

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN SOBRE
ASPECTOS DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y
MERCADEREO DE FRIJOL EMPACADO COMO UNA
ESTRATEGIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL
PRODUCTO DE LA ASOCIACIÓN ADEGO EN EL
MUNICIPIO DE IPALA, CHIQUIMULA.

LIC. JON KRAKER ROLZ

MAYO/JUNIO DE 2006

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN SOBRE ASPECTOS DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y MERCADEO DE FRIJOL EMPACADO COMO UNA ESTRATEGIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO DE LA ASOCIACIÓN ADEGO EN EL MUNICIPIO DE IPALA CHIQUIMULA.

INTRODUCCIÓN;

Es importante para la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, la Administración de un Sistema de Producción de Empacado de Fríjol factibilizando la mecanización de un Plan Estratégico de Producción que le permita empacar el producto óptimamente y comercializarlo adecuadamente.

Se entiende por Administración de la Producción, al sistema administrativo de actividades propias de transformación de materia prima en un producto terminado, siendo la primera preocupación la de proporcionar los recursos e insumos necesarios, que incluyen muchas cosas: Recurso humano, materia prima, maquinaria, suministros de operación y capital inicial de trabajo. Es decir estamos estableciendo los factores de producción necesarios para la actividad productiva, para posteriormente dinamizar un sistema de transformación productiva que permita alcanzar un producto terminado.

La Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, deberá integrar estratégicamente el recurso humano operativo, materia prima (Insumo: Fríjol para empacar) y optimizar la ejecución de la capacidad industrial instalada o maquinaria disponible en planta para que en base a un pronóstico de ventas, pueda distribuirse el producto industrializado y empacado en el **Mercado Nacional y Regional Detallista.**

ADEGO, debe además formar y capacitar al personal técnico y operativo en el manejo de la línea de producción de empaque de frijol con el objetivo de crear eficiencia y eficacia, así como indicadores de productividad empresarial que le permitan alcanzar una rentabilidad económica adecuada.

Por otra parte se debe hacer énfasis de que además de optimizar procedí mentalmente la línea de producción de empaque de IPAJOI en la Empacadora de ADEGO y de formar y capacitar al personal operativo directamente involucrado en las actividades de transformación industrial; es necesario también mecanizar y factibilizar, un Plan Estratégico de Comercialización que permita conocer sus principales componentes de mercadeo, estrategias general y específicas de mercado, para alcanzar a cubrir satisfactoriamente al mercado consumidor del producto.

Es por ello que este estudio analítico para la formación y capacitación de personal de ADEGO contiene inicialmente Dos Programas de Formación y Capacitación de Personal adscrito a la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, con información básica inicial que debe identificar el personal técnico y operativo inmerso directamente en la línea de empaque del producto, así como en las actividades de mercadeo y que se circunscribe específicamente a conceptos iniciales de Administración de la Producción y mercadotecnia.

Los Dos Programas de Formación y Capacitación de Personal adscrito a ADEGO, establecen conceptos, definiciones y principios de la Ciencia de la Administración aplicada a Procesos Productivos, así como también características conceptuales propias de la Mercadotecnia, como la técnica primordial para el mercadeo de productos de cualquier naturaleza en mercados abiertos.

Se presenta además a través de la utilización de la Técnica del Estudio del Trabajo, dentro del capítulo de Estudio de Métodos, algunos Diagramas Operacionales que racionalizan las labores propias de producción / empaque de frijol, queriéndose con los mismos alcanzar mediante la comparación del Método Actual de Empaque y Métodos Propuestos de Empaque, mejorar los niveles de producción de la Empacadora de ADEGO:

Para una mejor ubicación del lector en razón de la información contenida en este documento, a continuación se presenta una Tabla de Operacionalización de Cursos o Actividades, Temas Principales y Metodología a Utilizar, que detallan el objeto de estudio correspondiente:

**TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE CURSOS /
ACTIVIDADES:**

1. Formación y Capacitación sobre aspectos de Administración Industrial.
2. Formación y Capacitación sobre aspectos relacionados con la Comercialización de Fríjol Empacado IPAJOL por la Asociación ADEGO.
3. Análisis de la Planeación Estrategia de Producción en ADEGO.
1. Análisis de Planeación Estrategia de Mercadeo de Fríjol IPAJOL en el Mercado Regional Detallista.

FUENTE: Elaboración Propia.

OBJETO DE ESTUDIO:

Formación Y Capacitación sobre Aspectos de Administración Industrial, Planeación Estratégica Empresarial, Técnicas de Mercadeo, Elaboración de Plan Estratégico de Producción y Mercadeo.

SIMBOLOGÍA:

Columna Azul: Nombre del Curso o Actividad.

Columna Roja: Temas Principales.

Columna Azul Oscura: Metodología a Utilizar.

Formación Capacitación sobre Aspectos de Administración Industrial Planeación Estratégica Empresarial, Plan Estratégico de Producción.	Concepto de Administración Industrial Plan Estratégico Empresarial Industria de Fríjol Empacado en Guatemala.	Exposiciones Magistrales y Participativas Construcción del Conocimiento Dinámicas de Grupo Intercambio de Información y Experiencias Puesta en Común.
Formación Capacitación Sobre aspectos relacionados con Técnicas de Mercadeo Mercadotecnia Mezcla de Mercadotecnia.	Concepto de Mercadotecnia Principales Características de la Mercadotecnia Mezcla de Mercadotecnia Comercialización de Fríjol Empacado.	Exposiciones Magistrales y Participativas Construcción del Conocimiento Dinámicas de Grupo Intercambio de Información y Experiencias Puesta en Común.
Análisis de la Planeación Estratégica de Producción Plan Estratégico de Producción y Empaque de Fríjol IPAJOL	Factibilización del Plan Estratégico de Producción Industrial de Fríjol Empacado IPAJOL	Investigación Analítica y Descriptiva Investigación de Campo Análisis y Descripción Plan Estratégico de Producción de Fríjol IPAJOL
Análisis de la Planeación Estratégica de Mercadeo de Fríjol Empacado IPAJOL Plan Estratégico de Mercadeo.	Factibilización del Plan Estratégico de Mercadeo de Fríjol Empacado IPAJOL	Investigación Analítica y Descriptiva Investigación de Campo Análisis y Descripción Plan Estratégico de Mercadeo de Fríjol IPAJOL

FUENTE: Elaboración Propia.

**MÓDULOS PARA FORMACIÓN Y
CAPACITACIÓN SOBRE ADMINISTRACIÓN
INDUSTRIAL Y MERCADEO PARA PERSONAL
DE ADEGO:**

**BUSCAR ARCHIVOS DE: ADEGO, ADEGO II,
ADEGO III, ADEGO IV, TODOS EN PROGRAMA
POWER POINT.**

**RACIONALIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN Y
MÉTODOS DE PRODUCCIÓN / EMPAQUE DE
FRIJOL IPAJOL / ADEGO, DIVISIÓN DEL
TRABAJO INDUSTRIAL:**

ANÁLISIS DEL SISTEMA INDUSTRIAL DE EMPAQUE.

PLANTA EMPACADORA DE FRÍJOL DE ADEGO: (REPLICA DE LA CONSULTORÍA NO 1 EN ADEGO).

Se define como sistema industrial al conjunto de personas que se unen para desarrollar sistemática, secuencial y procedimentalmente, la actividad industrial (empaque de fríjol), y que se apoya en aportes de recurso material, trabajo y capital para la transformación de materia prima, en un bien o producto terminado.

Para la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, es importante no solo conocer e interactuar con el entorno de mercado objetivo, que incluye: Mercados Regional y Nacional, oferta y demanda de productos, precio de venta, proveedores y consumidores, competencia, etc.; sino que también establecer una Planeación Estratégica de Producción que le permita transformar y alcanzar mediante una línea de empaque, un producto (fríjol empacado) capaz de ser comercializado al mercado meta predeterminado.

Las actividades administrativas de la Planeación Estratégica de la Producción, abarcan desde el conocimiento del comportamiento del mercado objetivo hasta el establecimiento de la capacidad productiva instalada o sumatoria de recursos que la ADEGO deberá utilizar para el empaque de fríjol y que está conformada por factores de la producción tales como: Recurso humano, materia prima, materia prima auxiliar, equipo y maquinaria, herramientas, instalaciones, energía eléctrica, etc.

De tal manera que podemos expresar que capacidad industrial instalada no es más que la sumatoria de los recursos o factores de producción.

**CAPACIDAD INDUSTRIAL INSTALADA = SUMATORIA (+) DE
FACTORES DE ADEGO. DE PRODUCCIÓN**

CAPACIDAD INDUSTRIAL: RECURSO MAQUINARIA Y EQUIPO (ADEGO):

1. Zaranda Limpiadora.
2. Banda transportadora.
3. Pulidora de Fríjol.
4. Empacadora de Fríjol.

La expresión matemática de la producción de empaque de fríjol de ADEGO, se traduce de la manera siguiente:

EMPAQUE DE FRIJOL

POR ADEGO: $P = F (R. HUMANO + R. MATERIAL + CAPITAL)$

Condiciones Ambientales de Trabajo, en la Planta Empacadora de Fríjol de ADEGO:

Lo primero que hay que hacer cuando se trata de mejorar la capacidad industrial instalada, es garantizar las condiciones ambientales de trabajo, en ese caso las de la Planta de Empaque de Frijol de ADEGO.

La simple mejora de las condiciones ambientales de trabajo contribuye muchas veces a aumentar la productividad incluso antes de que se apliquen otras técnicas industriales.

Podemos citar la necesidad de analizar y estudiar las condiciones de limpieza de área de empaque, iluminación, ventilación, color de paredes, condiciones de ruido industrial, espacio para trabajar, etc.

Siendo una Planta de Empaque recién instalada se alcanza a concluir que la misma mantiene condiciones ambientales de trabajo óptimas para trabajar

Podemos ampliar en lo siguiente: Una de las condiciones necesarias para utilizar óptimamente la capacidad industrial instalada de ADEGO, se refiere al equipo de Empaque de Frijol de la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, hasta la fecha está en una etapa de ejercicios de simulación de empaque, no han comenzado a emplearla en toda su capacidad lineal o intermitente (Teniendo problemas de sobre revolución con la Banda Transportadora de Producto de la Zaranda Limpiadora a la Pulidora), para obtener producto terminado en cantidades suficientes y pueda ser comercializado.

Es necesario que además de mantener las mejores condiciones de trabajo, la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, en razón del comportamiento del entorno de mercado, deba planear su capacidad industrial instalada para sistematizar la línea de empaque de frijol y de acuerdo con la oferta y demanda establecida pueda comercializar su producto, de tal manera que le permita alcanzar un retorno de la inversión realizada más un porcentaje de ganancia / utilidad que le permita seguir operando con rentabilidad económica en el mercado objetivo (Calidad Total Empresarial).

Por lo que el capital (K), recuperado en la venta del producto significa para la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, la suma del precio de costo más la utilidad alcanzada por la sistematización de operaciones de la planta Empacadora de Frijol de ADEGO, que inicialmente se puede dedicar al sostenimiento de las actividades de empaque del producto y a nuevas inversiones.

Índice de Productividad en el Empaque de Frijol:

Se entiende por productividad, a la relación matemática de dividir la producción obtenida entre los recursos invertidos en la producción.

Permitiendo estimar la productividad del empaque del producto en relación al recurso humano, material y financiero utilizado.

El Índice de productividad es relativo en razón de la administración de cada uno de los factores de producción; y se puede estimar de la manera siguiente:

Índice de Productividad = Producción Obtenida / Factores de Producción.

El Índice de Productividad, no se puede calcular matemáticamente por no estar funcionando la Planta Empacadora de ADEGO.

Modelo de Análisis Industrial de ADEGO:

Análisis del Entorno de Mercado + Capacidad Industrial Instalada + Condiciones Ambientales De Trabajo + Productividad

Cuentas Especiales de Costos de Producción que debe utilizar la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, en su Planta de Empaque:

Cuentas:	Sub. Cuentas:
Materia Prima	Tarjetas de Control de Materia Prima. Inventario Permanente.
Control de Pagos	Tarjetas de Entrada y Salida. Registro Personal de Empleados Y Empleadas Control de Pagos.
Gastos de Empaque	Registro y Control de Gastos Análisis de Gastos de Empaque.
Productos Empacados	Tarjetas de Control de Productos Terminados.
Maquinaria y Equipo de Empaque	Control de la Maquinaria y Equipo de la Planta Empacadora Y sus Depreciaciones Anuales

Fuente: Elaboración propia

Elementos de Costo de Producción en la Planta de Empaque de Fríjol de ADEGO:

En cuanto a los elementos del Costo de Producción que se deben tomar en cuenta por los personeros de ADEGO, para el planteamiento racional de las operaciones de empaque de frijol, podemos mencionar las siguientes:

- **Materia Prima.**
- **Mano de Obra Operativa.**
- **Costo de Producción de Empaque.**

Materia Prima:

Son los elementos de materia prima que conforman el producto empacado (fríjol) y pueden ser clasificados en:

Materia Prima Directa:

Son aquellos elementos de materia prima (fríjol), que conforman el producto empacado, que se pueden medir, contar, pesar, etc., en forma unitaria de producción.

Materia Prima Indirecta:

Son aquellos elementos que se unen con la materia prima directa para formar el producto empacado, estos elementos no se pueden medir ni contar en forma unitaria, pero si se puede establecer la cantidad utilizada en el proceso de empaque. (En el proceso de empaque de frijol no se utiliza ninguna materia prima indirecta).

Mano de Obra Operativa:

Es el valor pagado a los y las trabajadoras operativas de la Planta Empacadora de Fríjol de ADEGO, por el trabajo desarrollado para el empaque del producto; este salario deberá establecerse formalmente por destajo, por libras empacadas, por día, jornal, etc.; y lo devengan los y las trabajadoras operativas por semana, quincena, mensualmente, debiendo constar en la Planilla de Salarios.

La mano de obra puede clasificarse como mano de obra directa, que es aquella que está directamente involucrada en el proceso industrial de empaque de frijol en la Planta Empacadora de ADEGO; y mano de obra indirecta, que son los y las trabajadoras (supervisores / supervisoras), que se encuentran en un segundo anillo productivo, supervisando y controlando el trabajo de empaque, pero no participan directamente en la producción del bien / producto desde su condición de materia prima hasta el de frijol empacado.

Costo Indirecto de Producción de Empaque:

Son aquellos gastos indirectos que pueda acarrear el proceso de empaque de frijol y que se refieren a: materia prima indirecta, alquileres, lubricantes, herramientas auxiliares, agua, depreciaciones de equipo industrial, mano de obra indirecta, combustibles, seguro industrial, energía eléctrica, teléfono, etc; debiéndose establecer los rubros de costo indirecto de producción de empaque, que se ejecutan en la Planta de Empaque de Frijol de ADEGO:

Cálculo de los Costos de Producción en la Planta Empacadora de Frijol de ADEGO:

Para el cálculo de los costos de producción de empaque de frijol en la Planta Empacadora de ADEGO, formaremos tres grupos contables que son:

- **Costo Primo:** Este costo se obtiene sumando los valores de los costos Directos de materia prima directa más mano de obra Directa.

- **Costo Indirecto de Producción de Empaque:** lo constituye la suma de Materia prima indirecta, Mano De obra indirecta y otros Gastos indirectos de Empaque del producto.

- **Gastos de Mercadeo:** Es la suma de los gastos de administración, Gastos Por concepto de comercialización y gastos Financieros incurridos para producir y Comercializar Frijol empacado por la Planta Empacadora de ADEGO:

Fuente: Elaboración propia.

Tabla de Cálculo del Precio de Costo / Costo Total de Empaque de Frijol por la Planta Empacadora de ADEGO:

Materia Prima Directa + Mano de Obra Directa = Costo Primo.

Materia Prima Indirecta + Mano de Obra Indirecta = Costo Indirecto de
y otros gastos Indirectos Producción / Empaque.

Gastos de Administración + Gastos de Comercialización = Gastos de
Y Gastos Financieros Mercadeo.

Costo Primo + Costo Indirecto de = Costo de Proceso de
Producción / Empaque Frijol.

Costo de Proceso de
Empaque de Frijol + Gastos de Mercadeo = **Precio de Costo / Costo Total**

Fuente: Elaboración propia.

Precio de Venta = Precio de Costo + % de Utilidad / Ganancia

Simulación de Estado de los Costos de Producción en el Empaque de Fríjol, en la Planta Empacadora de ADEGO:

Adjunto sírvase encontrar un ejercicio de simulación de costos de producción en el empaque de fríjol en la Planta Empacadora de la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO:

Estado de los Costos de Producción en el Empaque de Fríjol

Cantidades numéricas: No reales.

Fuente: Elaboración propia.

1, Costo Primo:			
Materia Prima Directa		Q.100.00	
Cantidad en quintales de fríjol			
.		Q.200.00	
+ Mano de Obra Directa			
Personal operativo trabajando			
En el proceso de empaque.			
			Q.300.00
Costo Primo			
.			
2. Costo Indirecto de Producción De Empaque			
Materia Prima Indirecta			
Mano de Obra Indirecta			
.Gastos de Fabricación			
% alquiler, % agua, luz, teléfono			
% depreciación de maquinaria,			
Otros, etc.			
.			
3. Gastos de Mercadeo		Q.125.00	
Gastos de Venta			
% alquiler, % agua, luz, teléfono,		Q.125.00	
Otros, etc.			
.Gastos de Administración			
% alquiler, % agua, luz, teléfono,			Q.250.00
Otros, etc.			Q.550.00
Gastos de Mercadeo			Q.385.00
4. Precio de Costo / Costo Total			Q.935.00
5. + Utilidad sobre Precio / Costo (70%)			
6. Precio de Venta			

**DIAGRAMAS DE DIVISIÓN DEL TRABAJO EN LA
PRODUCCIÓN / EMPAQUE DE FRIJOL / IPAJOL EN
ADEGO**

Diagrama del Operario en la Producción / Empaque de Fríjol / IPAJOL / ADEGO

Producto: Fríjol Empacado IPAJOL	Instalaciones: ADEGO					Fecha: Mayo / 2006
Actividad: Empaque producto	Lugar: Área de Empaque					Autor: Lic. Jon Kraker Rolz
Descripción	Simbología					Observaciones
	O	T	I	D	A	
OPERARIO/A / MAQ. ZARANDA LIMPIADORA:						
Entrada de fríjol a Zaranda Limpiadora.		*				
Operar Zaranda Limpiadora	*					
Salida de fríjol para Faja Transportadora.		*				3. Zaranda Limpiadora
OPERARIO/A / FAJA TRANSPORTADORA:						
Inspección y Selección de fríjol.			*			
Salida de fríjol para Pulidora.		*				6. Faja Transportadora
OPERARIO/A EN MAQ. PULIDORA DE FRIJOL::						
Entrada de fríjol a Pulidora.		*				
Operar Pulidora de Fríjol.	*					
Salida del producto para Empacadora de Fríjol		*				3. Pulidora de Fríjol
OPERARIO/A EN MAQ. EMPACADORA DE FRIJOL:						
Entrada del producto a Empacadora. de Fríjol		*				
Operar Empacadora de Fríjol	*					
Salida del producto de Empacadora de Fríjol		*				4. Empacadora de Fríjol
Estibar Fríjol IPAJOL en Bodega	*				*	

Fuente: Elaboración propia.

Simbología:

O = Operación
T = Transporte

D = Espera

A = Almacenamiento

I = Inspección

Diagrama del Operario en la Producción / Empaque de Fríjol / IPAJOL / ADEGO

Producto: Fríjol Empacado IPAJOL	Instalaciones: ADEGO					Fecha: Mayo / 2006
Actividad: Empaque producto	Lugar: Área de Empaque					Autor: Lic. Jon Kraker Rolz
Descripción	Simbología					Observaciones
	O	T	I	D	A	
OPERARIO/A / MAQ. ZARANDA LIMPIADORA:						
Entrada de fríjol a Zaranda Limpiadora.		*				
Operar Zaranda Limpiadora	*					
Salida de fríjol para Faja Transportadora.		*				4. Zaranda Limpiadora
OPERARIO/A / FAJA TRANSPORTADORA:						
Inspección y Selección de fríjol.			*			
Salida de fríjol para Pulidora.		*				6. Faja Transportadora
OPERARIO/A EN MAQ. PULIDORA DE FRIJOL::						
Entrada de fríjol a Pulidora.		*				
Operar Pulidora de Fríjol.	*					
Salida del producto para Empacadora de Fríjol		*				3. Pulidora de Fríjol
OPERARIO/A EN MAQ. EMPACADORA DE FRIJOL:						
Entrada del producto a Empacadora. de Fríjol		*				
Operar Empacadora de Fríjol	*					
Salida del producto de Empacadora de Fríjol		*				6. Empacadora de Fríjol
Estibar Fríjol IPAJOL en Bodega	*				*	

Fuente: Elaboración propia.

Simbología:

O = Operación
T = Transporte

D = Espera

A = Almacenamiento

I = Inspección

**Diagrama de Análisis del Proceso de Producción / Empaque
Propuesto de
Fríjol / IPAJOL / ADEGO**

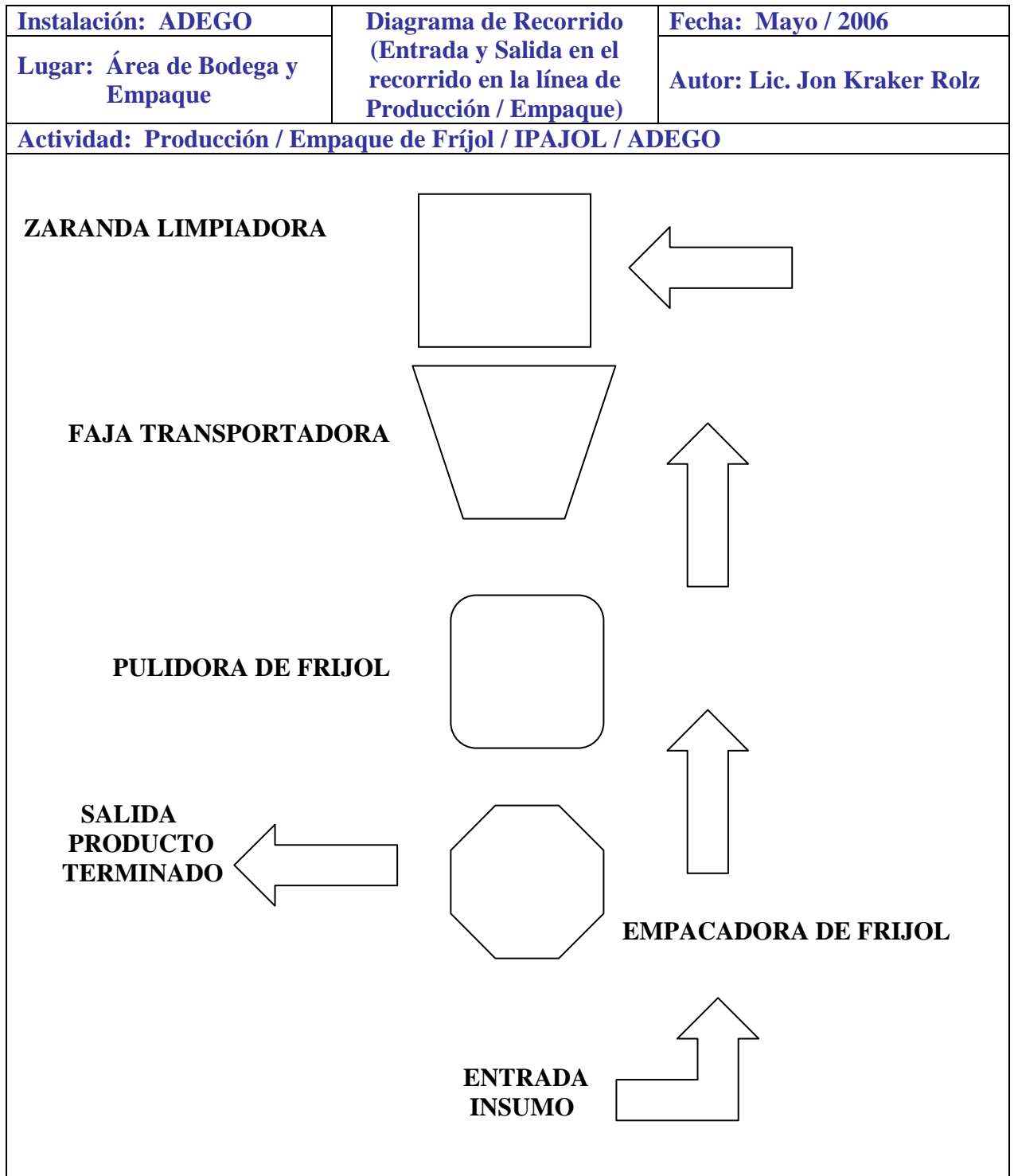
Producto: Fríjol Empacado IPAJOL		Instalaciones: ADEGO					Fecha: Mayo / 2006
Actividad: Empaque / Producto		Lugar: Área de Empaque					Autor: lic. Jon Kraker Rolz
Descripción	Distancia en mts. de recorrido	Simbología					Observaciones
		O	T	I	D	A	
Transporte de Fríjol de Bodega a Zaranda Limpiadora			*				
Operar Zaranda Limpiadora de Fríjol.		*					
Inspección Faja Transportadora de Fríjol.				*			
Traslado a Pulidora de Fríjol			*				
Operar Pulidora de Fríjol		*					
Traslado a Empacadora de Fríjol.			*				
Operar Empacadora de Fríjol.		*					
Envío de Fríjol Empacado a Bodega.			*				
IPAJOL en Bodega					*		

Fuente: Elaboración propia.

SIMBOLOGÍA: O = Operación; T = Transporte; I = Inspección; D = Espera; A = Bodega

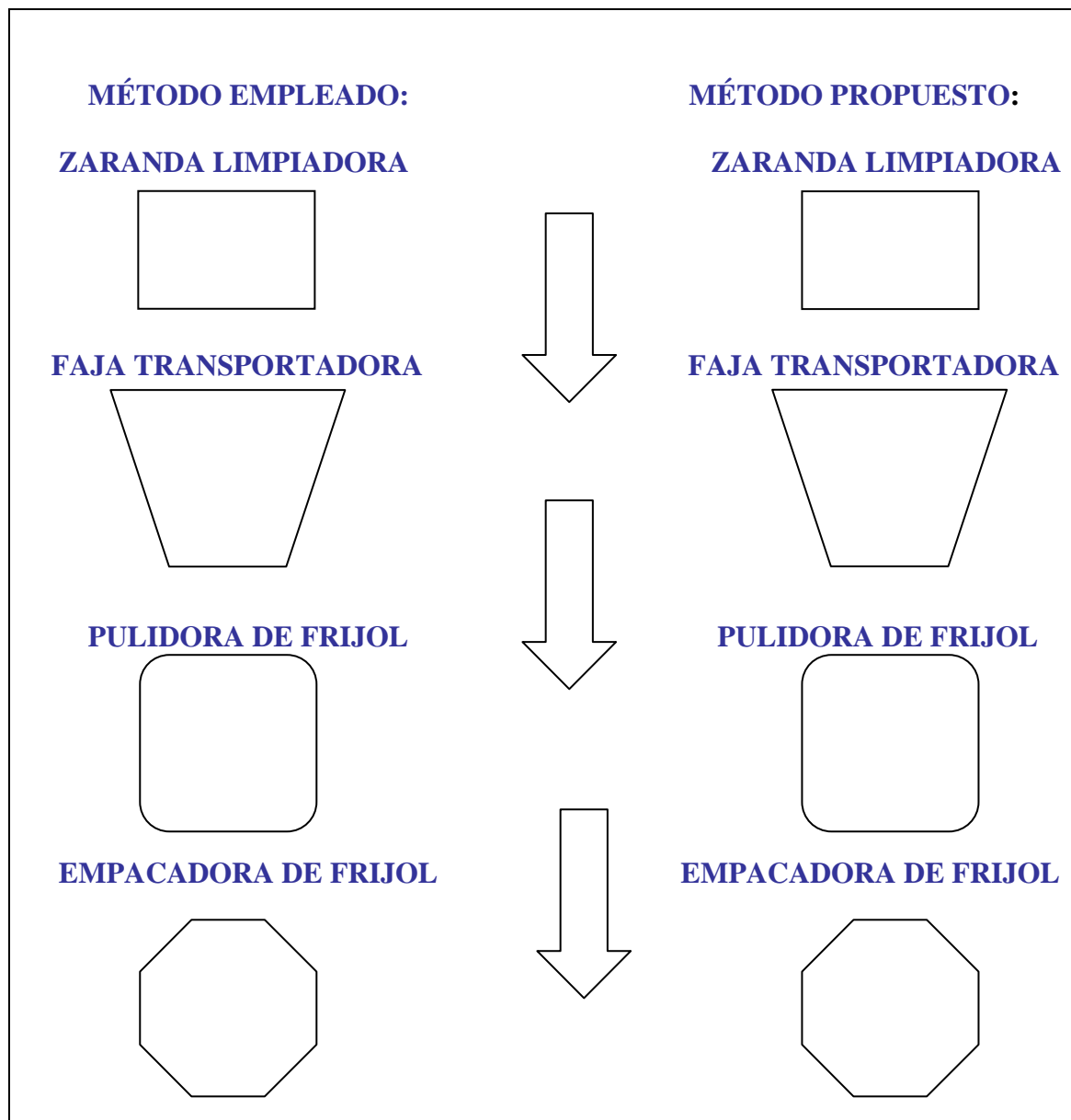
Diagrama de Recorrido en la Producción / Empaque de Fríjol

/IPAJOL / ADEGO:



FUENTE: Elaboración propia.

Diagrama sobre Disposición del Lugar de Producción / Empaque de Fríjol /IPA JOL / ADEGO



Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO. DIAGRAMA DEL OPERARIO EN LA
PRODUCCIÓN / EMPAQUE DE FRIJOL / IPAJOL /
ADEGO:**

**CAPACIDAD INDUSTRIAL INSTALADA, RECURSO
HUMANO, EN LÍNEA DE PRODUCCIÓN / EMPAQUE DE
FRIJOL / IPAJOL / ADEGO:**

- A. Aprox. Tres / Cuatro Operativos / as en Máq. Zaranda Limpiadora.**
- B. Aprox. Seis Operativos / as en faja Transportadora.**
- C. Aprox. Tres Operativos / as en Máq. Pulidora de Fríjol.**
- D. Aprox. Cuatro / Seis Operativos en Máq. Empacadora de Fríjol.**

**PLAN EJECUTIVO DE MERCADEO DE LA
ASOCIACIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO,
GRANERO DE ORIENTE, ADEGO:**

PLAN EJECUTIVO DE MERCADEO / ADEGO:

RESUMEN EJECUTIVO:

El propósito del Plan Ejecutivo de Mercadeo / ADEGO, pretende proporcionar un detalle comprensivo de la comercialización de frijol empacado por la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, específicamente en el Mercado Nacional y Regional Detallista de Guatemala.

Se establecen los componentes principales de la Mezcla de Mercadotecnia que es el término utilizado para describir la combinación de los cuatro componentes que constituyen el Sistema de Mercadotecnia de cualquier organización.

Los cuatro componentes que contiene el Plan de Mercadeo/ ADEGO, son: El producto; estructura de precios, sistema de distribución y estructura de promoción.

Cabe señalar que los cuatro componentes del Plan de Mercadeo / ADEGO, se interrelacionan, por lo que se debe buscar la mezcla que proporcione a ADEGO, los resultados sinérgicos óptimos en la comercialización del Frijol / IPAJOL.

El proceso administrativo del Plan de Mercadeo / ADEGO, consistirá en planear un programa realístico de mercadotecnia; ejecutarlo óptimamente y evaluar los resultados alcanzados, en la perspectiva de planear la fijación de los objetivos de comercialización, estrategias y tácticas para su alcance; ejecución a través de formar y organizar el grupo de personas que se encargaran del mercadeo del producto y la evaluación del desempeño, comparando resultados alcanzados versus resultados esperados.

PROCESO ADMINISTRATIVO DEL PLAN EJECUTIVO DE MERCADEO / ADEGO:

Planeación del Plan Ejecutivo de Mercadeo	Ejecución del Plan Ejecutivo de Mercadeo	Evaluación del Plan Ejecutivo de Mercadeo
Fijación de Objetivos	Ejecución Óptima	Comparación de Resultados Obtenidos versus Alcanzados.
Estrategias	-----	-----
Tácticas	-----	-----

Fuente: Elaboración propia.

VALORES ADMINISTRATIVOS PARA EL MERCADEO DE FRIJOL / IPAJOL:

INTEGRIDAD Y CONFIANZA:

La base para una buena administración es la confianza que exista entre todo el personal administrativo, técnico y operativo de ADEGO. La confianza como el respeto, se debe alcanzar por la integridad en cada una de las acciones y decisiones tomadas por dicho personal.

SOLIDARIDAD Y TRABAJO EN EQUIPO:

Cada trabajador y trabajadora de ADEGO, tiene un nivel diferente de capacidad y cantidad de recursos a su disposición para ser capaz de contribuir al alcance de los objetivos específicos de la asociación. El personal administrativo, técnico y operativo de ADEGO, deben trabajar coordinadamente, motivados para contribuir al alcance de la comercialización del frijol empacado en el mercado objetivo establecido.

CALIDAD LABORAL:

La producción de frijol de alta calidad es fundamental para el éxito del propósito de comercialización de ADEGO. Es el nivel de alta calidad del producto que se ofrezca en el mercado objetivo el que permitirá alcanzar a satisfacer los gustos y preferencias del consumidor final, en el sentido de poder contar con un producto de calidad a precios preferenciales.

DESTREZA PROFESIONAL:

El personal administrativo, técnico y operativo de ADEGO, deben estar formados y capacitados para producir y comercializar el Frijol / IPAJOL en el Mercado Objetivo determinado. Deben capacitarse continuamente en las mejores prácticas productivas y de mercadeo y compartirlas entre ellos mismos.

LA SOSTENIBILIDAD EN LA PRODUCCIÓN / EMPAQUE Y COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL / IPAJOL:

La sostenibilidad en el proceso de producción / empaque y actividades de comercialización del producto, deben ser parte de la estrategia de ADEGO, para consolidarse como un oferente serio en el mercado.

Como es sabido el **Mercado Regional Detallista** busca negociar cualquier clase de producto en la visión de continuidad de oferta con precios ajustados a la realidad de mercado.

PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO:

El Proceso de Planeación Estratégica de Mercadeo de ADEGO, en razón de la comercialización de Frijol / IPAJOL, debe constar de los siguientes pasos:

1. Hacer un Análisis de la Situación Exógena y Endógena Empresarial: Requiere un análisis de la situación administrativo / organizacional de la Empacadora de Frijol de ADEGO, su mercado, competencia, productos iguales y similares en el mercado, sistemas de distribución, precios, programas de promoción. Incluye también un análisis de las oportunidades futuras de mercado y fijar oportunamente los recursos e insumos necesarios para la comercialización del producto.
2. Fijar los objetivos de Comercialización de la Empacadora de Frijol de ADEGO, para alcanzar con su producto el Mercado Nacional y Regional Detallista.
3. Analizar por retroalimentación el Mercado Objetivo, establecido para la comercialización del Frijol / IPAJOL.
4. Diseñar y Desarrollar una Mezcla de Estrategias de Mercadotecnia que permita a ADEGO, satisfacer su Mercado Objetivo y cumplir con sus expectativas de comercialización en el Mercado Nacional y Regional Detallista.

NOTA: El análisis y estudio descriptivo de la comercialización de frijol, en el [Mercado Nacional y Regional, Mayorista y Minorista](#) en la República de Guatemala; la tendencia de la oferta, demanda y precios; la fijación del Mercado Objetivo de ADEGO; las características específicas del Mercado Objetivo: Mercado Nacional y Regional Detallista; etc. Están Desarrollados en la primera Consultoría presentada al Ministerio de Economía y Miembros de Junta Directiva de la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO.

MEZCLA DE MERCADOTECNIA EN EL PLAN EJECUTIVO DE MERCADEO / ADEGO:

TIPO DE MERCADO:

El mercado del frijol en Guatemala está tipificado como un Mercado Libre o de Competencia Pura, es decir es aquel en el que existen muchos oferentes y muchos demandantes a la vez.

MERCADO OBJETIVO DETERMINADO:

El Mercado Objetivo determinado para la comercialización del Frijol / IPAJOL, es el siguiente: [Mercado Nacional Minorista y Mercado Regional Detallista](#).

DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO REGIONAL DETALLISTA, PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL / IPAJOL:

La delimitación geográfica espacial del Mercado Regional Detallista, para la comercialización del Fríjol / IPAJOL, está ubicada inicialmente en los departamentos de Jutiapa, Jalapa, Chiquimula, Zacapa y El Progreso, pudiéndose extender el servicio de venta del producto a otros departamentos que estuvieran interesados en comprar frijol empacado.

Para cubrir los mismos es necesario definir formalmente los canales de distribución y establecer rutas de mercadeo, las cuales deberán tener como condición primordial la constancia en el ruteo.

No está por demás señalar la facilidad que podría obtenerse si se alcanzara un convenio comercial justo, con las empresas que administran en todo el país, las cadenas de supermercados, que son los negocios detallistas que venden frijol empacado en volúmenes altos.

PRODUCTO:

La Empacadora de Frijol / IPAJOL de ADEGO, deberá incluir entre sus actividades la planeación y desarrollo del producto que comercializará en el Mercado Objetivo, todo lo concerniente a la composición propia del frijol empacado, como marca, características de empaque, color de empaque, calidad de empaque, información sobre las características nutricionales y de calidad del producto, información específica, etc.

Nótese como recomendación para el actual empaque de Frijol / IPAJOL, el poder utilizar colores más llamativos en la bolsa de empaque e información contenida para el consumidor final del producto, así como evitar bolsas de aire en las mismas.

ESTRATEGIA DE PRECIOS:

El precio del frijol en el mercado guatemalteco, está determinado por la oferta y demanda en un momento determinado, debe considerarse la Ventana de Oportunidades que define en razón de la época de cosecha cuando los precios están en alza o baja en el mercado consumidor.

Para comercializar el Frijol / IPAJOL, deben definirse además estrategias tales como: Precio de introducción, porcentajes de utilidad o ganancia en razón del precio de venta, descuentos, ofertas y otras variantes relacionadas con el precio del producto, haciéndolo atractivo para el público consumidor.

ADEGO debe considerar que en el proceso de compra de un producto de cualquier naturaleza, las fuerzas socioculturales y psicológicas influyen en la

conducta de compra del consumidor, siendo el precio de venta, un parámetro fundamental para decidir la compra de un producto.

DISTRIBUCIÓN:

El responsable de la comercialización de Frijol / IPAJOL, deberá establecer: 1. **Canales de Distribución**, a través de los cuales el producto llegará al Mercado Objetivo: **Mercado Nacional Minorista y Regional Detallista**, en la cantidad y calidad, así como, momento oportuno. 2. Desarrollar un **Sistema Físico de Distribución** para manejar y distribuir el producto a través de dichos canales de comercialización.

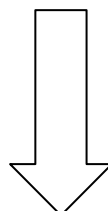
El Canal de Distribución que puede utilizarse en un Plan Piloto de Introducción de Frijol IPAJOL, en el Mercado Regional Detallista, es el de visitar directamente a los minoristas potenciales que pudieran vender el producto al público consumidor.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA LA VENTA DE FRIJOL / IPAJOL, PLAN PILOTO DE INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO REGIONAL DETALLISTA:

**EMPACADORA
FRIJOL / IPAJOL
ADEGO**



**COMERCIO
MINORISTA**



CONSUMIDOR FINAL

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN DE FRIJOL / IPAJOL DE ADEGO:

1. Establecer el **Canal de Distribución**, a través del cual el producto llegará al Mercado Objetivo.
2. Desarrollar un **Sistema Físico de Distribución**, para manejar y distribuir el producto en el Canal de Distribución seleccionado.

PROMOCIÓN:

La planeación del producto, fijación de precio y canales de distribución son actividades de mercadotecnia que se realizan principalmente dentro de una organización: ADEGO; la promoción como acto de información, persuasión y comunicación de un producto: Frijol / IPAJOL, relaciona al público consumidor con la asociación.

La promoción es la parte de la mezcla del mercadeo que se utiliza para informar y convencer al Mercado Objetivo, en relación al producto de una organización: FRIJOL / IPAJOL / ADEGO:

Entre las estrategias que puede utilizar la Empacadora de Frijol / IPAJOL de la Asociación de Desarrollo Comunitario, Granero de Oriente, ADEGO, para promocionar su producto en el Mercado Objetivo podemos señalar: La publicidad, la venta personal y la promoción de ventas.

Entendiéndose por publicidad, el informar al consumidor real del producto de la disposición que existe en el mercado de Frijol / IPAJOL para su compra y de las características propias del mismo. Este tipo de publicidad estimula la demanda y puede adquirir la modalidad de presentación noticiosa propicia para el producto, siendo su inserción más efectiva a través de la prensa, radio y televisión. Se le conceptualiza como un medio promocional de penetración masiva en el mercado.

La venta personal estaría siendo definida para efectos de comercialización de Frijol / IPAJOL, como la comunicación personal e individual entre oferentes y demandantes. El personal de ADEGO encargado de la venta del producto debe preparar su presentación de venta de manera que se ajusten a las necesidades y conducta de los clientes individuales. El personal responsable de la venta del producto puede determinar directamente la ubicación del mercado real, con más eficacia que cualquier otro recurso promocional.

Por otra parte, la promoción de ventas puede ser utilizada en ADEGO, para reforzar las ventas personales, utilizando algunos esfuerzos publicitarios tales como colocación de exhibidores en los negocios minoristas / detallistas que se visiten, celebrar demostraciones comerciales, distribuir muestras del producto, información sobre ofertas de tiempo limitado, premios y cupones de descuento, etc.

AMPLIACIÓN AL PROCESO ADMINISTRATIVO DEL PLAN EJECUTIVO DE MERCADEO / ADEGO:

PLANEACIÓN DEL MERCADEO	EJECUCIÓN DEL PLAN DE MERCADEO	EVALUACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO
<p>ESTRATEGIAS DE PRODUCTO:</p> <p>1. FRIJOL / IPAJOL DE ALTA CALIDAD.</p> <p>ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:</p> <p>1. ESTABLECER EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA EL MERCADO NACIONAL Y REGIONAL MINORISTA</p> <p>2. ESTABLECER UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA EFICIENTE.</p> <p>ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN:</p> <p>1. PUBLICIDAD. 2. VENTA PERSONAL. 3. PROMOCIÓN DE VENTAS.</p>	<p>ESTRATEGIAS DE PRODUCTO:</p> <p>EJECUCIÓN.</p> <p>ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN:</p> <p>ESTABLECER Y EJECUTAR</p> <p>ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN:</p> <p>ESTABLECER Y EJECUTAR</p>	<p>ESTRATEGIAS DE PRODUCTO:</p> <p>RETROALIMENTACIÓN.</p> <p>ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:</p> <p>RETROALIMENTACIÓN. RESULTADOS OBTENIDOS VERSUS ESPERADOS</p> <p>ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN:</p> <p>RETROALIMENTACIÓN. RESULTADOS OBTENIDOS VERSUS ESPERADOS.</p>

FUENTE: Elaboración propia

