.

Proyecciones: VAN, TIR, Beneficio Costo.

Periodo de Recuperación de la Inversión.

Balance proyectado.

Cuadro de depreciaciones.

Análisis de sensibilidad y punto de equilibrio (en cantidades físicas y monetarias).

Otras que apliquen de acuerdo al tipo de proyecto.

2.3 MARCO LEGAL.

Con el objetivo de realizar el trabajo de la mejor manera dentro de la comunidad se pretende sujetarse al marco legal que se nos rige, esto de acuerdo al caso que se nos presente y así no generar ningún tipo de dificultad en el proceso del proyecto, para lo cual podemos tomar como base algunos artículos estipulados en las siguientes leyes:

Ley De Protección Ambiental en su parte II (Disposiciones especiales), título VI (Recursos Naturales), Capítulo único (Disposiciones Comunes) Incorporación de los recursos naturales en las cuencas nacionales.

Art. 61.- Corresponderá a los Ministerios de: Hacienda, Economía y el Banco Central de Reserva en coordinación con el de Medio Ambiente y Recursos Naturales asignar a los recursos naturales una valoración económica e incorporarlos en las cuentas nacionales.

PERMISOS DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS NATURALES

Art. 62.- Cuando el Ministerio otorgue licencias o permisos ambientales para el uso y aprovechamiento sostenible de un recurso natural, se tomarán en cuenta las medidas para prevenir, minimizar, corregir o compensar adecuadamente el impacto ambiental.

En el permiso ambiental de aprovechamiento de recursos naturales, deberán incluirse las disposiciones específicas de protección al medio ambiente.

REQUERIMIENTO DE CONCESIÓN

Art. 63. - El Ministerio requerirá al interesado, la concesión expedida por la autoridad competente, previo al otorgamiento de permisos ambientales para el uso y el aprovechamiento de los recursos naturales.

REVOCACIÓN DE PERMISOS AMBIENTALES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS

Art. 64.- Son causas de revocación de los permisos ambientales de aprovechamiento de recursos naturales las siguientes:

- a) La negativa del titular del permiso ambiental a cumplir las condiciones establecidas en éste; y
- b) La violación de las normas técnicas de calidad ambiental y las de aprovechamiento racional y sostenible del recurso.

Título VII Recursos Naturales Renovables

Capítulo I Aprovechamiento Sostenible: Uso Y Aprovechamiento De Los Recursos Naturales Renovables

Art. 65.- El uso y aprovechamiento de los recursos naturales renovables, deberá asegurar la sostenibilidad del mismo, su cantidad y calidad, protegiendo adecuadamente los ecosistemas a que pertenezcan.

Las instituciones que tengan competencias para el uso de un mismo recurso, deberán coordinar y compatibilizar su gestión con las disposiciones de la presente ley y sus reglamentos para asegurar la sostenibilidad en el aprovechamiento de dicho recurso.

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método de investigación que se realizó fue en el marco del método de investigación cualitativa, específicamente el método Investigación Acción Participativa, porque implica la participación de las personas que serán beneficiadas de la investigación; en ese sentido se hará una interpretación de la realidad social del grupo y la comunidad en la formulación de acciones para transformarla.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación fue descriptivo y explicativo, dado que se describieron los resultados de cómo respondieron los miembros de la comunidad en los diferentes eventos que se realizaron en forma conjunta como un fenómeno social que atañe a la pobreza y marginación de las familias en la comunidad, porque con el método y la metodología se busca el cambio de actitud.

Para llevar a cabo cada uno de los talleres en la comunidad de Nahuaterique, se realizó la distribución de actividades, en donde dos a tres personas exponen diferentes temas para el conocimiento de las personas, luego se elaboraba un pequeño almuerzo donde cada una de las personas participantes del taller, colabora con insumos que son cosechados por ellos mismos, de esa manera se les dio a conocer en forma practica el valor que tienen sus recursos naturales; para llevar a cabo la elaboración de los alimentos se contó con la participación de dos personas de la comunidad y así también de los facilitadores.

Además las personas se esfuerzan para poder asistir a cada una de las reuniones, principalmente las mujeres ya que comienzan el día realizando los quehaceres en casa desde muy temprano, haciendo el desayuno a sus compañeros de vida, ya que ellos madrugan a trabajar en la agricultura.

3.3 POBLACIÓN

La población que fue considerada en el estudio fue la población económicamente activa entre 18 a 55 años de edad, la cual comprende hombres y mujeres; en el Cantón Nahuaterique, caserío Nahuaterique Centro, al norte del departamento de Morazán.

Entre las comunidades en estudio están

Aradas, Los portillo, Gualinga, Casa Quemada, Llano de maco, La tejera, Los naranjos, Nahuaterique Centro, Nuevo Tapuyman.

3.4 MUESTREO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

3.4.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

La muestra a considerar fue de un grupo de 112 miembros entre hombres y mujeres la cual corresponde a 4 personas de cada comunidad

3.5 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Entre las técnicas de recolección de datos, utilizamos la técnica del transecto, basados en el estudio de la flora y fauna perteneciente al lugar de estudio, se tomó en cuenta la técnica de la observación, encuesta y la entrevista, para llevar a cabo la recopilación de la información de lo que se quería investigar.

3.6 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Como anteriormente se mencionó que, se aplicó la técnica de la encuesta en dicha investigación, por ende se utilizó como instrumento el cuestionario para llevar a cabo dicho estudio.

La encuesta constituye el término medio entre la observación y la experimentación. En ella se pudo registrar situaciones que fueron observadas y en ausencia de poder recrear un experimento se cuestiona a la persona participante sobre ello. Por ello, se dice que la encuesta es un método descriptivo con el que se pueden detectar ideas, necesidades, preferencias, hábitos de uso, etc.

El cuestionario consistió en una serie de preguntas generales y específicas; de carácter social, político y económico, con preguntas abiertas, cerradas y de opción múltiple; previamente estructuradas con la mayor claridad posible para que el encuestado pueda darnos una respuesta efectiva y así obtener una información más asertiva de lo que se quiere investigar.

Se utilizó este instrumento (el cuestionario), ya que nos ayudó a conocer específicamente la opinión de cada una de las personas encuestadas, de acuerdo a las variables que se quiere estudiar, además se nos facilitó en comparar grupos e individuos en estudio.

3.7 PROCEDIMIENTOS DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Para validar el instrumento se hizo una prueba piloto en la comunidad para luego dejar el cuestionario definitivo.

3.8 PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.

La captura de la información se realizó mediante el programa estadístico SPSS.

3.9 PROCEDIMIENTO PARA PROCESAR LOS DATOS.

- Se revisó cada una de las preguntas de la encuesta, para ver si estaban completas las respuestas
- Se capturo la información en el programa SPSS
- Se hizo una primera impresión para depurar la información

- Se hizo correcciones en la base de datos procesados
- Se Cruzaron las variables e imprimir resultados.

CAPITULO IV: DESCRIPCION DE RESULTADOS

En este capítulo se hace una descripción de los resultados de la investigación que se realizó por medio de encuesta, que se aplicaron a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique y por medio de talleres que se realizó con miembros de las comunidades involucradas que desearon involucrarse directamente en el conocimiento y el cambio.

La información que se obtuvo de las encuestas, se dividió en dos partes: información general e información socioeconómica.

4.1. INFORMACION GENERAL DE LA ENCUESTA

En el presente estudio la información de tipo general, la que se consideró es la siguiente: lugar de residencia, sexo, miembros que viven en casa, registró como ciudadano, y se plantea a continuación.

CUADRO N° 1

POBLACION DE NAHUATERIQUE POR COMUNIDAD,
CASERIO y SEXO. 2014

| COMUNIDAD | CASERIO | SEXO | | |
|---------------|----------------------|-----------|-----------|-----------|
| | | MASCULINO | FEMENINO | TOTAL |
| NAHUATERIQUE | Nahuaterique(centro) | 46 | 13 | 59 |
| | El Naranjo | - | 15 | 15 |
| | La Tejera | - | 6 | 6 |
| | Las Aradas | - | 8 | 8 |
| | Caimán | - | 6 | 6 |
| TOTAL | | 46 | 48 | 94 |
| LLANO DE MOCO | Palo blanco | - | 5 | 5 |
| TOTAL | | - | 5 | 5 |
| LA TEJERA | Casa quemada | - | 1 | 1 |
| | Cotón | - | 5 | 5 |
| TOTAL | | - | 6 | 6 |
| TAPUYMAN | Cotón | - | 1 | 1 |
| | San Elena | - | 4 | 4 |
| TOTAL | | - | 5 | 5 |
| GUALINGA | San Elena | - | 2 | 2 |
| TOTAL | | - | 2 | 2 |

Fuente : encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

CUADRO N°2

NÚMERO DE FAMILIAS POR HOGAR EN LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE 2014

| COMUNIDAD | CASERIO | RESPUESTA | | | TOTAL |
|---------------|----------------------|----------------|----------------|-----------------|-----------|
| | | UNA FAMILIA | DOS FAMILIA | TRES FAMILIA | |
| NAHUATERIQUE | Nahuaterique(centro) | 59 | - | - | 59 |
| | El Naranjo | 15 | - | - | 15 |
| | La Tejera | 6 | - | - | 6 |
| | Las Aradas | 8 | - | - | 8 |
| | Caimán | 3 | 3 | - | 6 |
| TOTAL | | 91 | 3 | - | 94 |
| LLANO DE MOCO | Rancho Quemada | - | 5 | - | 5 |
| TOTAL | | - | 5 | - | 5 |
| LA TEJERA | Casa Quemada | - | 1 | - | 1 |
| | Cotón | - | 4 | 1 | 5 |
| TOTAL | | - | 5 | 1 | 6 |
| TAPUYMAN | Cotón | - | - | 1 | 1 |
| | San Elena | - | - | 4 | 4 |
| TOTAL | | - | - | 5 | 5 |
| GUALINGA | San Elena | - | - | 2 | 2 |
| TOTAL | | - | - | 2 | 2 |

CUADRO N°3

POBLACIÓN MAYOR DE 65 AÑOS DE EDAD POR CASERÍO Y SEXO.

NAHUATERIQUE, 2014

| COMUNIDAD | CASERIO | MAYOR DE 65 AÑOS | | TOTAL |
|--------------|----------------------|------------------|-----------|-----------|
| | | HOMBRE | MUJER | |
| NAHUATERIQUE | Nahuaterique(centro) | 12 | 13 | 25 |
| TOTAL | | 12 | 13 | 25 |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

CUADRO N°4

NACIONALIDAD SALVADOREÑA- HONDUREÑA POR LUGAR DE RESIDENCIA.

NAHUATERIQUE, 2014

| COMUNIDAD | LUGAR DE RESIDENCIA | NACIONALIDAD | | TOTAL |
|---------------|----------------------|--------------|-----------|-----------|
| | | SALVADOREÑO | HONDUREÑO | |
| NAHUATERIQUE | Nahuaterique(centro) | 59 | - | 59 |
| | El naranjo | 15 | - | 15 |
| | La tejera | 6 | - | 6 |
| | Los arados | 8 | - | 8 |
| | Caimán | 6 | - | 6 |
| TOTAL | | 94 | - | 94 |
| LLANO DE MOCO | Palo Blanco | 4 | 1 | 5 |
| TOTAL | | 4 | 1 | 5 |
| LA TEJERA | Casa Quemada | - | 1 | 1 |
| | Cotón | - | 5 | 5 |
| TOTAL | | - | 6 | 6 |
| TAPUYMAN | Cotón | - | 1 | 1 |
| | San Elena | - | 4 | 4 |
| TOTAL | | - | 5 | 5 |
| GUALINGA | San Elena | - | 2 | 2 |
| TOTAL | | - | 2 | 2 |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

CUADRO N°5

POBLACION DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE POR COMUNIDAD, CASERIO, POR NACIONALIDAD SALVADOREÑA, HONDUREÑA.

| COMUNIDAD | LUGAR DE RESIDENCIA | NACIONALIDAD | | TOTAL |
|---------------|----------------------|--------------|-----------|-----------|
| | | SALVADOREÑO | HONDUREÑO | |
| NAHUATERIQUE | Nahuaterique(centro) | 59 | - | 59 |
| | El naranjo | 15 | - | 15 |
| | La tejera | 6 | - | 6 |
| | Las aradas | 8 | - | 8 |
| | Caimán | 6 | - | 6 |
| TOTAL | | 94 | - | 94 |
| LLANO DE MOCO | Rancho Quemado | 4 | 1 | 5 |
| TOTAL | | 4 | 1 | 5 |
| LA TEJERA | Casa Quemada | - | 1 | 1 |
| | Cotón | - | 5 | 5 |
| TOTAL | | - | 6 | 6 |
| TAPUYMAN | Cotón | - | 1 | 1 |
| | San Elena | - | 4 | 4 |
| TOTAL | | - | 5 | 5 |
| GUALINGA | San Elena | - | 2 | 2 |
| TOTAL | | - | 2 | 2 |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

4.2. INFORMACION ESPECÍFICA

Las preguntas que se consideraron para obtener la información en el estudio se describe a continuación; estas están contenidas en 21 preguntas que se aplicaron a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique.

CUADRO N°6

INVOLUCRAMIENTO DE LA FAMILIA EN LOS QUE HECERES DEL HOGAR

| RESPUESTA | SEXO | | TOTAL |
|---------------------------------|-----------|-----------|------------|
| | MASCULINO | FEMENIO | |
| LA MAYOR PARTE DE TAREAS. | 46 | 4 | 50 |
| LA MITAD DE LAS TAREAS. | - | 17 | 17 |
| LA CUARTA PARTE DE LAS TAREAS. | - | 5 | 5 |
| NO HAGO NINGUNA TAREA FAMILIAR. | - | 40 | 40 |
| TOTAL | 46 | 66 | 112 |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

2. ¿En el día a día, decides como realizar tu trabajo sin consultar a otros?

Objetivo de esta pregunta: Es conocer el grado de independencia con el que actúan las familias de Nahuaterique.

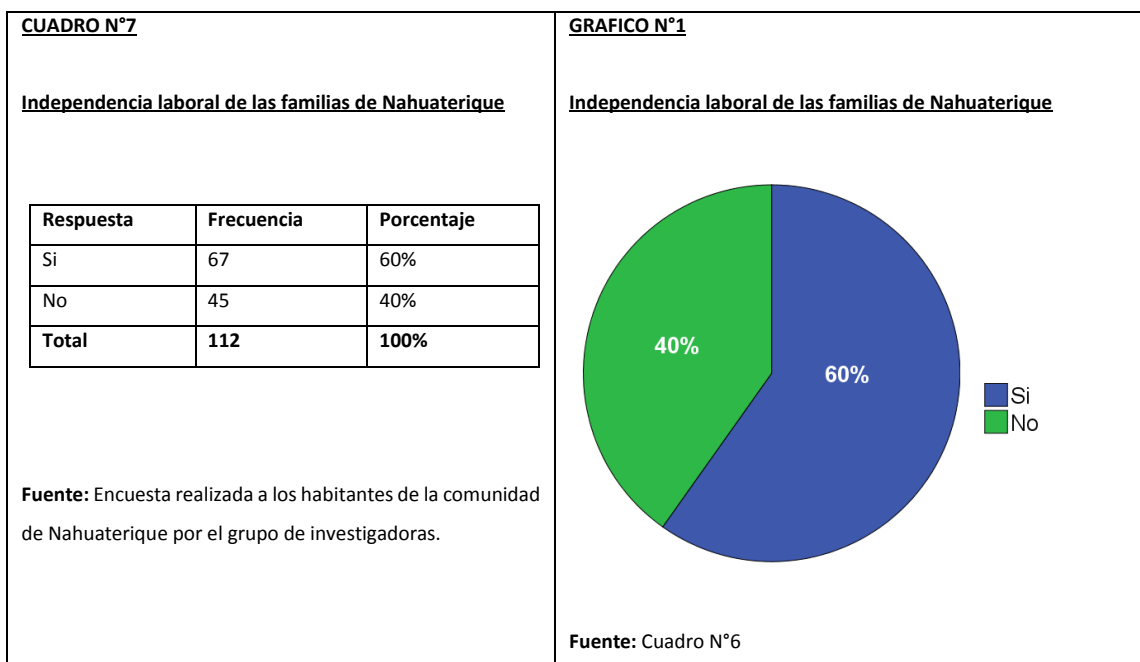
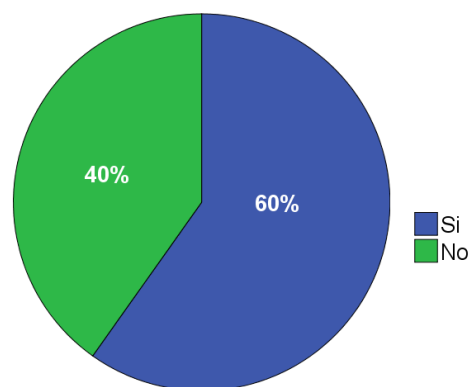


GRAFICO N°1

Independencia laboral de las familias de Nahuaterique

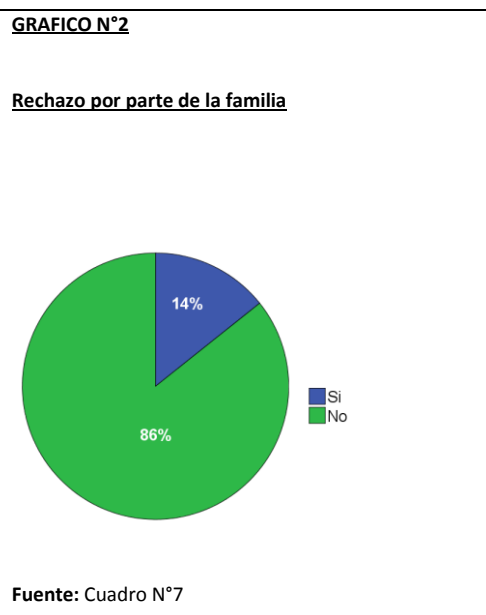
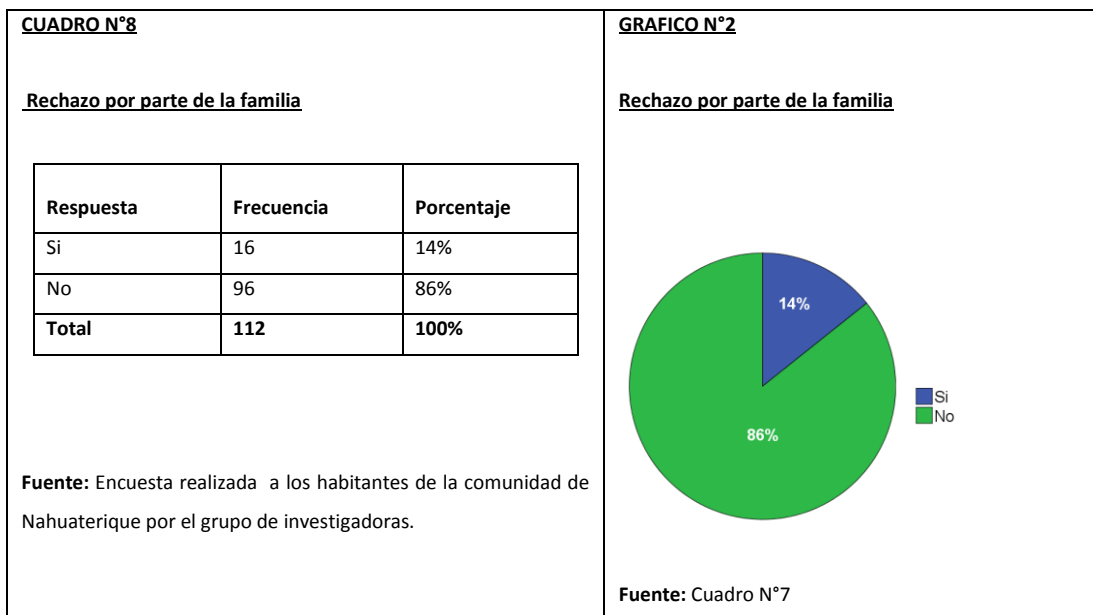


Fuente: Cuadro N°6

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

3. ¿Se ha sentido alguna vez rechazado/a por sus familiares?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si alguna vez se han sentido rechazado/a por sus familiares, en la comunidad de Nahuaterique.



4. ¿Cómo es su relación con el resto de su familia?

Objetivo de esta pregunta: Conocer la relación armónica al interior de la familia.

| <u>CUADRO N°9</u> | | | <u>GRAFICO N°3</u> | |
|---|-------------------|-------------------|---|--|
| <u>Relaciones familiares de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique</u> | | | <u>Relaciones familiares de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique</u> | |
| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje | <p>A pie chart illustrating the distribution of responses regarding family relationships. The chart is divided into five segments: 'Excelente' (blue, 29%), 'Muy bueno' (green, 36%), 'Bueno' (yellow, 17%), 'Regular' (purple, 17%), and 'Malo' (red, 1%). A legend to the right of the chart identifies each category with its corresponding color.</p> | |
| Excelente | 33 | 29% | | |
| Muy bueno | 40 | 36% | | |
| Bueno | 19 | 17% | | |
| Regular | 19 | 17% | | |
| Malo | 1 | 1% | | |
| Total | 112 | 100% | | |
| <p>Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.</p> | | | <p>Fuente: Cuadro N°8</p> | |

5. ¿En el día a día tiene tiempo para la recreación con su familia?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si los habitantes de la comunidad de Nahuaterique, dedican tiempo para la recreación con sus familias.

CUADRO N°10

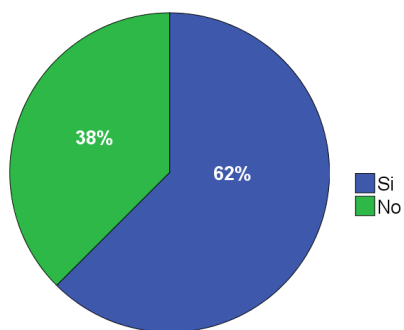
Recreación familiar de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 70 | 62% |
| No | 42 | 37% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°4

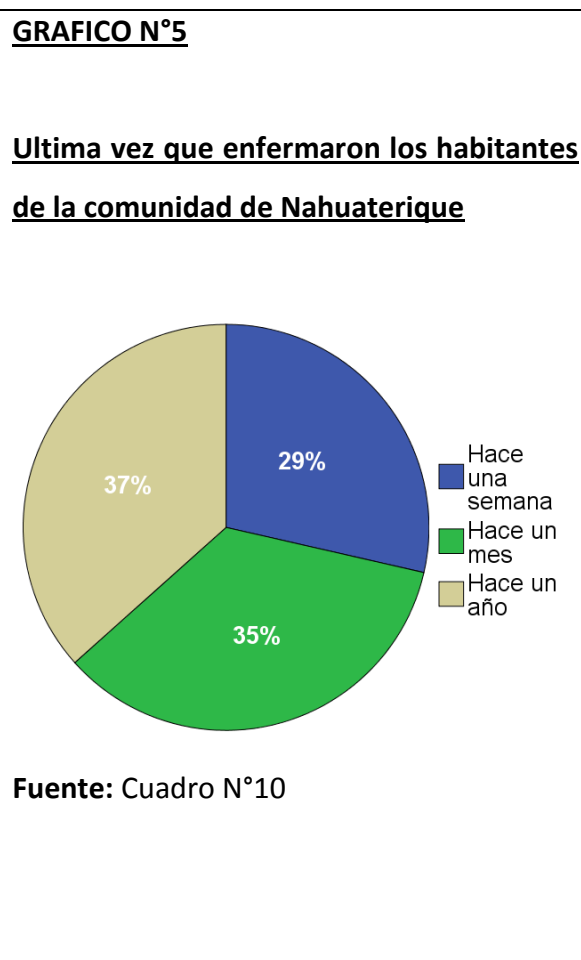
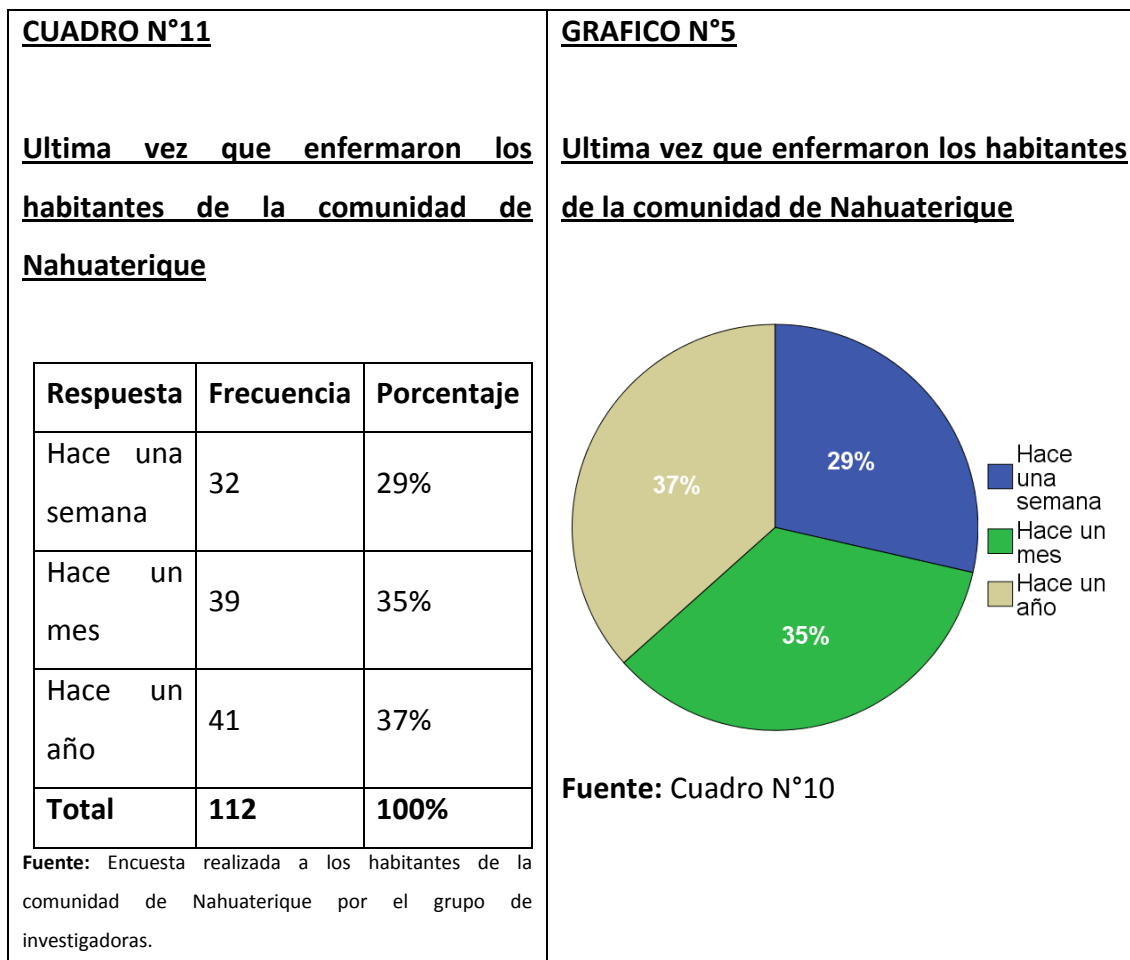
Recreación familiar de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique



Fuente: Cuadro N°9

6.2 ¿Cuándo fue la última vez que enfermo?

Objetivo de esta pregunta: Conocer el grado de salud de las familias



7. ¿Cuántos centros de salud existen en Nahuaterique?

Objetivo de esta pregunta: Identificar si la población conoce de la existencia de centros de salud comunitaria.

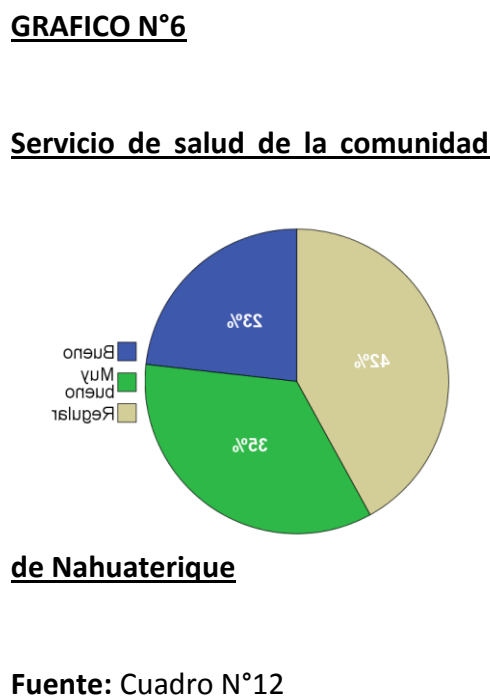
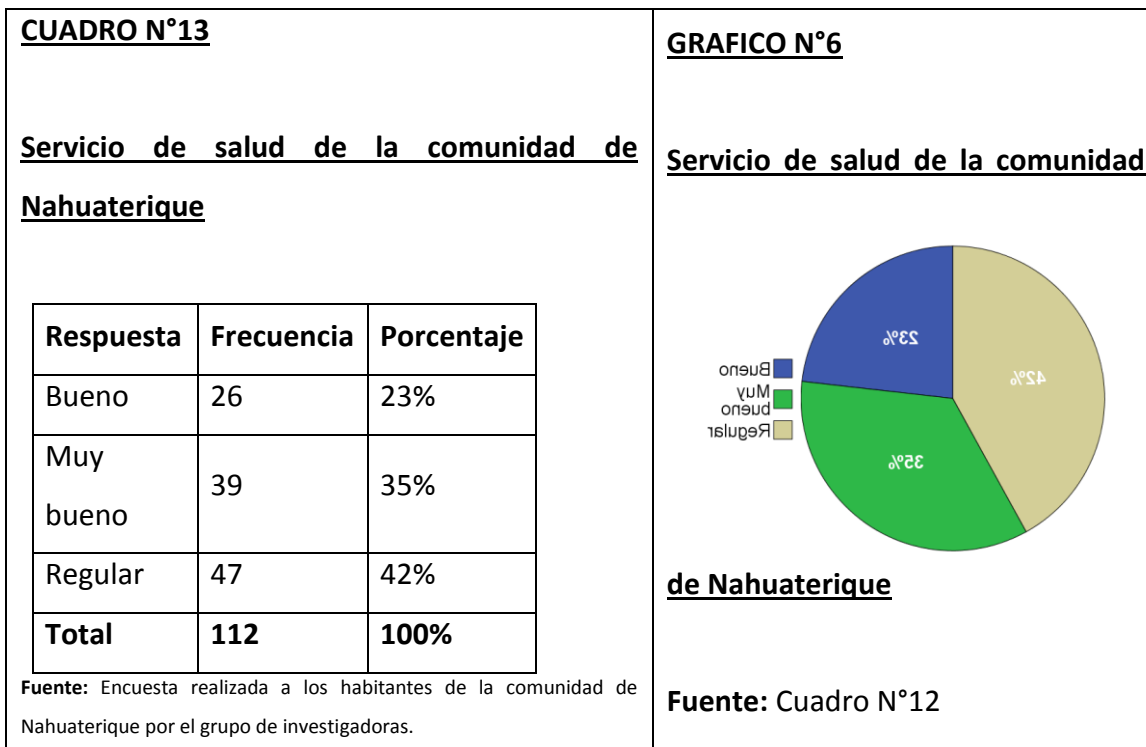
CUADRO N°12

| CASERIO | RESPUESTAS | | | TOTAL |
|----------------------|--------------------|----------------------|-----------------------|------------|
| | UN CENTRO DE SALUD | DOS CENTROS DE SALUD | TRES CENTROS DE SALUD | |
| Nahuaterique(centro) | 59 | 0 | 0 | 59 |
| El Naranjo | 15 | 0 | 0 | 15 |
| La Tejera | 6 | 0 | 0 | 6 |
| Los Arados | 8 | 0 | 0 | 8 |
| Caimán | 6 | 0 | 0 | 6 |
| Rancho Quemada | 3 | 3 | 0 | 6 |
| Cotón | 0 | 6 | 0 | 6 |
| San Elena | 0 | 1 | 5 | 6 |
| TOTAL | 97 | 10 | 5 | 112 |

Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

8. ¿Cómo considera el servicio de salud en su comunidad?

Objetivo de esta pregunta: Conocerla percepción de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique del servicio que proporcionan los centros de salud comunitaria.



Fuente: encuesta realizada en Nahuaterique por el grupo de investigadoras

9. ¿Tiene facilidad al acceso a los medicamentos?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si los habitantes de la comunidad de Nahuaterique se les facilita obtener los medicamentos.

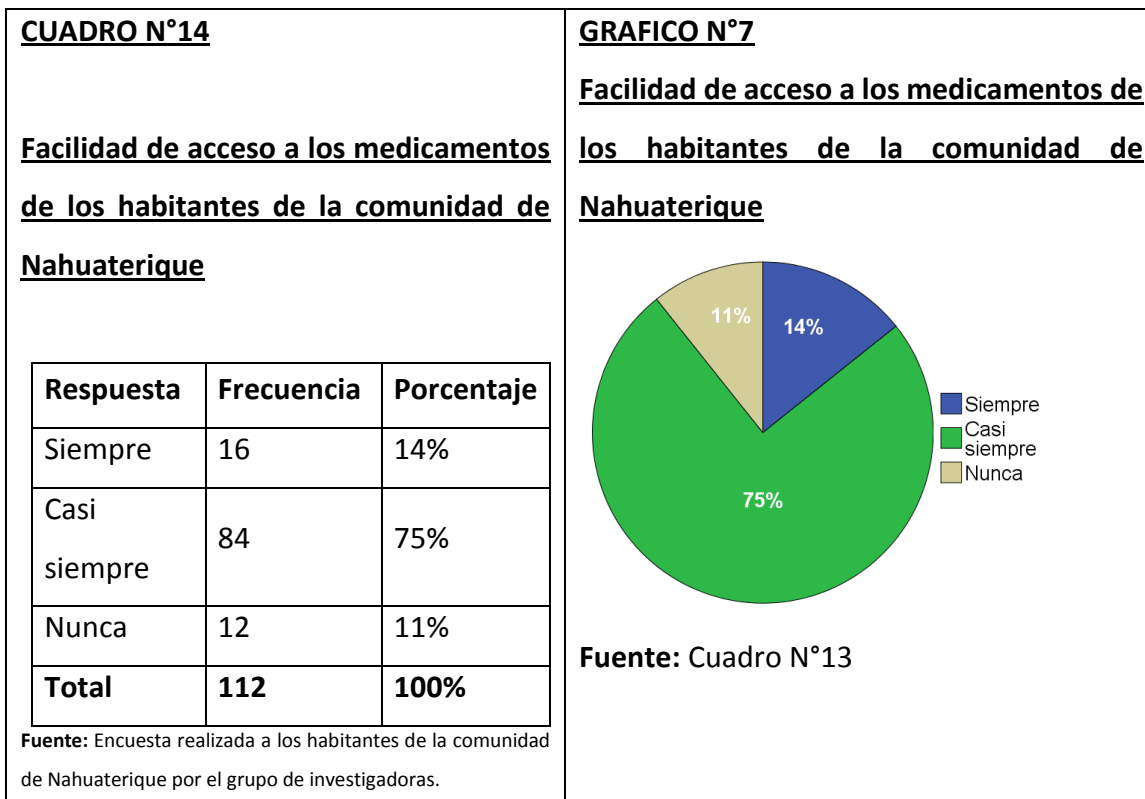
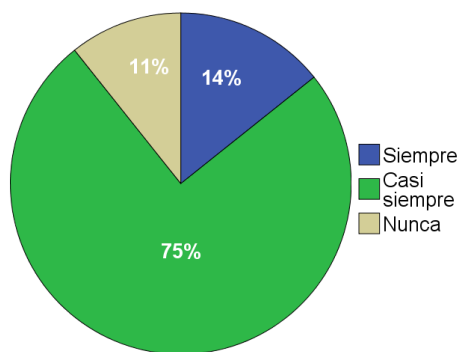


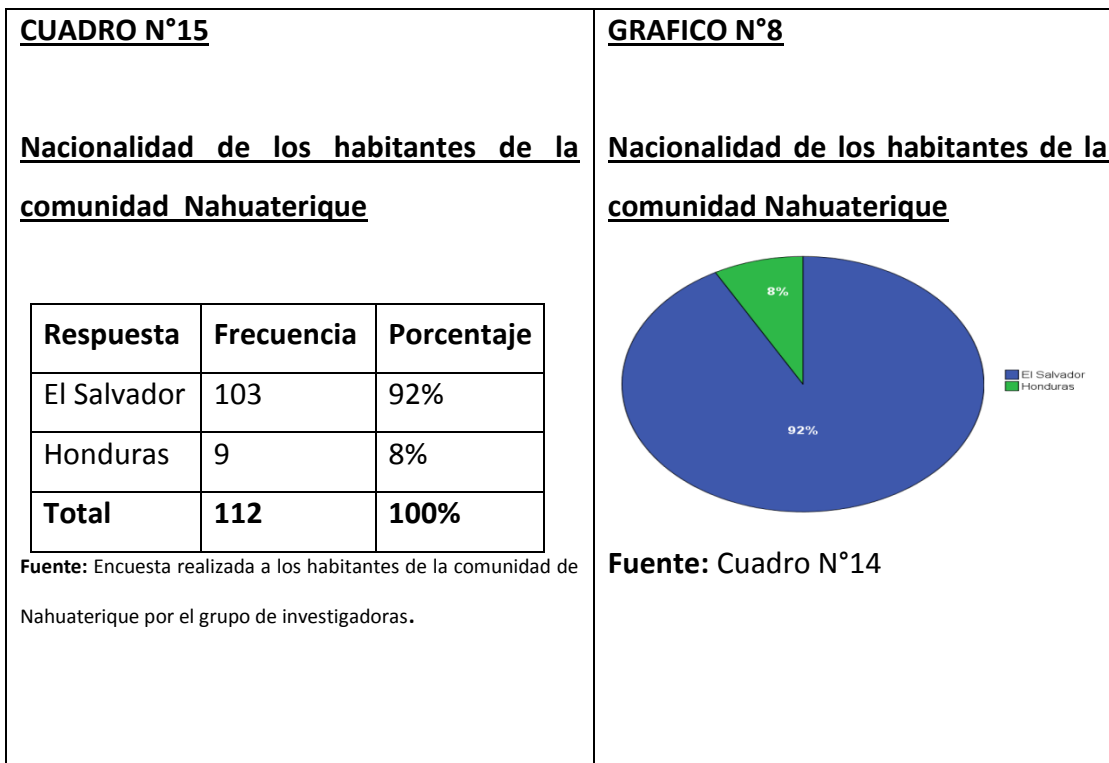
GRAFICO N°7
Facilidad de acceso a los medicamentos de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique



Fuente: Cuadro N°13

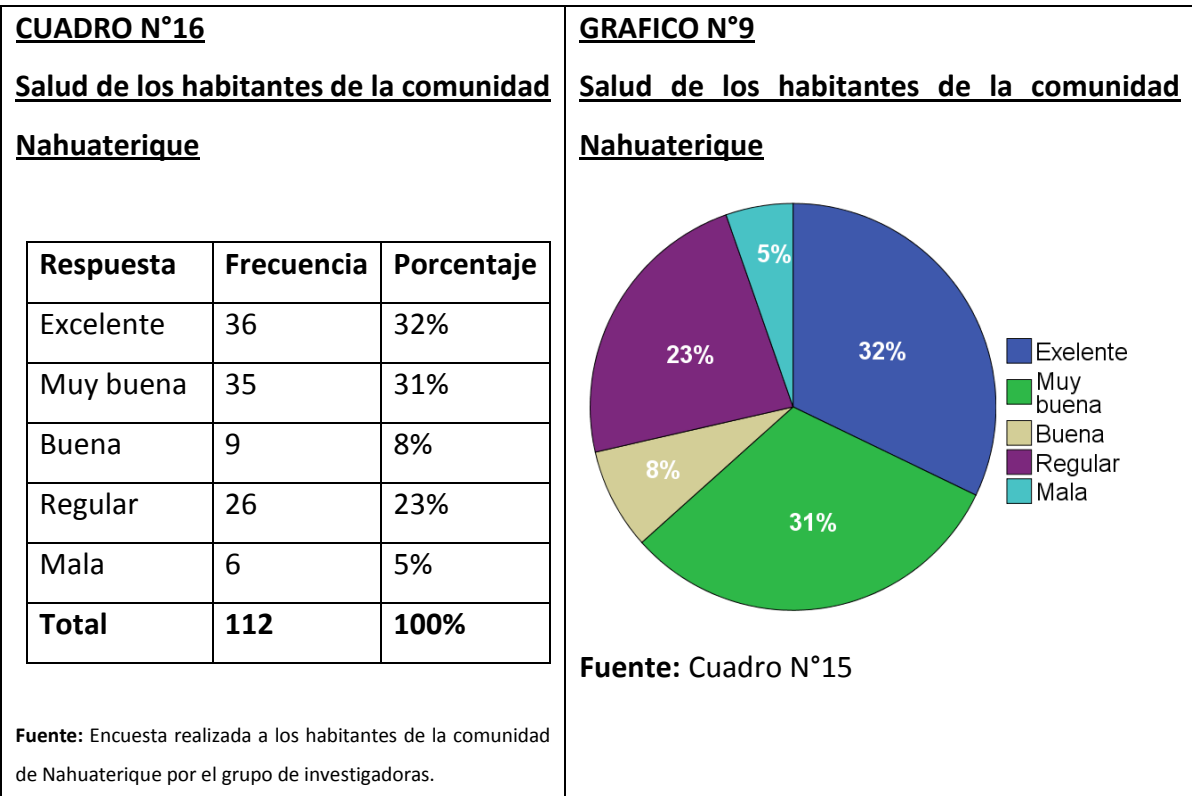
10. ¿Dónde dan a luz las mujeres de Nahuaterique?

Objetivo de esta pregunta: Conocer de la población con qué país se identifican más los habitantes de Nahuaterique.



11. En general diría que su salud es:

Objetivo de esta pregunta: Conocer la percepción de cada uno de los encuestados sobre su salud.



12. ¿Posee vivienda propia?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si los habitantes de la comunidad de Nahuaterique cuentan con vivienda propia.

CUADRO N°17

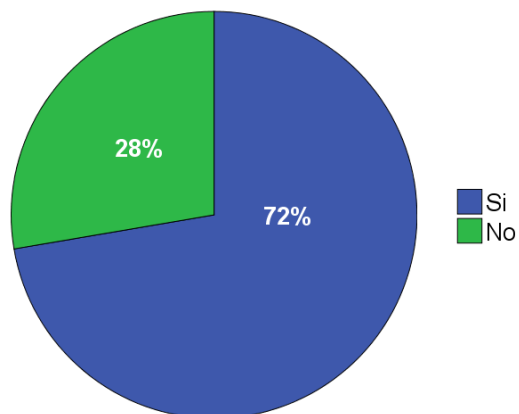
Habitantes cuentan con vivienda propia

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 81 | 72% |
| No | 31 | 28% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°10

Habitantes cuentan con vivienda propia



Fuente: Cuadro N°16

13. ¿Qué tipo de construcción tiene su vivienda?

Objetivo de esta pregunta: Conocer la calidad de vivienda que tienen las familias de la comunidad de Nahuaterique.

CUADRO N°18

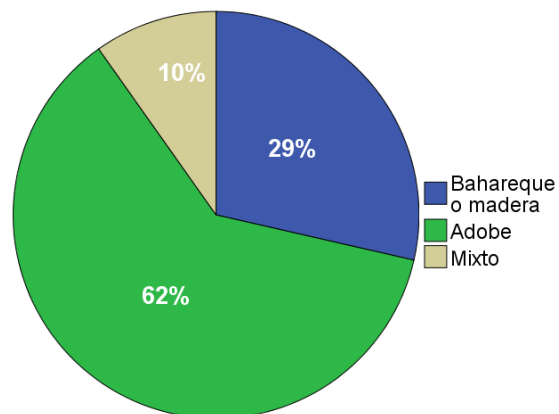
Tipo de construcción de las viviendas de la comunidad de Nahuaterique. 2014

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| Bahareque o madera | 32 | 28% |
| Adobe | 69 | 62% |
| Mixto | 11 | 10% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°11

Tipo de construcción de las viviendas de la comunidad de Nahuaterique



Fuente: Cuadro N°17

14. ¿Tienen acceso a agua potable, energía eléctrica, servicios sanitarios?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si los habitantes de la comunidad de Nahuaterique tienen acceso servicios básicos

CUADRO N°19

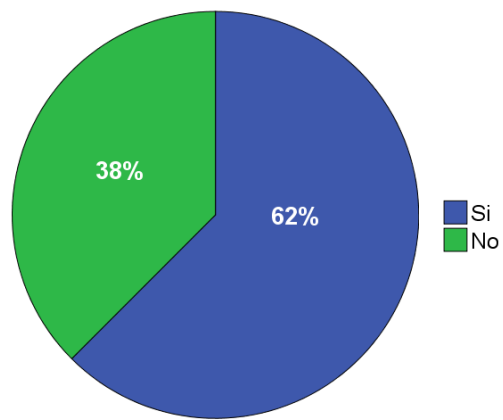
Acceso a agua potable, energía eléctrica y servicios sanitarios

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 70 | 62% |
| No | 42 | 38% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°12

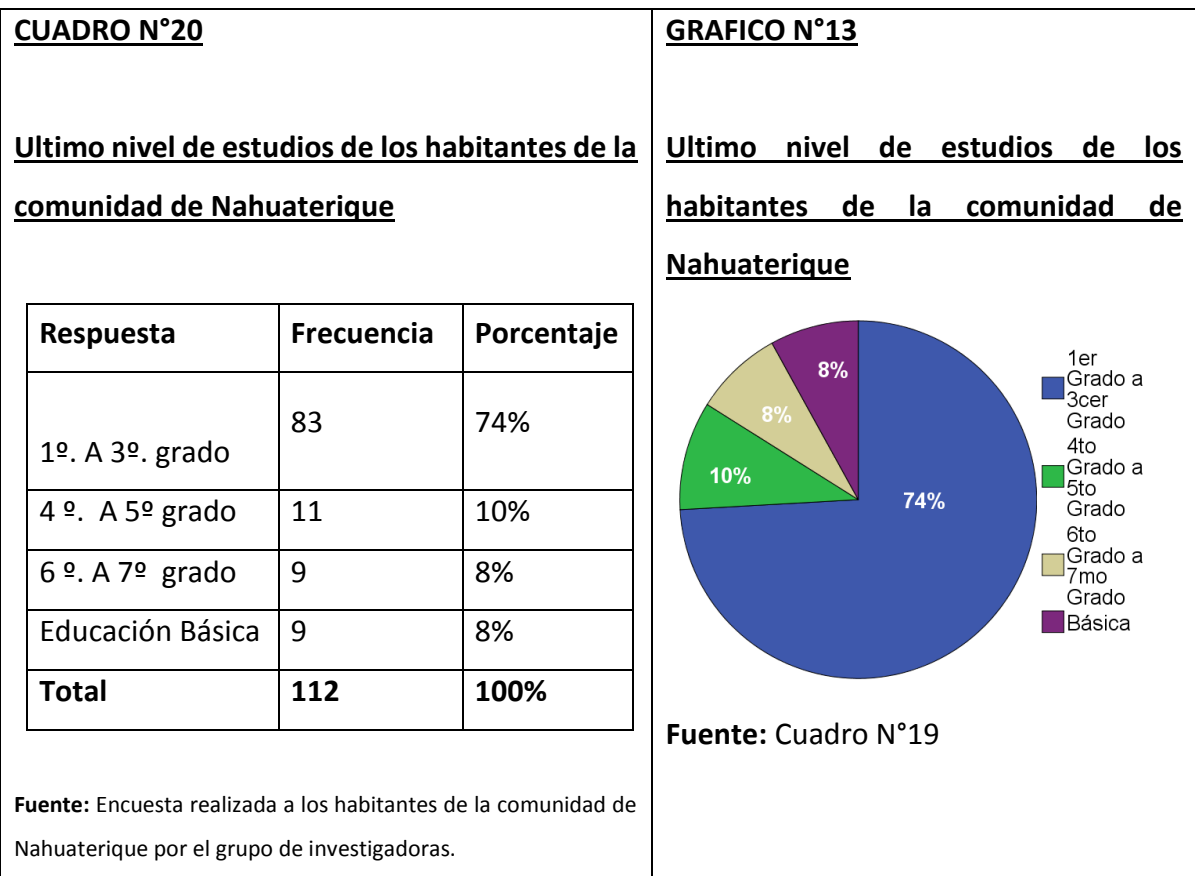
Acceso a agua potable, energía eléctrica, servicios sanitarios



Fuente: Cuadro N°18

15. ¿Cuál es el último nivel de estudio que posee?

Objetivo de esta pregunta: Conocer el nivel de escolaridad promedio de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique.



¿Qué tipo de profesión u oficio posee?

Objetivo de esta pregunta: Conocer si cuentan con alguna profesión u oficios técnicos los habitantes de la comunidad de Nahuaterique.

CUADRO N°21

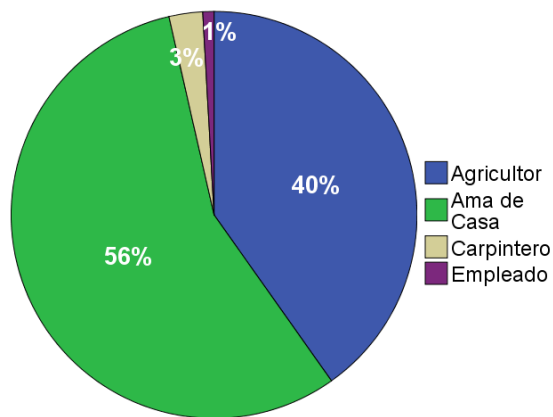
Profesión u oficio técnico que poseen los habitantes de la comunidad de Nahuaterique

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Agricultor | 45 | 40% |
| Ama de Casa | 63 | 56% |
| Carpintero | 3 | 3% |
| Empleado | 1 | 1% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°14

Profesión u oficio técnico que poseen los habitantes de la comunidad de Nahuaterique



Fuente: Cuadro N°20

17. ¿Qué cultivos producen en su comunidad?

Objetivo de esta pregunta: Conocer qué tipo de cultivos producen los habitantes de la comunidad de Nahuaterique.

CUADRO N°22

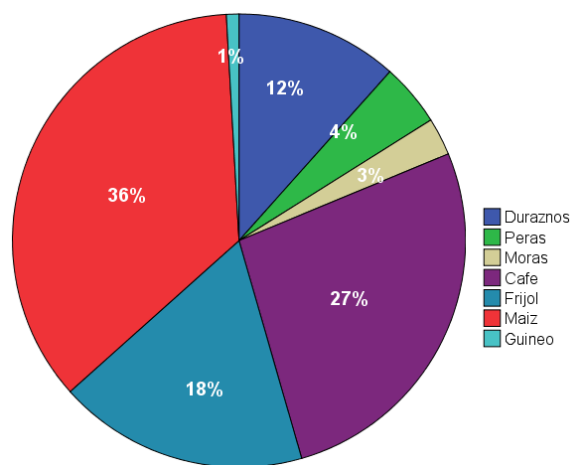
Cultivos producidos en la comunidad de Nahuaterique. 2014

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Duraznos | 13 | 9% |
| Peras | 5 | 6% |
| Moras | 3 | 5% |
| Café | 30 | 28% |
| Frijol | 20 | 19% |
| Maíz | 40 | 32% |
| Guineo | 1 | 1% |
| Total | 112 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la comunidad de Nahuaterique por el grupo de investigadoras.

GRAFICO N°15

Cultivos producidos en la comunidad de Nahuaterique



Fuente: Cuadro N°21

18. ¿Considera que tiene una condición de vida estable? ¿Por qué?

Objetivo de esta pregunta: Conocer la percepción de los habitantes de la comunidad de Nahuaterique sobre la vida estable.

CUADRO N°23


































































































| RESPUESTAS | ¿POR QUÉ? | | | | TOTAL |
|--------------|---------------|--------------------|------------------------------|----------------|------------|
| | NO FALTA NADA | TENGO LO NECESARIO | FALTA DE RECURSOS ECONOMICOS | NO HAY TRABAJO | |
| Si | 13 | 73 | 0 | 0 | 86 |
| No | 0 | 7 | 13 | 6 | 26 |
| TOTAL | 13 | 80 | 13 | 6 | 112 |

4.3 RESULTADOS DEL TALLER.

Mediante los talleres que se llevaron a cabo durante el proceso de investigación descubrimos otra técnica como lo es el transepto en el cual cada miembro de las diferentes comunidades identificó sus recursos naturales mediante una exposición donde se dieron cuenta del gran potencial que poseen dentro de la comunidad de Nahuaterique.

A continuación se presenta una matriz de imágenes alusivas que las familias poseen por comunidad.

Comunidades que participan en el proyecto

| RECURSOS | ARADAS | LOS PORTILLO | GUALINGA | CASA QUEMADA | LLANO DE MACO | LA TEJERA | LOS NARANJOS | NAHUATERI QUE CENTRO | NUEVO TAPUYMAN |
|-------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ANIMALES |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| CULTIVO EN GRANOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| FRUTAS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  | |  |  |  |  |  |  |  |
| VERDURAS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

En el cuadro anterior se puede visualizar en forma de imágenes alusivas los recursos que cada comunidad posee, a manera de ejemplo; la comunidad las Aradas cuenta con: animales domésticos como ganado, cerdos, patos, caballos entre otros; estas comunidades también cuentan con granos básicos como Maíz, frijol, café. De igual manera poseen frutas

y verduras como Manzanas, Guineos, Duraznos, Moras, Chiles, Güisquil, Ejotes, Coliflor, Malanga etc.

Resumen del diagnóstico de los miembros de la comunidad Nahuaterique

| ¿Que Tienen Los Miembros De La Comunidad? | | ¿Cuáles Son Sus Problemas? |
|---|---------------------------|--|
| Recursos Naturales | Recursos Productivos | Falta De Personal Capacitado En Medicina Natural |
| Cerros | Crianza De Aves De Corral | No Hay Suficiente Medicamento. |
| Fuentes De Agua | Crianza De Peces | Falta De Programas De Educación Informal, En Oficio, Carpintería, Albañilería, Manualidades, |
| Bosques, Con Variedad De Arboles | Crianza De Ganado | Falta De Capacitación A Mujeres Que Llevan La Merienda A La Escuela |
| Aves De Corral | Crianza De Cerdos | Falta De Capacitaciones En Organización En Trabajo En Equipo |
| Ganado Vacuna, Equino Y Porcino | Cultivo De Frijoles | No Se Tienen Baños Lavables, |
| Cultivo De Hortalizas Verduras | Cultivo De Maíz | Falta De Centros Recreativos Para Las Personas. |
| Cultivo De Frutas | Cultivo De Café | Falta De Agua Potable. |
| Cultivo Granos Básicos | Cultivo De Hortalizas | Falta De Luz Eléctrica. |
| Arboles De Café | Cultivo De Frutas | Falta De Tierra Adecuada Para La Agricultura. |

| | | |
|-------|-----------------------|--|
| Peces | Cultivo De Peces | |
| | Taller De Carpintería | |
| | Fábrica De Adobe | |

CAPITULO V: CONCLUSIONES

Con la investigación realizada se logra concluir que la comunidad de Nahuaterique esta tan alejada del crecimiento y desarrollo económico, dado que en este lugar habitan más de 7,500 personas entre adultos y niños, que por el momento están desatendidos por los gobiernos de El Salvador y Honduras, porque ambos son responsables de su atención socioeconómica, pero si son visitados principalmente por los alcaldes de Arambala y Perquín con fines políticos.

Esta población está formada principalmente por personas joven 68.8% (15 y 44 años), el resto son niños y adultos mayores, además 51% de esta población son del género masculino. Esta población joven demanda apoyo en la educación, manifiestan el deseo de seguir estudios más allá del noveno grado, dado que es una población con 3 años de escolaridad. Los habitantes de Nahuaterique poseen un nivel de estudio promedio de primero a noveno grado, 8% de la población posee una Educación Básica.

23% de la población infantil se encuentra con estado de desnutrición, y 36% de la población adulta adolece de enfermedades diversas, en esta comunidad prevalece la falta de energía eléctrica, servicio de agua potable, sus viviendas son principalmente de adobe y piso de tierra.

De acuerdo a la investigación realizada se lograron cumplir con los objetivos propuestos, dado que se identificaron los recursos naturales, con que cuentan los habitantes de la comunidad de Nahuaterique, recurso que permitió optimizar su utilización; además con el diagnostico que se realizó fue de mucha utilidad porque permitió conocer con mayor

precisión la situación de la comunidad, como también permitió identificar las diversas especies de frutas como las moras, peras, duraznos; y legumbres como la Malanga, que se producen en forma natural.

Durante las visitas de campo se determinó que la encuesta no es el único medio para obtener información ya existen otras técnicas como lo es el transepto, el cual lo descubrimos en los talleres que se realizaron con los habitantes de las distintas comunidades, en donde se describieron los principales recursos entre los cuales se descubrió el más novedoso y nutritivo tubérculo llamado malanga.

En esta investigación se ha podido destacar que la malanga es un recurso natural que posee nutrientes saludables y que no se ha sabido aprovechar durante su reproducción silvestre; la comunidad cuenta con dicho recurso, pero por falta de conocimiento no han comercializado ni consumido adecuadamente dicho tubérculo.

Con toda esta riqueza de información identificada, se logró acumular suficientes insumos para diseñar un plan de negocios con la finalidad de mejorar los ingresos a las familias, con recursos de su propia naturaleza.

Con el diagnóstico se logró generalizar gustos y preferencias de la demanda del producto. El mercado de frituras es influenciado fácilmente por la variedad de productos existentes, que ofrecen los competidores por los diferentes medios de comunicación, la cual han logrado mantener su mercado hasta este momento en ese lugar.

Al elaborar un nuevo producto con contenido nutricional mayor a los que se encuentran en el mercado podemos obtener ventaja competitiva, ya que ninguno comercializa un producto derivado de la malanga.

Para elaborar el nuevo producto de frituras se logró involucrar a los miembros de la familia en actividades propias del producto a desarrollar, de esa manera han incrementado sus

conocimientos y habilidades con ayuda de cada uno de los talleres que se impartieron en las reuniones comunitarias.

Y finalmente se concluye que se logró los objetivos propuestos y se cumplieron por medio de los talleres que se impartieron durante el desarrollo de la investigación; y esto sirvió de base para la ejecución de las distintas actividades que se realizaron; con estos talleres se logró que las personas convivieran con todos los miembros de la comunidad como un gran equipo de trabajo durante el proceso de producción hasta el producto terminado.

Además se logró crear la oportunidad de una nueva fuente de ingreso que permita mejorar la situación socioeconómica de los habitantes de Nahuaterique ya que con la comercialización del nuevo producto, podrán mejorar su estabilidad económica, como también su calidad de vida y a la misma vez socializarse como comunidad.

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

Dado el hallazgo que se identificó por medio de la encuesta y la técnica del transecto, se recomienda utilizar los recursos naturales más nutritivos que están ahí en su entorno, sin ser utilizados adecuadamente, mucho menos para generar ingresos, además para ellos no representa aumentar gastos ni inversión; solamente es fortalecer el uso e incorporar las buenas prácticas higiénicas y de manufactura para su procesamiento.

Esta comunidad no cuenta con grupos organizados para desarrollar un plan de negocio, sin embargo, con el propósito de contribuir en la generación de ingresos a las familia se recomienda el diseño de un plan de negocio, para que cuando ellos estén listos con su organización, otras organizaciones presentes en la comunidad (como el FAO) puedan proporcionar el financiamiento del plan de negocio; esto es una oportunidad a futuro que la población de Nahuaterique tendrá para poder comercializar este producto como la malanga, para mejorar sus condiciones socioeconómicas ya que con ellos tendrán una condición de vida estable.

En ese sentido el trabajo de investigación cumple con el logro del tercer objetivo propuesto que se lee así: “Diseñar un plan de negocio que permita generar ingresos a las familias utilizando recursos naturales de la comunidad con mayor cosecha”, y es así que en el siguiente capítulo se presenta la descripción del diseño del Plan de negocio, Para una micro y pequeño negocio, con información básica y necesaria para su evaluación.

CAPITULO SIETE: PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD DE NAHUATERIQUE UBICADA AL NORTE DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN.



7.1 RESUMEN EJECUTIVO

En el presente plan de negocio se pretende describir la metodología adecuada para desarrollar la preparación y evaluación de este, así como un caso práctico que se pretende llevar a cabo en Nahuaterique departamento de la paz, para determinar la viabilidad de poner en marcha la fritura de malanga que permita el desarrollo económico y social para la comunidad. La tención principal es aportar un trabajo que detalle tanto la parte teórica como su aplicación en la práctica, para que cualquier persona interesada en el tema encuentre respuesta a algunas de sus dudas planteadas acerca de esta área de las finanzas.

En el Plan de negocio se analiza el potencial existente en el desarrollo de un nuevo producto de Malanga. Este análisis pretende mostrar el aprovechamiento existente de este tubérculo en la comunidad de Nahuaterique a través de la caracterización de los aspectos Físico del producto terminado; por medio del desarrollo del proceso para la transformación y por medio del análisis de la oportunidad en el mercado. Todos estos aspectos descritos, permiten detallar que las hojuelas de malanga tienen un alto potencial de aceptación ya demuestran que las características del producto son del gusto y agrado de los consumidores o mercado meta. Su proceso tecnológico de transformación puede ser tanto artesanal, semi-industrial o industrial, debido a que no hay un alto grado de complejidad en su producción.

Para este plan de negocio se necesitan un monto total de \$ 2,944.04, con una inversión inicial de \$ 320.00 y un costo total de \$ 2,624.04 Los ingresos anuales esperados, producto de la comercialización de la fritura de malanga son \$13,000.00, dejando un saldo acumulado en el flujo de efectivo de \$4,863.92 en el primer año. La inversión es recuperable en el primer año.

7.2 INTRODUCCIÓN

El presente plan de negocio se encuentra dividido en tres partes que nos permite tener una manera más clara y precisa acerca de lo que es un proyecto de aprovechamiento de los recursos naturales, aplicado en la fritura de malanga en la comunidad de Nahuaterique cantón de Arambala, Morazán.

El primer apartado comprende todo acerca del estudio de mercado que tiene como objetivo principal obtener información acerca de la demanda, oferta, precio y comercialización del producto.

En el segundo apartado en adelante es referente al estudio técnico que comprende la localización y el tamaño del proyecto, capacidad utilizada y a instalarse, el proceso productivo, tecnología a aplicar, la normativa y estándares de calidad, Sistema BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), Sistema HACCP (Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos), estructura orgánica, evaluación de impacto ambiental y mitigación de riesgos, análisis de la cadena productiva y análisis de riesgos.

El último apartado es acerca del estudio financiero del proyecto que comprende la elaboración de los estados financieros proyectado para cinco años y la evaluación económica y social del mismo.

7.3 GENERALIDADES DE LA COMUNIDAD

En la comunidad de Nahuaterique se cuenta con estructuras sociales muy bien organizadas con fines políticos, pero en lo relacionado al desarrollo de proyectos generadores de ingreso a las familias, se está iniciando una cooperativa integrada por mujeres que están atendiendo una tienda comunitaria, pero los integrantes del grupo con el que se está trabajando el plan de negocio no son miembros de tal cooperativa.

En ese sentido, los miembros con los que se está trabajando no tienen experiencia ni conocimientos técnicos relacionados con actividades administrativas y contables en la ejecución de proyectos.

Se tiene alrededor de siete meses de interactuar con los miembros de la comunidad de Nahuaterique y en ese tiempo se ha estado impartiendo capacitación sobre desarrollo empresarial (actividades empresariales, contables y financieras), con la finalidad de prepararlos en el manejo de su propia empresa.

En la ejecución del proyecto se beneficiaran a familias de diferentes comunidades que están involucradas en el trabajo que se desarrollara en el centro de Nahuaterique, entre ellas: Hombres, Mujeres, Jóvenes y Niños; los que con el paso del tiempo podrán desarrollarse como comunidad y adquirir una mejor estabilidad de vida.

Listado de participantes en el proyecto.

| HOMBRES | | MUJERES | |
|----------------|-----------------------------|----------------|------------------------|
| 1 | Wenceslao Benítez | 1 | Rosa Isabel del Cid |
| 2 | Elías Sánchez Benítez | 2 | Rosa Mery Sánchez |
| 3 | Miguel Sánchez López | 3 | Clemencia Domínguez |
| 4 | Rigoberto García | 4 | Zoila Marina Argueta |
| 5 | Luis Alonso Benítez Vásquez | 5 | Ana Alicia Rivera |
| 6 | Javier Vásquez | 6 | Nelly del Carmen Ramos |
| 7 | Raúl Sánchez Benítez | 7 | María Paz Argueta |

Para poder ejecutar el proyecto se necesitó el involucramiento de personas que estuviesen dispuestas a trabajar de manera incansable, tomando en cuenta sus talentos y habilidades para que tengan un mejor desarrollo en el día a día.

Al observar el interés de las personas en la ejecución del proyecto podemos identificar que en su mayoría se involucraron más las mujeres, así como también algunos jóvenes, esto nos da la pauta que estas personas se motivaron con el proyecto que se realizó. La participación de las mujeres fue indispensable para desarrollar cada una de las actividades que se realizaron, con el objetivo de generar un mejor desarrollo como comunidad y por ende generaría ingresos que sin duda sería de mucha ayuda para ellos.

Con el objetivo de incrementar la participación se motivó y se brindó la capacitación necesaria a mujeres y jóvenes a que realicen su trabajo con esmero y dedicación.

La producción actual de los miembros es para el consumo, a excepción del café que es producido en pequeñas parcela, los cuales son vendidos por saco o al detalle a un mercado indeterminado. Una parte de la comunidad se han organizado para ejecutar el proyecto de

la utilización de los recursos naturales, a pesar que no están legalmente organizados, ellos tienen la visión de poder hacerlo a mediano o largo plazo, con el objetivo de progresar en dicho proyecto; iniciando con la elaboración de hojuelas de malanga, un producto innovador que se comercializara en los alrededores de la comunidad, concentrándose en aquellos puntos de venta donde existan clientes potenciales con facilidad de compra

7.4 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA DE LA COMUNIDAD

De acuerdo al estudio que se realizó en un inicio se identificaron unas series de problemas en la comunidad de Nahuaterique, identificando algunas deficiencias que tienen como comunidad, así como también muchos recursos naturales con la que cuentan en esta zona, el estilo de vida que llevan no es el más adecuado para cada una de las familias ya que no han sabido como poder desarrollarse o mejor dicho no han tenido el conocimiento de cómo darle una mejor utilización a sus recursos para mejorar su calidad de vida.

Así también para obtener una información más confiable se trabajó a través de un taller la técnica del transecto y a través de éste se identificaron otros recursos naturales con los que cuenta cada comunidad en Nahuaterique. Los habitantes de dichas comunidades cultivan maíz, frijoles, café, guineos, güisquiles, rábanos, etc., los cuales en su mayoría son comercializados en la Ciudad de San Francisco Gotera y Arambala donde obtienen pocos ingresos como para poder cubrir cada una de las necesidades que tienen como familia o sociedad; además en la mayoría de hogares siembran lo que es ruda y sábila que ejercen la función de plantas medicinales, y que son utilizadas para el consumo propio.

A pesar de ello los habitantes no han valorado o mejor dicho no han tenido el conocimiento de cómo utilizar sus recursos de manera que les puedan generar mejor nutrición como también ingresos económicos. Entre esos recursos se pudo identificar la MALANGA, la cual no se consume con regularidad por desconocer las distintas formas de consumirla, siendo éste un tubérculo que contiene una gran cantidad de nutrientes que

se puede utilizar como materia prima para elaborar un nuevo producto de frituras; diferenciándose de las demás que ya se comercializan en el mercado, ya que éstas contienen un alto porcentaje de químicos, lo cual no es recomendable para la salud.

Dado que se ha identificado un producto autóctono que no representa mayores costo para el que lo cultiva (fertilizantes, mantenimiento, mano de obra, etc.), se plantea la iniciativa del procesamiento de la MALANAGA, este procesamiento será de mucho beneficio para cada una de las familias que se involucren en el desarrollo de cada actividad productiva que se ejecute; para ello se elaborará un producto derivado de la malanga que será las tostaditas (frituras), a comercializar en primer lugar en los centros escolares, buscando sustituir las frituras como churros y galletas que no tienen valor nutritivo, en cambio la malanga lo tiene en cantidades muy significativas, luego se venderá en las diferentes comunidades del departamento de La Paz en Honduras; como también en el Departamento de Morazán en El Salvador.

7.5 JUSTIFICACION DEL PROYECTO

La ejecución de este proyecto será importante porque beneficiará a familias que cuentan con bajos ingresos monetarios y que no tienen una vida estable, ya que por medio de esta actividad productiva podrán obtener ingresos adicionales que serán de mucha ayuda para ellos y a la misma vez podrán capacitarse y adquirir experiencia en el ámbito empresarial, principalmente las mujeres y los jóvenes que se han visto más interesados en el desarrollo de dicho proyecto, con el paso del tiempo irán adquiriendo mayor y mejor experiencia

Todo el trabajo será de mucha utilidad para cada una de las personas que ejecutaran cada actividad en el proyecto, ya que sabrán de qué manera utilizar sus recursos y poder desarrollarse plenamente, además el producto a incorporar es novedoso ya que las personas en su mayoría desconocen lo que es la malanga y su alta nutrición que posee.

Los talleres que se les han impartido será de mucha ayuda para preparar a las personas involucradas y que estas desarrollen su trabajo eficazmente y con mucha eficiencia para obtener una productividad confiable y de calidad, así mismo con este proyecto aprenderán a desenvolverse más o mejor en la sociedad, cada uno de los talleres impartidos les motivara a no desistir en desempeño en el proyecto en marcha.

FODA de la comunidad de Nahuaterique.

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|
| <p>Cerros, bosques, con variedad de arboles</p> <p>Fuentes de agua</p> <p>Cultivo de hortalizas verduras</p> <p>Cultivo de frutas</p> <p>Cultivo granos básicos</p> <p>Arboles de café</p> <p>Crianza de aves de corral</p> <p>Crianza de peces</p> <p>Crianza de ganado</p> <p>Crianza de cerdos</p> <p>Cultivo de frijoles</p> <p>Cultivo de maíz</p> <p>Cultivo de peces</p> <p>Taller de carpintería</p> <p>Fábrica de adobe</p> | <p>Desconocimiento de la forma de aprovechar los recursos naturales</p> <p>falta de interés en querer aprender a armonizarse con la naturaleza</p> <p>no valorar los recursos naturales con los que cuentan, como es <u>la malanga</u></p> |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| | |

| | |
|---|--|
| Conocer cómo desarrollar cada uno de los recursos naturales con los que se cuenta en la comunidad | El uso desmedido de los químicos y tala de árboles, dado que atentan contra los bosques y la tierra, en detrimento de las fuentes de vida (agua) |
|---|--|

7.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO

7.6.1 Objetivo General:

- Desarrollar un nuevo producto con recursos naturales propios de la comunidad.
- Crear una fuente de ingreso que permita mejorar la situación socioeconómica de los habitantes de Nahuaterique.

7.6.2 Objetivo Específico:

- Elaborar un nuevo producto con contenido nutricional mayor a los que se encuentran en el mercado.
- Mejorar la calidad de vida de las familias de Nahuaterique.
- Involucrar a los miembros de la familia en actividades propias del producto a desarrollar.

7.6.3 Resultados Esperados:

Con la ejecución de cada una de las actividades a realizar en el proyecto, se espera que contribuya en gran medida al mejoramiento de la vida socioeconómica de los habitantes de Nahuaterique y que con el tiempo se pueda observar el progreso en la comunidad.

7.7 ESTUDIO DE MERCADO

7.7.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto a elaborar consiste en pequeñas frituras de malanga que se empaquetaran en bolsitas transparentes, siendo un producto sustitutos de las demás marcas comercializadoras de frituras.

7.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Para identificar el cliente que se pretende atender, se utilizaron algunos de los indicadores más idóneos para determinar la segmentación de mercado.

7.8.1 SEGMENTACIÓN

7.8.1.1 Macro segmentación

De acuerdo con la información presentada anteriormente se puede determinar que el departamento de la Paz en Honduras y el departamento de Morazán en El Salvador, son los más indicados para el segmento de mercado donde debe enfocarse la empresa ya que son los más cercanos a la empresa y podría facilitarse su distribución de mercado.

También se utilizaron los siguientes indicadores para determinar una macro-segmentación adecuada: Se utilizara las herramientas más adecuadas tipo artesanal, las funciones principales del producto van enfocadas en satisfacer las necesidades de todo consumidor, nos enfocaremos en los compradores Producto – Mercado en general; será destinado a los consumidores que tenga la capacidad de compra de productos derivados de la malanga, el producto será distribuido por diferentes medios de venta, por medio del estudio de necesidades ellos mismos determinaran los lugares de preferencia donde les será más accesible.

7.8.1.1.2 Departamento de La Paz en Honduras y el departamento de Morazán en El Salvador, donde se encuentra enfocado la Macro-segmentación.



7.8.1.2 Micro-Segmentación

Según la información que se ha analizado para determinar el nicho de mercado, este se ha delimitado en la comunidad de Nahuaterique, Municipio de Santa Elena, Honduras, específicamente en los caseríos más aledaños, porque son los de más fácil acceso para adquirir los productos.

El mercado al cual se dirige el producto elaborado por la asociación, son los habitantes de los caseríos más cercanos a la comunidad de Nahuaterique en el Departamento de Santa Elena, Honduras. Sin distinción de sexo, toda persona que posea la facultad y capacidad de compra. La naturaleza del producto está determinada por su calidad y función para la satisfacción de los consumidores.

En cuanto a la segmentación geográfica nos enfocaremos en la zona urbana y rural, específicamente en la comunidad de Nahuaterique, todo aquel con capacidad de compra

no importando el sexo, estado civil, su educación, ocupación, creencia religiosa como también su nacionalidad de cada miembro de las familias.

La frecuencia de compra será por necesidad, ocasional y por impulso; de acuerdo al estilo de vida como: personas que trabajan o estudian, cubriendo las necesidades de calidad, servicios, precio/valor, y satisfacción personal.

Ahora determinaremos la demanda potencial que tiene como objetivo principal ayudarnos a pronosticar o determinar cuál será la demanda o nivel de ventas de nuestro producto para la cual hallaremos la proyección de la demanda.

Veamos a continuación la fórmula de la demanda potencial, y luego, un ejemplo de cómo hallarla y usarla para ayudarnos a pronosticar la demanda de nuestro producto:

Fórmula de la demanda potencial

La fórmula de la demanda potencial es:

$$Q = npq$$

Dónde:

Q: demanda potencial

N: número de compradores posibles para el mismo tipo de producto en un determinado mercado.

p: precio promedio del producto en el mercado.

q: cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado.

Se pretende abastecer a toda la localidad de la comunidad de Nahuaterique en el municipio de Santa Elena del departamento de La Paz en Honduras (que será nuestro mercado meta), la cual está conformada por un total de 7,000 habitantes.

Además tomaremos un 70% de la población que suele consumir productos de frituras, el precio promedio de cada bolsita de este producto es de \$0.50 y que el consumo per cápita de frituras es de 5 bolsitas mensuales.

En primer lugar hallamos la demanda potencial de frituras en toda la localidad.

Aplicando la fórmula de la demanda potencial:

$$Q = npq$$

$$n = (7,000 \times 70) / 100$$

$$p = 0.50$$

$$q = 5$$

Entonces:

$$Q = 4,900 \times 0.50 \times 5$$

$$Q = \$12,250$$

Una vez que hemos hallado la demanda potencial de frituras para la localidad, pasamos a determinar la demanda de nuestro producto.

Teniendo en cuenta el tamaño de la inversión, capital de trabajo, la capacidad de producción, la capacidad de abastecimiento, y la inversión en marketing; pero también teniendo en cuenta otros aspectos como la información que hemos recopilado de la

competencia; hemos decidido que trabajaremos para captar el 8.84% de la demanda potencial.

Por lo que podríamos afirmar que el pronóstico de nuestra demanda o de nuestras ventas de cada mes, sería de \$1,082.90 aproximadamente.

7.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En este apartado se analizarán los factores más significativos en lo que respecta a la oferta, conoceremos con lo que contamos y con lo que cuenta la competencia, con el fin de detectar sus fortalezas y debilidades, para que de esa manera se puedan tomar las decisiones que más convengan y así lograr posicionarse en el mercado; sobre todo la competencia que comercializa productos similares a las frituras.

Entre los competidores que han logrado posicionarse en el mercado tenemos: DIANA, BOCADELI, YUMIS etc. Cada uno de ellos ofrece una gran variedad de productos (frituras), derivados del maíz, papa, yuca, plátanos. Etc. Como ya lo sabemos estos productos contienen un alto porcentaje de condimento, por lo que no son saludables para el ser humano, y es por esa razón que el precio de cada bolsita de frituras es de \$0.15 aproximadamente, ya que no lleva ningún valor nutritivo. Además podemos darnos cuenta que cada uno de estos competidores no han introducido al mercado un nuevo producto derivado de la malanga, y por supuesto sin tener que utilizar preservantes que dañen la salud de las personas. Podemos mencionar también que la competencia cuenta con una amplia distribución en diferentes tiendas y supermercados del país y en el extranjero, ya que han logrado expandirse en el mercado por su variedad de frituras, ya que cuentan con tecnología avanzada para la producción de sus productos.

Conociendo la competencia, nos centramos en analizar la introducción de un nuevo producto derivado de la malanga, sin químicos ni preservantes que dañen la salud de

nuestros clientes; así mismo se proyecta la capacidad con la que contamos para abastecer la demanda; y para ello se calcula la proyección de la oferta de la siguiente manera:

7.9.1 PROYECCION DE LA OFERTA

De acuerdo a la estimación de todos los gastos y costos en los que se tendrán que incurrir, podemos decir que las unidades a vender para el primer año según la proyección son 1,666 (56 diarias) bolsitas de malanga, obteniendo un promedio de 20,000 bolsitas al año.

Proyecciones De Unidades Producidas Para La Venta

| | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Producto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL |
| Tostaditas | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,674 | 20,000 |

El costo unitario de la tostadita de malanga se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{MP} + \text{RH} + \text{GA}}{\text{Producción mensual promedio}}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\$845.67}{1,667 \text{ producción mensual}}$$

Costo Unitario = \$0.50 La bolsita de 45 grs de malanga.

7.9.1.1 RELACION OFERTA DEMANDA

Como nos damos cuenta la demanda potencial tiene un porcentaje bastante considerable, de la cual se podrá abastecer un 8.84%, no perdiendo la visión de que la capacidad productiva aumente con el paso de los años y logre posicionarse más en el mercado.

7.10 ANALISIS DE LOS PRECIOS

Para determinar el precio más adecuado para el producto se deben considerar cada uno de los costos, gastos y el margen de utilidad. No olvidando que se debe diferenciar las de los competidores

7.10.1 Determinación del Precio de Venta

El precio de venta se establece tomando en cuenta el costo unitario, más el margen de Utilidad que se obtendrá sobre el costo de la bolsita de malanga. El precio de venta se obtiene de la siguiente manera:

$$PV = C.U. + M.U. = C.U. + (C.U. \times \% M.U.)$$

Dónde:

PV = Precio de Venta.

C.U. = Costo Unitario

M.U. = Margen de Utilidad = %

$$PV = \$0.50 + (\$0.50 \times 30\%)$$

$$PV = \$ 0.65 \text{ por unidad.}$$

7.10.1.1 Precio de venta de los productos.

Precio de mercado por bolsita,

| Producto | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Tostaditas | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 |

7.11 ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACIÓN

Para la comercialización del producto se proponen las siguientes estrategias de venta:

7.11.1 Estrategia de Precios bajos




Con el fin de penetrar en el nuevo mercado, dado que los competidores pueden ofrecer los productos sustitutos a precios más altos y por lo general el mercado es sensible a los precios, por lo cual se considerara los costos en que se incurran.

7.11.2 Penetración a nuevos mercados

Con esta estrategia se pretende lograr posicionar el producto en el mercado en el que se desenvuelve, para ello debe contar con un programa general de mercadotecnia que influya en la percepción mental que los consumidores tienen de su marca y productos e implementar la estrategia de posicionamiento por diferenciación para lograr una penetración en un nicho de mercado más pequeño es decir, la Comunidad de Nahuaterique; por medio de la creación de una imagen del producto, creación de un eslogan publicitario, utilización de publicidad para el nuevo producto, promociones a los consumidores, mantener sus precios bajos y mejorar los canales de distribución con el paso del tiempo.

Para comercializar el producto se utilizará un empaque adecuado para proteger el producto y en él se estampará la marca y logo, tal como se muestra a continuación:


Para comercializar el producto se utilizará un empaque adecuado para proteger el producto y en él se estampará la marca y logo, tal como se muestra a continuación:

| MARCA | LOGO | EMPAQUE |
|---|---|---|
|  |  |  |

Para la publicidad se utilizará un slogan, este será un complemento para que el nuevo producto sea reconocido en el mercado y los consumidores puedan grabarlo en sus mentes.

**CONSUME LO NUTRITIVO
DE NUESTRA TIERRA!!!!**

La viñeta y etiqueta a utilizar serán las siguientes:

| Viñeta en la parte de adelante | Viñeta en la parte de atrás | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|-------------|----------|-------|----------|---------|----|----|------|----------|----|-----|-----|-------|----|-----|-----|---------------|----|------|------|-------|----|-----|-----|---------|----|-----|-----|--------|----|------|------|---------|----|------|------|--------|----|-----|-----|--------------------|--------|---|---|---------|----|------|------|-------------|----|------|------|---------|----|-----|-----|-----------------|----|---|---|---------|---------|------|-------|
|  |  <table border="1" data-bbox="911 930 1182 1192"> <thead> <tr> <th>COMPOSICIÓN</th> <th>UNIDAD</th> <th>CRUDO</th> <th>COCIDADO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Humedad</td> <td>Gr</td> <td>71</td> <td>9.72</td> </tr> <tr> <td>Proteína</td> <td>Gr</td> <td>1.7</td> <td>1.0</td> </tr> <tr> <td>Grasa</td> <td>Gr</td> <td>0.8</td> <td>0.2</td> </tr> <tr> <td>Carbohidratos</td> <td>Gr</td> <td>23.8</td> <td>25.7</td> </tr> <tr> <td>Fibra</td> <td>Gr</td> <td>0.6</td> <td>0.4</td> </tr> <tr> <td>Cenizas</td> <td>Gr</td> <td>1.2</td> <td>0.7</td> </tr> <tr> <td>Calcio</td> <td>Mg</td> <td>22.0</td> <td>26.0</td> </tr> <tr> <td>Fosforo</td> <td>Mg</td> <td>72.0</td> <td>32.0</td> </tr> <tr> <td>Hierro</td> <td>Mg</td> <td>0.9</td> <td>0.6</td> </tr> <tr> <td>Vitamina A Retinol</td> <td>Mg meq</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Tiamina</td> <td>Mg</td> <td>0.12</td> <td>0.08</td> </tr> <tr> <td>Riboflavina</td> <td>Mg</td> <td>0.02</td> <td>0.01</td> </tr> <tr> <td>Niacina</td> <td>Mg</td> <td>0.6</td> <td>0.4</td> </tr> <tr> <td>Acido ascórbico</td> <td>Mg</td> <td>6</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Energía</td> <td>Kcal/Kg</td> <td>3808</td> <td>389.2</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="1214 1045 1307 1102">Ingredientes: Malanga Sal 5% Chile 5%</p> <p data-bbox="1214 1108 1307 1150">Hecho en El Salvador Vence: XX/XX/XX</p> | COMPOSICIÓN | UNIDAD | CRUDO | COCIDADO | Humedad | Gr | 71 | 9.72 | Proteína | Gr | 1.7 | 1.0 | Grasa | Gr | 0.8 | 0.2 | Carbohidratos | Gr | 23.8 | 25.7 | Fibra | Gr | 0.6 | 0.4 | Cenizas | Gr | 1.2 | 0.7 | Calcio | Mg | 22.0 | 26.0 | Fosforo | Mg | 72.0 | 32.0 | Hierro | Mg | 0.9 | 0.6 | Vitamina A Retinol | Mg meq | 3 | 0 | Tiamina | Mg | 0.12 | 0.08 | Riboflavina | Mg | 0.02 | 0.01 | Niacina | Mg | 0.6 | 0.4 | Acido ascórbico | Mg | 6 | 0 | Energía | Kcal/Kg | 3808 | 389.2 |
| COMPOSICIÓN | UNIDAD | CRUDO | COCIDADO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Humedad | Gr | 71 | 9.72 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Proteína | Gr | 1.7 | 1.0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Grasa | Gr | 0.8 | 0.2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Carbohidratos | Gr | 23.8 | 25.7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fibra | Gr | 0.6 | 0.4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cenizas | Gr | 1.2 | 0.7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Calcio | Mg | 22.0 | 26.0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fosforo | Mg | 72.0 | 32.0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Hierro | Mg | 0.9 | 0.6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Vitamina A Retinol | Mg meq | 3 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tiamina | Mg | 0.12 | 0.08 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Riboflavina | Mg | 0.02 | 0.01 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Niacina | Mg | 0.6 | 0.4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Acido ascórbico | Mg | 6 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Energía | Kcal/Kg | 3808 | 389.2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

7.12 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

En lo relacionado a la publicidad, se recomienda persuadir a los consumidores por medio de la estrategia de publicidad masiva a través de hojas volantes, distribuyéndolos en las comunidades más cercanas de Nahuaterique, así como también la promoción a través de ofertas para clientes y distribuidores lo cual motivara e incentivara a estos a adquirir más productos.

| Hoja Volante | Ofertas |
|---|---|
|  <p><i>Prueba las nuevas...</i></p> <p>Hojuelas de Malanga</p> <p>CONSUME LO NUTRITIVO DE NUESTRA TIERRA!!!!</p> <p>A SOLO 50.65 c/u</p> <p>Adquiere las ya!!! en tu tienda más cercana</p> |  <p>Compra ya...!!!</p> <p>Las deliciosas Hojuelas de Malanga... Por la compra de tres bolsitas de este exquisito producto, te llevamos 1 completamente gratis...</p> <p>SI GRATIS... aprovecha es solo por introducción.</p> <p>CONSUME LO NUTRITIVO DE NUESTRA TIERRA!!!!</p> <p>Encuétralas en tu tienda más cercana.</p> |

✓ **Degustación en Actividades Gastronomicas**



Así mismo se describe como se realizara la distribución del producto y quienes serán nuestros clientes potenciales.

7.12.1 DISTRIBUCIÓN

Primeramente la distribución se realizara en los diferentes centros educativos y tiendas más cercanas del departamento de La Paz y Morazán, con el propósito de sustituir los productos de frituras que ya se encuentran circulando en el mercado.



7.12.2 CLIENTES

Serán los habitantes de los diferentes municipios del departamento de La Paz en el País de Honduras.



Como también los municipios del departamento de Morazán en El Salvador.

7.12.3 Venta



7.13 ANALISIS TECNICO

7.13.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO

El lugar de referencia donde se desarrolla el proyecto está ubicado entre las fronteras de El Salvador y Honduras, exactamente en Nahuaterique, Morazán, este lugar forma parte de los ya conocidos ex-bolsones, a continuación se muestra gráficamente la ubicación del lugar en estudio.



7.13.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se ha definido considerando los siguientes aspectos:

- Disponibilidad del espacio físico.
- Facilidades del financiamiento.
- Mano de obra disponible

7.13.2.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO

El aspecto económico es otro agente a considerar, puesto que la capacidad de endeudamiento es determinante para conseguir los objetivos propuestos. Sin embargo los operarios son capacitados de acuerdo a cada una de las funciones que desempeñaran en su trabajo.

Los servicios básicos son factores que muchas veces condicionan el tamaño de un proyecto, pero el lugar donde se instalará el proyecto contara con los principales servicios básicos.

7.13.2.2 CAPACIDAD A INSTALARSE

Cabe mencionar que la materia prima será recolectada por cada uno de los miembros del proyecto, ya que esta no es necesario cultivar y nace por si sola debido al tipo de clima y suelo con el que cuenta Nahuaterique; la producción se realizará anualmente de 20,000 bolsitas, lo cual está dado de acuerdo a la oferta y la demanda que se quiere cubrir.

7.13.2.3 CAPACIDAD UTILIZADA


La capacidad estimada de este estudio es de 20,000 bolsitas anuales, de acuerdo al rendimiento que se obtenga se estará en capacidad de absorber la demanda utilizando su capacidad total, teniendo un panorama extenso para la ampliación de acuerdo a las expansiones del mercado en los alrededores de Nahuaterique.


7.14 PROCESO PRODUCTIVO:

El proceso productivo del derivado de malanga se realizará en las siguientes etapas, desde la preparación de materiales e insumos hasta el empaquetado:

Flujo grama

7.14.1 Proceso de elaboración del nuevo producto

| | |
|---|--|
|  | <p>✓ Almacenamiento de Malanga</p> <p>Primeramente la materia prima será almacenada en un lugar adecuado y seguro.</p> |
|  | <p>✓ Clasificación de la materia prima</p> <p>Se procede con la segunda selección, separando la malanga buena de la que se encuentre dañada (quebrada, golpeada, con algún corte), deformes, muy pequeñas o con lesiones de alguna plaga.</p> |
|  | <p>✓ Lavado</p> <p>La malanga seleccionada se coloca en los canales donde se procede a retirar los residuos de tierra y otras impurezas propias del tubérculo.</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>Se desinfectara con 3 gotitas de cloro cada 5 libras de malanga en un recipiente con capacidad de 2 galones de agua.</p> |
|  | <p>✓ Selección Interna</p> <p>Se tiene una segunda selección, ya que en ocasiones la materia prima suele estar dañada internamente.</p> |
|  | <p>✓ Pelado</p> <p>El pelado es la operación donde se elimina la cáscara y algunas imperfecciones que lleve el tubérculo. En esta etapa la cáscara podría pasar a otra línea de producción donde el objetivo es producir harina o alimentos para animales a base de esta cáscara. Generalmente se utilizan varios métodos, pero si se considera el proceso para una planta semi-industrial, el más indicado es el manual: éste se debe realizar con cuchillos o un pelador de papas con suficiente filo.</p> |

| | |
|--|---|
|  | <p>✓ Rebanado</p> <p>Es importante saber el tipo de hojuela que se desea ofrecer al consumidor. Dependiendo del producto las hojuelas pueden ser esféricas, en el caso de los tubérculos. El corte o rebanado se debe realizar por medio de una Mandolina Profesional, que es un rebanador-picador de acero inoxidable.</p> |
|  | <p>✓ Fritura</p> <p>Las hojuelas se someten a la acción del aceite caliente (aceite vegetal a base de girasol o aceite de soya), a temperaturas comprendidas entre 200°C a 250°C por 45 segundos aproximadamente. Sin embargo, el tiempo y la temperatura que se utilizan van a estar definidas por el tipo de freidor y su eficiencia. Se debe de hacer uso de una cocina tradicional de cuatro o seis quemadores con el uso de una cacerola profunda o bien este instrumento puede ser sustituido por una freidora industrial.</p> |



✓ **Ecurrido**

El exceso de aceite se debe eliminar mediante el escurrido del mismo, se debe de utilizar una mesa con doble fondo, de manera que el aceite pueda escurrir, recogerse y luego reutilizarse o bien eso puede sustituirse con un colador grande, de manera que las hojuelas recién salidos de la operación de fritura sean colocados en el mismo para que el aceite escurra. Debajo del colador debe de haber un recipiente que almacene el aceite para poder ser reutilizado.



✓ **Condimentado**

Es la operación en la cual a la hojuela ya lista se le aplica un condimento específico (sal al 5%, chile al 5%) para darle un sabor definido. Esta práctica es de suma importancia para efectos de diferenciación del producto ante el consumidor y ante la gran competencia que existe hoy día en este tipo de producto. Se debe de utilizar frascos con tapas agujereadas con el contenido exacto en gr por cantidad de hojuelas.

| | |
|--|---|
|  | <p>✓ Llenado y pesado</p> <p>En esta operación se colocaran 45 gramos de tostaditas de malanga a cada uno de los empaques con su debida manipulación este proceso se realizara para que todo el producto tenga la misma cantidad.</p> |
|  | <p>✓ Empaque</p> <p>Esta es la etapa final del proceso. Las hojuelas ya fritas deben estar a la temperatura ambiente para empacarlas en bolsas plásticas adecuadas (empaques pentacapa de polipropileno, celofán, etc.). Una vez colocado el producto en la bolsa, se procede a sellar la bolsa tratando de dejar la menor cantidad de oxígeno (aire) dentro de ella, ya que produce oxidaciones de la grasa. El producto final empaquetado deberá ser almacenado en habitaciones con control de temperatura para evitar su deterioro.</p> |

7.14.1.2 Tecnología a aplicar

Para realizar la elaboración de las frituras de malanga no será necesario utilizar maquinaria industrial; ya que el producto a elaborar será meramente artesanal, por lo que se utilizara herramientas básicas para su procesamiento.

7.14.1.3 Normativa y estándares de calidad

La calidad es uno de los principales pilares con los que cuenta la empresa, se controla en cada uno de los factores influyentes dentro del proceso productivo, para obtener así un producto que supere las expectativas de nuestros clientes y teniendo como resultado la satisfacción y el reconocimiento de los mismos.

El proceso de control de calidad se desarrolla de la siguiente manera:

- Revisión e inspección de la calidad de las materias primas y materiales a utilizar.
- Llevar un control riguroso del peso de la malanga que contendrá cada empaque.
- Realizar una inspección o control del producto en el momento en que se está llevando a cabo el proceso productivo, para realizar inmediatamente la reparación mucho antes de obtener el producto terminado.
- Luego se inspecciona una vez más el producto terminado antes de ser empaquetado.
- Si al final se observan desperfectos, no procederá a su comercialización ya que es un producto ingerible.

7.14.2 Estructura y características de la producción.

La actividad agrícola de la malanga es básicamente artesanal, dado que el producto no requiere de mantenimiento ni inversión, en la actualidad no se cuenta con explotación de ninguna forma, más bien con el inicio de la elaboración de las FRITURAS, se espera se continúen desarrollando otros productos importantes para la nutrición, siempre a base de la MALANGA.

La actividad se desarrollará con los cultivos naturales que los miembros de la comunidad poseen, en un área determinada, su principal recurso es el tubérculo de Malanga y es este en el que nos enfocaremos para elaborar un producto nuevo e innovador.

7.14.2.1 Buenas Prácticas de Manufactura

Para un mejor funcionamiento de las actividades productivas y protección al empleado, existen normativas en el área de producción que se deben acatar; a continuación se muestran las principales reglas que los empresarios y empleados deben cumplir en el proceso productivo:

- Edificación e instalaciones
 - Aislados de focos de insalubridad
 - Alrededores limpios
 - Facilitar la limpieza y la desinfección
 - Abastecimiento de agua potable
 - Áreas para la disposición de residuos líquidos y sólidos
 - Instalaciones sanitarias

- Equipos y utensilios:
 - Resistentes a la corrosión
 - Que facilite el proceso de desinfección
 - No deben favorecer la proliferación de microorganismos

- Manipuladores de alimentos:
 - Estar sanos (que no tengan heridas, infecciones respiratorias, gastrointestinales)
 - Que tengan aprobado el Curso de manipuladores de alimentos
 - Tener higiene personal
 - Vestimenta:
 - Color claro

- Cremallera
- Sin anillos, aretes, reloj, cadena
- Cabello cubierto y recogido
- Uñas cortas y sin esmalte
- Zapato cubierto
- Mascarilla
- Guantes
- Materias primas:
 - Deben ser inspeccionadas
 - Lavadas y desinfectadas
 - Conservar la temperatura de almacenamiento

7.14.2.2 Sistema HACCP

Para el manejo de la materia prima, se tendrá un control minucioso en todo el proceso productivo desde su inicio hasta obtener el producto terminado, y para lograrlo se implementara el Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos (HACCP).

Entre los pasos a seguir están:

- ❖ No se debe aceptar ninguna materia prima en estado de descomposición o con sustancias extrañas evidentes que no puedan ser reducidas a niveles aceptables.
- ❖ Las materias deben inspeccionarse.
- ❖ Las materias primas almacenadas en el establecimiento deben mantenerse en condiciones específicas para cada caso.
- ❖ Las materias primas deben estar separadas de aquellas ya procesadas o semiprocadas, para evitar su contaminación.

- ❖ Las áreas de fabricación deben estar limpias y libres de materiales extraños al proceso.
- ❖ Durante la fabricación de productos, se debe cuidar que la limpieza realizada no genere polvo.
- ❖ Los materiales deben estar tapados y cerrados
- ❖ Se debe evitar la contaminación con materiales extraños.
- ❖ Todas las operaciones del proceso de producción deben realizarse en condiciones sanitarias que eliminen toda posibilidad de contaminación.
- ❖ Los métodos de conservación deben ser adecuados al tipo de producto.
- ❖ Se debe tomar medidas para evitar la contaminación del producto.
- ❖ El empaquetado debe almacenarse en condiciones de limpieza.
- ❖ Todos los productos empaquetados deben ostentar etiquetas de identificación.
- ❖ Todos los alimentos secos se deben proteger contra la humedad.

Al implementar este sistema se podrá lograr la mayor parte del control de los riesgos microbiológicos en los alimentos, además se evitara de las múltiples debilidades propias del enfoque de la inspección y los inconvenientes que presenta la confianza en el análisis microbiológico y de esa manera el consumidor final del alimento podrá confiar en que se adquieren y se mantienen los niveles adecuados de sanidad y de calidad.

7.14.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCION Y OPERACION DEL PROYECTO

Para llevar a cabo dicho proyecto se necesita establecer las funciones de cada una de las personas que están involucradas; para ello se necesitara una persona que organice constantemente las actividades diarias que se han de ejecutar y quien será parte de la mano de obra indirecta. Y para la mano de obra directa serán los operarios quienes harán el trabajo directamente con la transformación de la materia prima, dado que las personas que trabajarán en la ejecución del proyecto cuentan con estudios básicos se recomienda la utilización de un lenguaje sencillo, sin perder de vista la estructura organizativa .

Lo cual se propone el siguiente organigrama:

ESTRUCTURA ORGANICA



7.14.2.1 Descripción de funciones del personal

Coordinador:

- ✓ Designara todas las posiciones gerenciales
- ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos
- ✓ Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales.

Operarios: estos se encargaran de tener un contacto directamente con la materia prima para ser transformada, y llevar a cabo cada uno de los pasos del proceso productivo para elaborar el producto.

7.14.3 RECURSOS HUMANOS REQUERIDOS

El recurso humano que estará involucrado serán los miembros de la comunidad, donde se está ejecutando el proyecto, entre ellos jóvenes y adultos trabajaran en la mano de obra directa y otros en mano de obra indirecta como: almacenaje de la malanga, preparación para realizar la cocción de la malanga, etc.; además estas personas ya fueron capacitadas en los temas siguientes:



- Desarrollo empresarial
- Procesamiento de la transformación de la materia prima
- Buenas prácticas de Manufactura
- Comercialización del producto

7.15 EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL Y MITIGACION DE RIESGOS

El cultivar este recurso puede resultar beneficioso ya que este tubérculo se ha consolidado en algunos países, siendo un alimento tradicional en muchas áreas tropicales del mundo constituyéndose de esta manera en un producto básico en otras regiones del mundo, puesto que en El Salvador, el consumo es nulo dado al bajo conocimiento que la población posee acerca de esta raíz.

La malanga crece en tierras altas donde el agua es suministrada constantemente por lluvia o irrigación; además este tubérculo es un receptor de humedad lo cual evita la erosión. Algunas variedades de malanga pueden crecer también fuera de los trópicos, porque se adapta a diferentes tipos de clima.

Una de las ventajas que tiene la comunidad de Nahuaterique para el sembrío de malanga son las condiciones climáticas con las que cuenta en el medio; asimismo sus terrenos brindan propiedades idóneas para el desarrollo de este cultivo, también contribuye al

ornato y a la no contaminación del medio ambiente debido a la baja utilización de herbicidas en comparación con otros productos.

Por otra parte la agricultura es uno de los principales sustento de vida de muchos hogares de Nahuaterique, que se ven en la necesidad de incursionar productos que realmente generen ganancia y tengan gran demanda ya que actualmente los productos tradicionales se ven afectados por diferentes factores.

Además los residuos de la materia prima se pueden utilizar para elaborar abono orgánico, de esa manera se contribuye aún más a no contaminar el medio ambiente. Ya que reemplazan casi por completo el uso de fertilizantes sintéticos y agroquímicos por abono de origen vegetal.

7.16 ANALISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL NEGOCIO

Por los comentarios de la gente que ha aprobado la malanga en sus diferentes presentaciones opina que el camote adquiere un mayor sabor al transcurso de tiempo (que este puede llegar hasta tres meses más de los nueve meses que se requiere para su crecimiento).

La fritura de la malanga es un producto nutritivo ideal para cualquier edad, que a la vez se puede considerar como una botana que no puede faltar en las fiestas de los amigos, reuniones familiares, en una tarde familiar o en los recreos de los niños donde puede desplazar a la comida chatarra (papas y chicharrones) por la fritura de malanga.

CADENA PRODUCTIVA



7.16.1 MAPEO DE ACTORES Y PARTICIPACION DE LAS MUJERES Y LOS JOVENES EN LA CADENA PRODUCTIVA

La malanga aproximadamente tarda para su desarrollo nueve meses. Para identificar el momento en que la planta ya está por cortarse esta presenta algunos factores poniéndose las hojas de color amarillo no olvidando que su color natural son verdes e incluso reduce su tamaño de crecimiento en el lapso de los días que la malanga esta para comercializar.

Para poder iniciar cada una de las actividades que se ejecutaran en el trabajo para elaborar el producto se tomara la organización de la siguiente manera:

- Los hombres mayores y jóvenes se encargaran de adquirir, recibir y almacenar la materia prima al momento que esta llegue a la bodega.
- Las señoras y señoritas se encargaran de realizar la mayor parte del proceso productivo

7.16.2 IMPORTANCIA DE LA PARTICIPACION DE MUJERES Y JOVENES EN LOS DIFERENTES ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA, SUS APORTES EN CALIDAD E INNOVACION.

Durante el proceso de producción influirá mucho la participación de los jóvenes que como siempre son el activo principal de toda empresa, de esta manera se potencian la calidad del producto y considerando además mejores resultados en el tiempo de producción y entrega de pedidos más rápidos, por su valioso ingenio y vigor en sus puestos de trabajo.

Esto contribuirá , al desarrollo sostenible no solo de las familias a las que pertenecen estos jóvenes sino también de la comunidad en la que habitan, enfocándonos en que estos jóvenes con estas fuentes de empleo, influirán en otros a dedicarse a las actividades productivas y no a actividades delictivas que solo les conllevarían problemas sociales a sus familias y comunidad, cabe mencionar que en este lugar durante las visitas de campo que realizamos pudimos constatar, que en este lugar aún se respira un ambiente de seguridad,

y son las mismas personas del lugar quienes les inculcan a sus habitantes, las buenas prácticas, a pesar de las dificultades cotidianas a las que se enfrentan.

| N° de trabajadores | Genero | Actividad a realizar | Jornada Diaria |
|--------------------|--------------------|---|---------------------|
| 1 | Masculino | Coordinar los procesos de recolección de la materia prima | 7:00 AM - 3:00 PM |
| 2 | Masculino | Recolectar la materia prima | 7:00 AM - 12 :00 MD |
| 2 | Femenino | Rebanar la Malanga | 7:00 AM - 3:00 PM |
| 2 | Femenino | Freír la Malanga | |
| 4 | Masculino/femenino | Actividades Diversas | 7:00 AM - 3:00 PM |

Con este esquema se considera que para desarrollar el proyecto directamente se involucraran a cinco personas con empleos directos en la comunidad, desarrollando actividades ya cronológicamente establecidas, sin embargo, de forma indirecta se involucrarían al menos ocho personas de la misma comunidad en actividades como: la recolección de la materia prima, considerando siempre que este proyecto será de beneficio para toda la comunidad y no solo para unos pocos.

7.17 ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

7.17.1 INVERSIONES

Las inversiones que se realizara para el equipamiento del proyecto será la siguiente:

Las inversiones a realizar el proyecto es de **\$320.00** donde la asociación tiene una participación del 100% del total de la inversión.

La inversión será para la compra de equipo y herramientas de trabajo.

7.17.2. COSTO DE OPERACIÓN VARIABLES Y FIJOS.

7.17.2.1 COSTOS VARIABLES.

| Descripción | Costo unitario |
|--------------------|-----------------------|
| Malanga | \$0.25 |
| Aceite | \$0.10 |
| Sal | \$0.03 |
| Total | \$0.38 |

Listado de materiales para la elaboración de 2,500 libras de malanga (20,000 bolsitas de 45grs) Listado de materiales.

Listado de materiales

| Cantidad | U/M | Descripción | Precio Unitario | Costo Total | Costo Anual |
|-----------------|------------|--------------------------------|------------------------|--------------------|--------------------|
| 2,500 | Lb | Malanga | \$ 0.25 | \$ 52.08 | \$ 625.00 |
| 12 | galones | Galones de aceite | \$ 7.50 | \$ 7.50 | \$ 90.00 |
| 10 | Lb | Sal | \$ 0.10 | \$ 0.08 | \$ 1.00 |
| 3 | Unidades | Frascos con tapadera agujerada | \$1.00 | \$ 3.00 | \$ 3.00 |
| 3 | Pares | Guantes | \$2.00 | \$ 6.00 | \$ 6.00 |
| 120,000 | Bolsas | Empaque | \$0.02 | \$ 150.00 | \$ 1,800.00 |
| TOTAL | | | \$ 10.87 | \$ 218.67 | \$ 2,525.00 |

7.17.2.2 COSTOS FIJOS**Recurso Humano**

| Puesto de Trabajo | Cantidad | Salario (mes) \$ | Salario (anual) \$ | Prestaciones (15.50%) | Aguinaldo | Total \$ |
|--------------------------|-----------------|-------------------------|---------------------------|------------------------------|------------------|--------------------|
| Administrador | 1 | \$ 300.00 | \$ 3,600.00 | \$ 558.00 | \$ 150.00 | \$ 4,308.00 |
| Operarios | 3 | \$ 180.00 | \$ 2,160.00 | \$ 334.80 | \$ 270.00 | \$ 2,764.80 |
| Total | 4 | \$ 480.00 | \$ 5,760.00 | \$ 892.80 | \$ 420.00 | \$ 7,072.80 |

Gastos Administrativos

| Cantidad | U/M | Descripción | Costo Mensual | Costo Anual |
|--------------|-----|-------------------|------------------|--------------------|
| 12 | C/U | Energía Eléctrica | \$ 7.00 | \$ 84.00 |
| 12 | C/U | Agua Potable | \$ 3.00 | \$ 36.00 |
| 12 | C/U | Arrendamiento | \$ 100.00 | \$ 1,200.00 |
| | C/U | Publicidad | \$ 12.50 | \$ 150.00 |
| TOTAL | | | \$ 122.50 | \$ 1,320.00 |

Listado de Material de Oficina

| Cantidad | U/M | Descripción | Precio Unitario | Precio Total Mensual | Precio Total Anual |
|--------------|-------|-------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| 7 | resma | Papel bond | \$ 3.50 | \$ 24.50 | \$ 294.00 |
| TOTAL | | | | \$ 24.50 | \$ 294.00 |

El costo fijo mensual de la asociación es de **\$627.00** dólares mensuales donde incluye pagos a personal de administración del negocio en la que realizan actividades de comercialización de productos, gastos de oficina y papelería.

Proyecciones De Unidades Producidas Para La Venta

| Producto | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Tostaditas | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,666 | 1,674 | 20,000 |

Las unidades a vender para el primer año según la proyección son 1,666 (56 diarias) bolsitas de malanga obteniendo un promedio de 20,000 bolsitas al año.

El costo unitario de la tostadita de malanga se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{MP +RH +GA}}{\text{Producción mensual promedio}}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\$845.67}{1,667 \text{ producción mensual}}$$

Costo Unitario = \$0.50 La bolsita de 45 grs de malanga.

Determinación del Precio de Venta

El precio de venta se establece tomando en cuenta el costo unitario más el margen de

Utilidad que se obtendrá sobre el costo de la bolsita de malanga. El precio de venta se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{PV} = \text{C.U.} + \text{M.U.} = \text{C.U.} + (\text{C.U.} \times \% \text{ M.U.})$$

Dónde:

PV = Precio de Venta.

C.U. = Costo Unitario

M.U. = Margen de Utilidad = %

$$\text{PV} = \$0.50 + (\$0.50 \times 30\%)$$

PV = \$ 0.65 por unidad.

Precio de venta de los productos.

Precio de mercado por bolsita,

| Producto | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Tostaditas | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 | \$0.65 |

Los precios promedio de venta para el primer año son de \$0.65 por bolsita de Malanga.

7.17.3 FLUJO DE CAJA MENSUAL

El flujo de caja proyectado desde el primer mes es el siguiente:

| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| INGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Tostaditas | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 12,998.70 |
| Total de ingresos | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,082.90 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 1,083.55 | \$ 13,002.60 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Gastos Administra | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 627.00 | \$ 7,524.00 |
| Aguinaldo | | | | | | | | | | | | \$ 420.00 | \$ 420.00 |
| Insumos y Materia | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 218.67 | \$ 2,624.04 |
| Total de egresos | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 845.67 | \$ 1,265.67 | \$ 10,568.04 |
| SALDO | \$237.23 | \$237.23 | \$237.23 | \$237.23 | \$237.23 | \$237.23 | \$237.88 | \$237.88 | \$237.88 | \$237.88 | \$237.88 | -\$182.12 | \$2,430.66 |
| SALDO ACUMULA | \$237.23 | \$474.46 | \$711.69 | \$948.92 | \$1,186.15 | \$1,423.38 | \$1,661.26 | \$1,899.14 | \$2,137.02 | \$2,374.90 | \$2,612.78 | \$2,430.66 | \$4,861.32 |

El flujo de caja para el primer año es positivo representado por \$ 237.23 dólares para el primer mes y reflejando un saldo acumulado de \$ 4,861.62 dólares al final del primer año. Lo cual representa un buen flujo acumulado para financiar las operaciones productivas de la comunidad.

7.17.4 UTILIDAD Y RENTABILIDAD ACTUAL

El Estado de Resultado proyectado, para los cinco años del proyecto muestra los datos provenientes del análisis de las actividades de tostaditas de malanga, ya que son un producto de consumo regular y que genera ganancias a partir del primer año, reflejando las siguientes cifras:

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| VENTAS | | | | | |
| Tostaditas | \$ 13,000.00 | \$ 13,130.00 | \$ 13,261.30 | \$ 13,261.30 | \$ 13,261.30 |
| COSTOS DE VENTA | \$ 2,624.04 | \$ 2,650.28 | \$ 2,676.78 | \$ 2,703.55 | \$ 2,730.59 |
| Utilidad Bruta | \$ 10,375.96 | \$ 10,479.72 | \$ 10,584.52 | \$ 10,690.36 | \$ 10,797.27 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | |
| Personal Administrativo | \$ 6,180.00 | \$ 6,241.80 | \$ 6,304.22 | \$ 6,367.26 | \$ 6,430.93 |
| Gastos Administrativos | \$ 1,764.00 | \$ 1,781.64 | \$ 1,799.46 | \$ 1,817.45 | \$ 1,835.63 |
| Depreciación | \$ 226.67 | \$ 226.67 | \$ 226.67 | \$ 226.67 | \$ 226.67 |
| TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$ 8,170.67 | \$ 8,250.11 | \$ 8,330.34 | \$ 8,411.38 | \$ 8,493.23 |
| UTILIDAD OPERACIONES | \$ 2,205.29 | \$ 2,229.61 | \$ 2,254.17 | \$ 2,278.98 | \$ 2,304.04 |

Al hacer el análisis del estado de resultado se puede apreciar en el primer año una utilidad neta de \$ 2,205.29 dólares, Mostrando un aumento del 1% cada año. Presentando una utilidad neta para el quinto año de \$2,304.04 dólares si el proyecto se ejecuta y se administra bajo este diagnóstico financiero se pueden obtener beneficios o ganancias a lo largo de los cinco años del proyecto.

7.17.5 PROYECCIONES: VAN, TIR, BENEFICIO COSTO.

| | Pre operación | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inversión inicial | \$ 320.00 | | | | | |
| Utilidad del ejercicio | \$ 2,205.29 | \$ 2,205.29 | \$ 2,229.61 | \$ 2,254.17 | \$ 2,278.98 | \$ 2,304.04 |
| Flujo neto de efectivo | \$ 320.00 | \$ 2,431.96 | \$ 2,456.28 | \$ 2,480.84 | \$ 2,505.65 | \$ 2,530.71 |
| Factor de descuento | \$ 1.00 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |
| Valor descontado | \$ 320.00 | \$ 2,213.08 | \$ 2,038.71 | \$ 1,860.63 | \$ 1,703.84 | \$ 1,569.04 |
| VAN | \$ (259.20) | | | | | |
| TIR | 44% | | | | | |
| Período de recuperación | -0.1 | \$ (320.00) | | | | |
| Tasa de descuento del VAN | 10% | 15% | | | | |
| B/C | 0.13 | | | | | |

El Valor actual neto de este proyecto realizando una inversión de \$ 320.00 dólares es de \$259.2 dólares de VAN al final del periodo de 5 años, la TIR es de 44% la cual es valor aceptable y el proyecto se considera factible su implementación según los indicadores financieros.

7.17.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El periodo de recuperación de la inversión es en el primer año lo que indica según las proyecciones de ingresos que la inversión \$320.00 dólares se puede recuperar en un corto plazo.

7.17.6 BALANCE PROYECTADO.

A continuación se presenta el balance general proyectado de cómo van incrementando los valores de los activos y las utilidades acumuladas contablemente según el cuadro siguiente:

| BALANCE GENERAL INICIAL | | BALANCE GENERAL PROYECTADOS | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | AÑO 1 | | AÑO 2 | | AÑO 3 | | AÑO 4 | | AÑO 5 | |
| ACTIVOS CIRCULANTE | | | \$ 2,205.29 | | \$ 2,229.61 | | \$ 2,254.17 | | \$ 2,278.98 | | \$ 2,304.04 |
| Caja y Bancos | | | | | | | | | | | |
| Cuentas por cobrar | | \$ 2,205.29 | | \$ 2,229.61 | | \$ 2,254.17 | | \$ 2,278.98 | | \$ 2,304.04 | |
| ACTIVOS FIJOS | \$320.00 | \$320.00 | \$99.33 | \$ 99.33 | \$ 92.66 | \$ 92.66 | \$ 85.99 | \$ 85.99 | \$ 79.32 | \$ 79.32 | \$ 72.65 |
| Depreciación | | \$ (226.67) | | \$ (6.67) | | \$ (6.67) | | \$ (6.67) | | \$ (6.67) | |
| TOTAL DE ACTIVOS | \$320.00 | \$2,304.62 | | \$ 2,322.27 | | \$ 2,340.16 | | \$ 2,358.30 | | \$ 2,376.69 | |
| PASIVO | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| PASIVO CIRCULANTE | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Impuestos por pagar | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| PATRIMONIO | \$ 320.00 | \$ 2,304.62 | | \$ 2,322.27 | | \$ 2,340.16 | | \$ 2,358.30 | | \$ 2,376.69 | |
| Capital Social | \$ 320.00 | \$ 99.33 | | \$ 92.66 | | \$ 85.99 | | \$ 79.32 | | \$ 72.65 | |
| Utilidades del período | | \$ 2,205.29 | | \$ 2,229.61 | | \$ 2,254.17 | | \$ 2,278.98 | | \$ 2,304.04 | |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | \$ 320.00 | \$ 2,304.62 | | \$ 2,322.27 | | \$ 2,340.16 | | \$ 2,358.30 | | \$ 2,376.69 | |

Para el primer año se espera un activo de \$ 2304.62 dólares, pasivo y patrimonio por valor de \$ 2,304.62 dólares y al final del quinto año se espera un activo de \$ 2,376.69dólares, pasivo y patrimonio por valor de \$ 2,376.69 dólares, la cual aumenta por las utilidades acumuladas.

7.17.7 CUADRO DE DEPRECIACIONES

| Descripción de Equipo | MONTO | VIDA UTIL | DEPRECIACIÓN ANUAL | DEPRECIACIÓN MENSUAL |
|--|------------------|----------------------|-------------------------------|---------------------------------|
| Pilas de cemento largo 1.5 Metros ancho 73 cm, alto 90 cm | \$ 100.00 | 15 | \$ 6.67 | \$ 0.56 |
| Bascula Romana Marca Arisco capacidad 1,000 libras | \$ 50.00 | 1 | \$ 50.00 | \$ 4.17 |
| Balanza Romana peso de 20 Libras | \$ 30.00 | 1 | \$ 30.00 | \$ 2.50 |
| Cocina de leña de 2 quemadores | \$ 50.00 | 1 | \$ 50.00 | \$ 4.17 |
| Perol Marca Insa capacidad de 500 lb | \$ 90.00 | 1 | \$ 90.00 | \$ 7.50 |
| Total | \$ 320.00 | | \$ 226.67 | \$ 18.89 |

El cuadro de depreciaciones refleja los datos para una inversión a realizar de \$ 210.00 dólares obteniendo una depreciación mensual de \$18.89 dólares y un valor anual de \$226.67 dólares, por el uso de los equipos.

7.17.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO.

| PUNTO DE EQUILIBRIO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Gastos Administrativos | \$ 8,170.67 | \$ 8,250.11 | \$ 8,330.34 | \$ 8,411.38 | \$ 8,493.43 |
| Costos fijos totales | \$ 7,524.00 | \$ 7,599.24 | \$ 7,675.23 | \$ 7,751.98 | \$ 7,829.50 |
| Punto de equilibrio en ventas anuales | \$ 9,490.00 | \$ 9,490.00 | \$ 9,490.00 | \$ 9,490.00 | \$ 9,490.00 |

$$I. V. = Q \times P$$

Dónde:

I.V.= Ingresos por Ventas (primer año de operaciones)

Q = Cantidad de bolsitas vendidas

P = Precio unitario de las bolsitas

$$I.V. = 20,000 \text{ bolsitas de malanga} \times \$0.65$$

I.V. = \$ 13,000. Al año

El punto de equilibrio en dólares se calcula de la siguiente manera:

Pe = Punto de Equilibrio

CF = Costo Fijos

CV = Costos Variables

IV = Ingresos por Ventas

$$Q = \frac{CFT}{PV - CVU} = \frac{\$ 7,524.00}{\$13,000 - \$2,624.04} = \frac{\$7,524.00}{\$10,375.96} = \mathbf{0.73 \text{ unidades}}$$

al año.

$$0.73 * 13,000.00 = \mathbf{\$ 9,490.00}$$

El punto de equilibrio en ventas de este proyecto es de \$ 9,490.00 dólares lo que indica que con estas ventas cubre sus costos fijos y variables. Las unidades a vender para el primer año son según la proyección de 20,000 bolsitas de malanga.

7.18 ANALISIS DE RIESGOS

Lo que pasaría si hay exceso de lluvia o si deja de llover durante se desarrolla el cultivo, gran parte de los alimentos que necesitará un creciente número de habitantes de los países en desarrollo en el futuro próximo procederá sobre todo de los cultivos de secano y no de los cultivos bajo riego ya que las posibilidades de incrementar el área bajo riego son limitadas. Las zonas sub húmedas y semiáridas están caracterizadas por períodos sin lluvias, tanto dentro las estaciones lluviosas o entre las mismas; estas son, además, generalmente impredecibles. Por estas razones, el rendimiento de los cultivos y las pasturas y la cantidad de agua en las corrientes son afectados no sólo por la cantidad total de agua de lluvia en una estación específica, sino también por la frecuencia, la duración y la severidad del estrés hídrico sobre las plantas en distintas etapas de su crecimiento. Además se puede dar el riesgo de confundir el tubérculo de la malanga con otro tipo de tubérculo similar, por lo que probablemente generaría daños a la salud del ser humano.

ANEXOS



ANEXO 1

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS.
SECCION DE ECONOMIA

LACONDICIÓN SOCIOECONOMICA Y FAMILIAR DE LOS HABITANTES DE NAHUATERIQUE

Objetivo: Obtener información de la situación familiar en que se encuentran la familia en la Comunidad de Nahuaterique.

Observaciones: La encuesta se pasará solamente a un miembro por familia

Indicaciones: Marque con una x la respuesta que usted considere correcta.

A) INFORMACION GENERAL

Lugar de residencia:

Cantón: _____ Caserío: _____

Sexo: M _____ F _____ Edad. _____

Cuántos miembros viven en su casa con usted? _____ hombres _____ mujeres _____ niños
_____ niñas _____

Cuántas familias habitan en su casa: _____

Vive alguna persona mayor de 65 años con usted? Hombre _____ Mujer _____

B) INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA

1. ¿Qué parte del trabajo familiar y doméstico hace usted?

La mayor parte de tareas familiares y domésticas _____

La mitad de las tareas familiares y domésticas _____

La cuarta parte de las tareas familiares y domésticas _____

No hago ninguna tarea familiar y doméstica _____

2. En el día a día, decides como realizar tu trabajo sin consultar a otros:

Si ____

No ____

3. ¿Se ha sentido alguna vez rechazado/a por sus familiares?

SI ____

NO ____

4. ¿Cómo es su relación con el resto de su familia?

Excelente ____

Muy bueno ____

Bueno ____

Regular ____

Malo ____

Muy malo ____

5. ¿En el día a día tiene tiempo para la recreación con su familia?

SI ____

NO ____

6. ¿Cuándo fue la última vez que enfermó?

Hace una semana ____

Hace un mes ____

Hace un año ____

7. ¿Cuántos centros de salud hay en Nahuaterique?

8. ¿Cómo considera el servicio de salud en su comunidad?

Excelente ____

Muy buena ____

Buena ____

Regular ____

Mala ____

9. ¿Tiene facilidad de acceso a los medicamento
Siempre ____

Casi

siempre ____

Nunca ____

10. ¿Dónde dan a luz las mujeres de Nahuaterique?

Nacidos en casa ____

En El Salvador ____

En Honduras ____

11. ¿En general diría que su salud es?

Excelente ____

Muy buena ____

Buena ____

Regular ____

Mala ____

12. ¿Posee vivienda propia?

SI ____

NO ____

13. ¿Qué tipo de construcción tiene su vivienda?

Bahareque o madera ____

Adobe ____

Mixto ____

14. El piso de su vivienda es de :

Tierra ____

Ladrillo de barro ____

Cemento ____

15. ¿Tienen acceso a agua potable, energía eléctrica, servicios sanitarios?

SI ____

NO ____

16. ¿Cuál es el último nivel de estudio que posee?

17. ¿Cuál es su ocupación actualmente?:

18. ¿Qué tipo de profesión u oficio posee?

19. ¿Recibe algún tipo de ingreso económico?

SI ____

NO ____

20. ¿Si su respuesta es positiva a la anterior de donde provienen?

Jornal ____

Hijos ____

Ayuda familiar ____

Actividad productiva ____

21. ¿Si su respuesta es negativa de qué manera sobrevive?

22. ¿Qué se cultiva en su comunidad?

Duraznos__

Peras__

Moras__

Café__

Frijol__

Maíz__

23. ¿Considera que tiene una condición de vida estable?

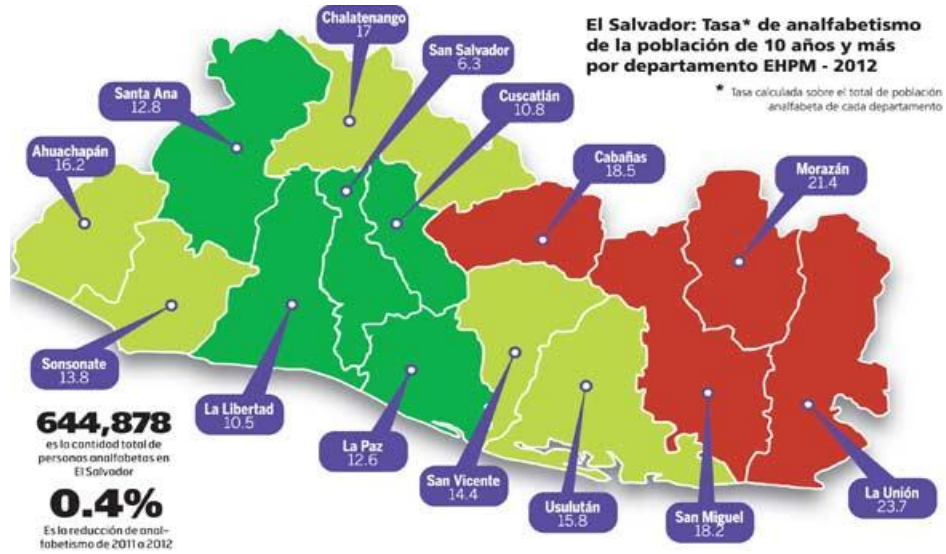
SI__

NO__

24. ¿PORQUE?

ANEXO 2.

CUADRO NO. 2 MAPA DE POBREZA EN LA ZONA ORIENTAL DE EL SALVADOR



ANEXO 3

CUADRO NO. 4 MAPA DE NAHUATERIQUE.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. FLACSO/FISDL, 2004.Resultado1: "Priorización de Municipios en base a tasas de pobreza" Informe final, San Salvador.
2. Gago, Alberto: "Planificación y Desarrollo Regional"; Curso Latinoamericano de Desertificación, Mza. Noviembre de 1993.
3. Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlo, Baptista Lucio, Pilar. "Metodología De La Investigación". 4ª. Edición, Editorial Mc Graw Hill, México. 2004.
4. Marta Villatoro de Guerrero. "APLICACIÓN DE MODELO DE ATENCIÓN INTEGRAL, ENSAYO EN LA COMUNIDAD DE BABILONIA CORINTO MORAZAN, 2010-2011"
5. Molina Cabrera, Orlando: " Modelos y Desarrollo Comunitario"; C.E.P.A.L., pág. 7-14, Mza, 1969.
6. BACA Urbina, Gabriel. (2010). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. 7ª edición. McGraw Hill.
7. CASTRO, Ortega, Alfonso, (2006) PROYECTOS DE INVERSION, México: Editorial Continental.
8. CORTÁZAR, Martínez, Alfonso, (1993) INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, México: Editorial Trillas.

Recursos Electrónicos

9. Informe de 1999, Cumbre Iberoamericana de Desarrollo Institucional. Recuperado el 12 de junio de 2009, <http://www.cidi.org.mx>
10. Naciones Unidas. Empleo Productivo y Niveles de Vida Sostenible, 1997. Recuperado en febrero de 2009, de <http://www.un.org>.
11. Naciones Unidas. Estrategias y Medidas para la Erradicación de la Pobreza, 1996. Recuperado julio de 2009 de <http://www.un.org>
12. El diario de Hoy recuperado el 23 de agosto de 2013: www.elsalvador.com
13. El Heraldo de Honduras recuperado el 23 de agosto de 2013: www.heraldo.hn