

CBS

Colegio Bautista Shalom



Emprendimiento para la Productividad 3

Hogar 3

Tercero Básico

Segundo Bimestre

Contenidos

EL EMPRENDIMIENTO

- ✓ EMPRENDIMIENTO.
- ✓ EMPRENDEDOR.
- ✓ PEQUEÑA EMPRESA.

LA EMPRESA

- ✓ VIABILIDAD DE LA EMPRESA.
- ✓ EJEMPLO DE EMPRESA: RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA.
- ✓ COMIDA TÍPICA DE GUATEMALA.

NOTA: conforme avances en tu aprendizaje del curso tu catedrático(a) te indicará la actividad o ejercicio a realizar. Sigue sus instrucciones.

EMPRENDIMIENTO

A lo largo de la historia de la humanidad, el concepto de emprendimiento ha aparecido constantemente. El término proviene del francés 'entrepreneur', que significa pionero: se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.

Se sabe que a la puesta en práctica de una nueva obra o negocio se le debe dedicar una gran cantidad de esfuerzo, para poder hacerle frente a todas las adversidades que pudieran surgir en el camino. Es por esto que no cualquier persona está en condiciones de iniciar un emprendimiento, sino más bien solo aquellas que reúnan la capacidad de aprovechar las situaciones de insatisfacción, de poco crecimiento personal o laboral, y transformarlas en una decidida búsqueda de cambios, que a menudo también representan la posibilidad de dar soluciones a los problemas de los demás. La perseverancia es una cualidad que se encontrará en todo emprendedor, ya que en muchos casos (quizá en la mayoría), las ganancias no llegan en los primeros meses, sino tiempo después de comenzado el emprendimiento.



En nuestro idioma se utiliza el término de emprendimiento para designar a aquel negocio que llevó a cabo y gestiona un individuo por sus propios medios y esfuerzos y es gracias a él, a los beneficios económicos que este le reporta que se mantiene, es decir, quien impulsa, una idea, un emprendimiento no se encontrará trabajando en relación de dependencia sino que será el dueño de su comercio o negocio y quien además de invertir sus recursos asumirá los costos e ingresos totales que del mismo devienen.

Generalmente, el emprendimiento surge como un proyecto personal al cual se le atribuyen esfuerzos para desarrollarlo y muchas veces también suele implicar el sorteo de obstáculos y dificultades para llevarlo a buen puerto. Al individuo que se desarrolla en el mencionado emprendimiento se lo conoce popularmente como emprendedor. Ser emprendedor/a es un oficio en el que cualquier persona con intuición e iniciativa puede triunfar. La clave de su éxito está en la organización, la elección adecuada de socios y colaboradores, la adquisición de los conocimientos esenciales, actualización constante, perseverancia y fe en el proyecto. Uno de los mayores mitos existentes sobre la persona emprendedora es, que debe ser una persona buscadora de riesgos, cuando la realidad es que toda persona sensata (y la persona emprendedora sobremanera) desea evitar el riesgo.

EMPRENDEDOR

La principal línea etimológica que tiene concepto 'emprendedor' proviene del francés, con el vocablo entrepreneur.

Se les llamaba así a los aventureros que se embarcaban rumbo al nuevo mundo, sin saber si regresarían algún día. Tiempo después, la palabra se amplió para los constructores de caminos o puentes, y para el siglo XVIII, el escritor francés Richard Cantillon la utilizó para hacer alusión a los dueños de las empresas que arriesgan y se juegan por una idea.

La utilización que le damos nosotros apunta a las personas que saben identificar las oportunidades de negocio, e inmediatamente organizar y distribuir los recursos que utilizará para que ese negocio se ponga en funcionamiento y prospere. Esta noción es aportada por el mundo del marketing y la administración de empresas, que considera entonces al emprendedor como el sujeto que está atento a la aparición de oportunidades, que puede reunir los recursos para aprovechar esas oportunidades, y ue organiza esos recursos en forma de un negocio. Por estas actividades, el emprendedor suele contar con una serie de características:

- ✓ Es una persona con energía y empuje, dispuesta a realizar el enorme esfuerzo que puede deparar una nueva oportunidad.
- ✓ Tiene los suficientes contactos, o la capacidad de análisis del mercado necesaria como para percibir las buenas oportunidades, y diferenciarlas de las que no tendrán tanto éxito.
- ✓ Es un hábil comunicador, capaz de expresar de forma eficaz sus ideas, pero también de escuchar y no romper la consigna de retroalimentación del discurso. La idea de trabajar en equipo, pero también la noción básica de que los proyectos deben superar las ópticas de muchas personas para tener posibilidades de triunfar, justifican esta importancia de la comunicación.
- ✓ Está dispuesto a correr el riesgo de que su emprendimiento no salga como lo espera, haciéndose responsable de los resultados.
- ✓ Conoce el comportamiento del mercado y tiene el talento necesario como para diferenciar su negocio del de los demás, es decir, tiene una gran capacidad para crear productos novedosos.

A pesar de estas características, no hay parámetros fijos que definan al emprendedor, aunque sí es probable que para aumentar la oportunidad de triunfar en el mundo de los negocios se deba contar con tres características fundamentales:

1. La creatividad,
2. La confianza en uno mismo y
3. El entusiasmo permanente.

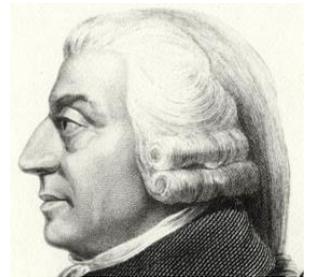
Un verdadero emprendedor no puede limitar su espíritu creativo al tiempo laboral, tal vez se le ocurra algo en otra circunstancia y tenga que profundizarlo. La economía no deja de prestarle atención a esta idea del emprendedor.

El modelo clásico de Adam Smith entiende que **el emprendedor es el núcleo básico de la economía**, ya que su intervención es la que genera el valor que luego derivará en una ganancia. Emprendedor será, en el marco de ese modelo, aquel que encuentra la solución a un problema: a una mala relación a nivel precios entre los recursos y sus usos. En ese contexto, el empleador tiene sus presunciones, que podrán ser acertadas o erróneas.

Adam Smith. (Escocés: 1723 – 1790).

La publicación del libro "Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones" de Adam Smith en 1776, es considerado el origen de la Economía como ciencia. Su preocupación principal fue el crecimiento económico y temas relacionados como la distribución, el valor, el comercio internacional... Para Adam Smith, el Estado debía abstenerse de intervenir en la economía ya que si los hombres actuaban libremente en la búsqueda de su propio interés, había una mano invisible que convertía sus esfuerzos en beneficios para todos.

Adam Smith dijo: *Ninguna sociedad puede prosperar y ser feliz, si en ella la mayor parte de los miembros es pobre y desdichado.*



Schumpeter dijo: cuando un innovador tiene una gran idea, la pondrá en práctica obteniendo grandes rentas, pero en la medida que la idea se difunda, los beneficios serán menores, achicando la 'oleada innovadora' hasta la aparición de una nueva gran idea, derivada de la ciencia o la tecnología.

Joseph Alois Schumpeter. (8 de febrero de 1883 8 de enero de 1950).

Fue un destacado economista austro-estadounidense, ministro de Finanzas en Austria (1919-1920) y profesor de la Universidad de Harvard desde 1932 hasta su muerte. Destacó por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por sus teorías sobre la importancia vital del empresario, subrayando su papel en la innovación que determinan el aumento y la disminución de la prosperidad. Popularizó el concepto de destrucción creativa, con él describe el proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado en el que los nuevos productos destruyen viejas empresas y modelos de negocio. Para Schumpeter, las innovaciones de los emprendedores son la fuerza que hay detrás de un crecimiento económico sostenido a largo plazo, pese a que puedan destruir en el camino el valor de compañías bien establecidas.



Schumpeter dijo: *La destrucción creativa es el proceso de transformación que acompaña a la innovación. La innovación es la introducción de una nueva función de producción.*

Cualidades personales:

- ✓ **Ilusión en el proyecto y fe en sí mismo:** la persona emprendedora debe estar ilusionado con su proyecto, creer en su idea y en sus posibilidades de llevarla a la práctica con éxito, ser constante y saber sacrificar para su empresa.
- ✓ **Capacidad para asumir riesgos y afrontarlos:** la persona emprendedora debe calcular al máximo los riesgos, analizando su proyecto y su entorno, proveyendo el posible resultado, además se esforzará para intentar modificar todas las circunstancias negativas existentes y ponerlas a su favor minimizando riesgos innecesarios.

- ✓ **Capacidad organizativa y de dirección:** la persona emprendedora debe saber organizar y organizarse, trabajar en equipo, delegar funciones y sobre todo saber mandar. Además, es conveniente que sea buen comunicador y con poder de convicción para transmitir adecuadamente sus ideas y que sean comprendidas por el resto de la organización y por terceros con los que se tenga que relacionar la empresa.
- ✓ **Capacidad creativa, innovadora y emprendedora:** la creciente competitividad en los mercados hace necesarios planteamientos creativos para tener éxito empresarial, así el 90% de las grandes innovaciones empresariales en los últimos tiempos han sido generadas por nuevas empresas.
- ✓ **Capacidad de liderar, motivar, formar un verdadero equipo y espíritu competitivo:** la persona emprendedora deberá liderar su empresa, guiar hacia el éxito a sus colaboradores e implicarles al máximo en su idea empresarial y proyecto, crear un sentimiento de pertenecer a un grupo, hacer un equipo en el que todos luchen por un mismo objetivo, formando una "familia laboral", y cargarse siempre la empresa a sus espaldas en los momentos difíciles y sobre todo en los comienzos, además tendrá que dar a su empresa un cariz lo más competitivo posible para que sobreviva en las cada vez más duras condiciones del mercado.

Conocimientos profesionales:

- ✓ **Experiencia en el sector y en el trabajo en el que pensamos competir:** es importante, pero no determinante, conocer las materias, máquinas y útiles necesarios para elaborar el producto o servicio. Si no se tienen los conocimientos profesionales necesarios se obtendrán con formación, buscando socios que complementen nuestros conocimientos o contratando servicios externos especializados.
- ✓ **Conocimiento de experiencias ajenas similares:** el traslado de experiencias desarrolladas en otras regiones o países, con las debidas adaptaciones, puede ser el origen de buenas ideas de negocios. También nos puede servir el conocer otras experiencias ajenas similares que se hayan dado en nuestro entorno, aunque hubieran fracasado, para sacar de ellas conclusiones viendo sus aciertos para imitarlos y sus fallos para evitarlos.
- ✓ **Experiencia o formación como empresario:** es importante tener experiencia o al menos formación en cómo se dirige una empresa, pero no es determinante ni es garantía de éxito. Aunque no reunamos todas las características anteriores tendremos en cuenta que el empresario no nace, se hace. Así, aunque hay una serie de características innatas a la persona emprendedora (capacidad de asumir riesgos, carácter innovador...), hay otros rasgos que se adquieren con el tiempo y están al alcance de la mayoría de las personas (experiencia, formación, conocimientos, contactos profesionales...).

Características de las personas emprendedoras:

1. **Pasión.** Los **emprendedores** se entregan a su actividad con cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados. La pasión es un componente esencial que orienta otras conductas, y hace sobrevivir al sacrificio que requiere la empresa.
2. **Visión.** Para alcanzar el éxito cada **emprendedor** necesita un plan y la visualización de los objetivos finales. El trabajo comienza definiendo los pasos estratégicos que lo llevará a alcanzar los resultados. Además a partir del establecimiento de las metas, se gana una perspectiva más clara de cuáles son las prioridades inmediatas y necesidades en el presente.
3. **Capacidad de aprendizaje.** Los **emprendedores** exitosos reconocen que están aprendiendo siempre y que pueden aprender de todos cada día. No estar dispuesto a escuchar y a aprender, es negarse muchas oportunidades.
4. **Buscar lograr resultados.** Los **emprendedores** son personas prácticas que creen que pueden controlar su propio destino y que toman decisiones llevadas a la acción para **lograr objetivos** en un plazo determinado.
5. **Determinación y coraje.** Los **emprendedores** tienen que aceptar los problemas y tomar oportunas y firmes decisiones para solucionarlos con eficacia. El emprendedor debe anticiparse a las dificultades, y estar en la capacidad de identificar cuando algo está mal para corregirlo.
6. **Creatividad e innovación.** La **creatividad** es el proceso por medio del cual las ideas son generadas, desarrolladas y transformadas en valor agregado. No es necesario inventar lo que ya está inventado, pero si es necesario identificar nuevas posibilidades de hacer las cosas y garantizar diferenciación.
7. **Persistencia.** Toda iniciativa debe ser persistente. Tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa y organizada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera.
8. **Sentido de oportunidad.** El **emprendedor** identifica **necesidades, problemas** y tendencias de las personas que viven a su alrededor y trata de concebir alternativas de satisfacción o solución según sea el caso.
9. **Trabajo en equipo.** El **liderazgo del emprendedor** busca unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo humano involucrado en el emprendimiento funcione en armonía.

- 10. Trabajo en equipo.** El **liderazgo del emprendedor** busca unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo humano involucrado en el emprendimiento funcione en armonía.
- 11. Autoestima.** El **emprendedor** es optimista y seguro. De tener confianza en uno mismo y en las propias habilidades y capacidades surge el poder mágico de ser positivo y atraer el éxito.
- 12. Asertividad.** No dar rodeos e ir directo al grano para manifestar lo que se piensa, siente y quiere sin lastimar a los demás es una característica básica para poder **alcanzar los objetivos** trazados.
- 13. Organización.** Establecer un **cronograma de actividades** que se programa con la capacidad de recibir ajustes permanentes.

Algunos de los emprendedores más importantes de la historia moderna:

Steve Jobs fue nombrado como el emprendedor más destacado de la historia moderna, según la revista Fortune. Lo siguen Bill Gates y Fred Smith.

La Revista Fortune ha publicado un interesante listado donde destaca los 12 emprendedores que más le han aportado a la cultura empresarial de la época moderna, y que literalmente "cambiaron el mundo de los negocios tal y como lo conocíamos". La revista destaca la capacidad de cada uno de estos emprendedores para convertir sus sueños en realidad. "Las grandes ideas que revolucionan el mundo son poco frecuentes - y difíciles de lograr -. Pero esa es la diferencia entre el soñador y el hacedor."

El ranking fue elaborado de acuerdo a aspectos como el impacto social y económico generado por el empresario, la visión de cambiar el mundo, la inspiración generada a los empleados y otros empresarios, la innovación y el desempeño de sus empresas a través del tiempo. Te invito a revisar un poco de las inspiradoras historias de estos admirables emprendedores y sus empresas.

Steve Jobs. "Visionario, inspirador y brillante", son las características que describen a Steve Jobs. A pesar de su actitud mezquina, arrogante y hasta abusiva con las personas que trabajaban para él, Jobs es considerado como "el empresario por excelencia" de nuestra generación.



Uno de los aspectos que más impactaron de este empresario es su opinión acerca de los focus groups y las investigaciones de mercados, conceptos que considera como "limitantes de la innovación". Una vez se le preguntó sobre cuánta investigación había hecho para decidir el lanzamiento del iPad. Su respuesta fue: "Ninguna. No es el trabajo de los consumidores saber qué es lo que quieren. Es difícil que los consumidores te puedan decir qué quieren cuando nunca han visto nada ni remotamente parecido a lo que les ofreces".

Otra importante habilidad de Steve Jobs es la de "seguir su intuición", una herramienta que uso para detectar tecnologías emergentes y definir el rumbo de Apple. Si deseas conocer más sobre la filosofía de este emprendedor, te invito a revisar el "Celebre discurso de Steve Jobs". Un video imperdible para emprendedores.



Bill Gates. Es uno de los empresarios más extraordinarios de todos los tiempos, gracias a que su revolucionaria mente lo llevó a cambiar el mundo en 2 oportunidades: Primero, como el friki más influyente del mundo, ayudó a marcar el comienzo de la revolución de la computadora personal. Ahora está abordando los difíciles retos de la salud mundial y la educación pública como el filántropo más generoso del mundo. Como CEO de Microsoft o como co-presidente de la fundación "Bill & Melinda Gates", siempre se enfocó en contratar personas muy inteligentes y ponerlos a trabajar en pequeños grupos para resolver los grandes problemas.

Una vez se le preguntó cuál fue su mejor decisión de negocios, Gates respondió: "La decisión de entrar en el negocio con Paul Allen es, probablemente, la primera de la lista de la lista, y posteriormente la contratación de un amigo, [el sucesor de Gates como presidente ejecutivo de Microsoft] Steve Ballmer. Es importante tener a alguien de su entera confianza, que este totalmente comprometido, que comparta su visión, pero, que también tenga un conjunto de habilidades ligeramente diferentes y que actúe como una especie de control sobre usted."

Fred Smith: fundador de Fedex, una de las empresas de logística más grandes del mundo. Fred Smith desarrollo su habilidad empresarial gracias a la experiencia durante la guerra de Vietnam. Desde 1967 hasta 1969 se desempeñó durante dos períodos de



servicio, primero como líder del pelotón de fusileros de la infantería de marina de EE.UU. y más tarde como un controlador de aire. Fue una experiencia muy formativa. Por un lado, Smith llegó a ver de cerca los esfuerzos logísticos imponentes de los militares para movilizar eficazmente más de medio millón de soldados y millones de toneladas de suministros. La disciplina, la capacitación y experiencia de liderazgo se quedarían con el capitán de la Marina. "Cuando la gente me pregunta qué principios me han guiado desde que empecé a FedEx Corp. años atrás", dice, "mi respuesta a menudo les asusta: Son los principios de liderazgo que aprendí en el Cuerpo de Marines de EE.UU. durante mi servicio en Vietnam."

Para Fred Smith una de las claves del éxito empresarial es confiar en los gerentes de primer nivel (homólogos de la empresa a los suboficiales).

Fred Smith dijo: *El liderazgo es simplemente la capacidad de un individuo para unirse a los esfuerzos de otras personas hacia el logro de objetivos comunes. Todo se reduce a cuidar de su gente y asegurarse de que, de arriba a abajo, todos se sientan parte del equipo.*

Jeff Bezos: el emprendedor que revolucionó las compras a través de Internet.

Amazon.com fue una de las empresas pioneras en el comercio electrónico y su historia es bastante inspiradora. Cuando Jeff Bezos, se le ocurrió la idea de lo que se convertiría en Amazon.com, se fue a dar un paseo en el Parque Central con su jefe para compartir su epifanía. Él describió su sueño de crear una empresa que vende libros en Internet. Su jefe escuchó atentamente antes de darle un pequeño consejo: "Eso suena como una muy buena idea, pero sería una mejor idea para alguien que no tuviera ya un buen trabajo."

Guiado por su visión y pasión, Bezos decide ignorar el consejo de su jefe y en 1994 pone en marcha su proyecto, pero le tomaría más de 6 meses reportar su primer beneficio trimestral. La paciencia y constancia han sido factores clave para hacer de Amazon una empresa importante y duradera.

Una de las prácticas más interesantes de este emprendedor es que al final de cada trimestre se toma un tiempo a solas, para alejarse un poco de la frenética vida empresarial. "Acabo de encerrarme. No hay las distracciones de la oficina. No suenan los teléfonos. Es sólo porque con un poco de aislamiento me encuentro con que empiezo a ser más creativo. Puedo dedicarme un montón de tiempo a navegar por Internet durante los dos o tres días y sólo mirar lo que los aficionados y los hackers están haciendo. ¿Cuáles son los tipos de cosas que están en la vanguardia? "

Howard Schultz. Starbucks vivió una época negra durante la recesión, pero Howard Schultz regresaría para levantarla. A su regreso, los ingresos y ganancias de Starbucks estaban por el piso, y el precio de las acciones había caído tan severamente que en un momento se temió que la empresa podría quebrar.

Schultz hizo bien su trabajo como empresario. Él trajo la disciplina financiera, eficiencia en la línea de fondo, y un enfoque de vuelta a lo básico para la empresa. El crecimiento y el éxito habían cubierto una gran cantidad de errores y dio lugar a nuevos desarrollos e innovaciones en los productos de la compañía.

Al igual que con Steve Jobs en Apple, la segunda venida de Howard Schultz a Starbucks, la salvó de ser simplemente otra empresa del montón, y dar un giro a una marca icónica. Schultz, de 58 años, demostró que podía hacer lo que la mayoría de los fundadores se dice que no se debe hacer: desafiar a la vieja manera de hacer las cosas.

Mark Zuckerberg. En su relativamente corta vida ha logrado cambiar el mundo. Facebook, en pocos años desde su fundación, cambió nuestra manera de socializar, de vivir y hasta de hacer negocios. Según algunos, esta red social produjo una de las revoluciones más importantes de la historia, al igual que la produjo la revolución industrial en su momento.

"Zuckerberg es un genio obsesivo empresarial", aunque muchos consideren su éxito como un golpe de suerte, la verdad es que este joven empresario ha demostrado grandes habilidades para llevar las riendas de Facebook.



If you make customers unhappy in the physical world, they might each tell
6 friends.

If you make customers unhappy on the Internet, they can each tell
6000 friends.

- Jeff Bezos, Founder & CEO
amazon.com



John Mackey. En 1978, John Mackey y su entonces novia Renee Lawson abrieron su primera tienda de comida vegetariana en una antigua casa victoriana en Austin. Ellos tenían modestas ambiciones: ganarse la vida, divertirse y ayudar a algunas personas a comer mejor para llevar una vida más saludable.



Las tiendas "Whole Foods" tienen ahora más de 300 supermercados y más de 56,000 empleados (o "miembros del equipo"). Entre los preceptos fundamentales que se encuentran en el núcleo de Whole Foods tenemos: compromiso de vender los productos naturales y orgánicos de la más alta calidad disponible, satisfacer y deleitar a los clientes, y promover el cuidado del medio ambiente. Muchas empresas tienen declaraciones de misión, con elevados principios que son poco más que tapices.

Herb Kelleher. Herb Kelleher es el fundador de Southwest Airlines, la aerolínea más grande de Estados Unidos que celebró su 39º año consecutivo de rentabilidad en el año 2011.



¿Cómo logró Kelleher hacerlo? Él mantuvo los costos extraordinariamente bajos y se enfocó en brindar un excelente servicio al cliente. Al igual que Sam Walton, entendió que el personal de primera línea o bien puede hacer o deshacer un negocio. Y Kelleher inició un programa a través de planes de reparto de utilidades y opciones de acciones que hicieron a los empleados sentirse y actuar como propietarios.

"Hace años", dijo una vez a un entrevistador, "las escuelas de negocios plantean un enigma. Decían: `Bueno, ¿quién viene primero? ¿Sus empleados, sus accionistas, o sus clientes? Pero no es un acertijo. Sus clientes son lo primero. Y si usted trata a sus empleados correctamente, ¿adivinen qué? Que atienden bien y sus clientes se sienten satisfechos y vuelven, y esto hace felices a sus accionistas. Comience con los empleados y el resto vendrá solo".

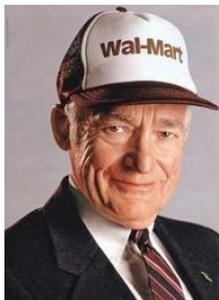
Narayana Murthy. Demostró que la India podría competir con el mundo al asumir el trabajo de desarrollo de software que había sido durante mucho tiempo de la provincia de Occidente. Como uno de los seis cofundadores de Infosys y el director general durante 21 años, Murthy ayudó a desencadenar la revolución de la externalización que ha representado miles de millones de dólares en riqueza para la economía india y transformó su país en la trastienda del mundo.

'Leadership is all about courage to dream big'



Su lección importante: Una organización puede partir de cero pero debe formarse un equipo de personas para crear un sistema de valor duradero. "Se trata de sacrificio, trabajo duro, con mucha frustración, estar lejos de su familia, con la esperanza de que algún día obtendrás un rendimiento adecuado de eso."

Sam Walton. El fundador de Wal-Mart, la tienda minorista más grande de Estados Unidos y una de las empresas más grandes del mundo.



La piedra angular del éxito de su empresa, en última instancia, es poner en venta productos al menor precio posible, algo que él era capaz de hacer al echar a un lado los intermediarios y dirigirse directamente al regateo con los fabricantes para bajar los costos. La idea de "comprar bajo, pila en alto, y vender barato" se convirtió en un modelo de negocio sostenible en gran medida debido a Walton.

Él compartió los datos en tiempo real con los proveedores para crear alianzas que permitieron a Wal-Mart ejercer una importante presión sobre los fabricantes para mejorar su productividad y ser cada vez más eficientes. A medida que la influencia de Wal-Mart creció, también lo hizo su poder para casi dictar el precio, volumen, entrega, embalaje, y la calidad de muchos de los productos de sus proveedores. El resultado: Walton volteó la relación proveedor-minorista a su favor.

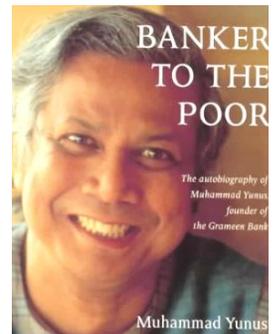
Sam Walton arrancó con un local a la calle, pidiendo dinero prestado. Desafió los paradigmas de la época y fue creciendo hasta convertir a Walmart en uno de los hipermercados más grandes del mundo. Su secreto: Se enfocó en despertar la pasión de sus empleados: tenían que ser amigables, entusiastas y provechosos, porque el éxito dependía de ellos.

Arrancó con un pequeño negocio en 1962. Treinta años más tarde, Walmart ya contaba con 1,900 supertiendas, más de 430,000 empleados, ventas por \$ 55,000 millones y ganancias por \$ 2,000 millones, convirtiéndose así en el hipermercado más grande del mundo.

Muhammad Yunus: creador del Grameen Bank. En la década de 1970, Muhammad Yunus estaba enseñando la teoría económica a los estudiantes en un aula universitaria en Bangladesh. Pero fuera del campus de la Universidad de Chittagong, todo lo que veía estaba aplastando el hambre y la pobreza. Su deseo de hacer algo para ayudar a los ciudadanos locales, llevó a un gesto simple pero poderoso: Yunus prestó 27 dólares a tejedores de cestas indigentes en un pueblo junto al campus de su universidad.

No podía creer que la emoción causada por la pequeña cantidad de dinero. Para las personas que viven con unos centavos al día, sólo unos pocos dólares pueden transformar sus vidas - y en muchos casos lo hizo. El regalo fue utilizado para apoyar y ampliar este tipo de empresas muy pequeñas, y ayudó a muchos salir de la pobreza. Para sorpresa de Yunus, la canasta de tejedores de hecho pagó los préstamos. Luego se mudó de un pueblo a otro en la búsqueda de todo tipo de proyectos de emprendimiento para financiar.

No fue sino hasta 1983 que Yunus fundó el Banco Grameen, la institución que ayudó a desarrollar y difundir el concepto del microcrédito. En el momento que Yunus ganó el Nobel de la Paz en 2006, el Banco Grameen tenía préstamos pendientes de pago a casi 7 millones de pobres en 73.000 aldeas de Bangladesh. Más importante aún, Yunus, de 71 años, ayudó a crear un movimiento global hacia el microcrédito. El modelo Grameen se trasladó a más de 100 países en todo el mundo y ha ayudado a millones de personas. Puede que el banco haya erradicado la pobreza, pero levantó muchas vidas. No menos importante, la idea de Yunus inspiró un sinnúmero de jóvenes a dedicarse a emprendimientos sociales en todo el mundo.



PEQUEÑA EMPRESA

El tener un negocio propio nos brinda la posibilidad de llegar a ganar dinero, de ser nuestro propio jefe, de tener mucho tiempo libre, de tener libertad de horario, de poder utilizar todo nuestro potencial, de aprender muchas cosas.

En todo el mundo, las personas que quieren más control sobre sus vidas empiezan las pequeñas empresas. La pequeña y mediana empresa (conocida como PYME,) también existe el término MIPYME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

El criterio de clasificación más utilizado en países desarrollados y en desarrollo ha sido el número de trabajadores que emplean las MIPYMES. En muchos países el número de empleados, el valor de activos y volumen de ventas son utilizados. En nuestro país existen varias definiciones con respecto a este concepto. Según el Ministerio de Economía, categoriza las MIPYMES usando el número de empleados, la Cámara de Industria usa dos tipos de definiciones: una para clasificar a beneficiarios de programas de apoyo y la segunda para clasificar empresas industriales y la AGEXPORT utiliza el tamaño de los activos.

En Guatemala se estima que casi el 40% del PIB y el 85% de empleados son generados por la MIPYMES. Por lo que la mejora en el desempeño de MIPYMES y el incremento en la participación de mercados locales, regionales e internacionales, es positivo y de alto impacto en la economía en su conjunto.

En las empresas Guatemaltecas, un 90% aproximadamente están organizadas bajo la figura de propietario individual y el 8% bajo una sociedad anónima. El alto porcentaje de empresas organizadas bajo la figura de propietarios individuales indica restricción a atraer mayores inversiones, e incluso señala potenciales problemas para que las empresas puedan llevar la contabilidad de su negocio de manera ordenada ante la información financiera del hogar del empresario.

En Guatemala se reconoce al Comerciante Individual como el sujeto que ejercita una actividad en nombre propio y con finalidad de lucro, mediante una organización adecuada. Lo que caracteriza al comerciante que ejercita actos de comercio, de aquel que no es comerciante pero si realiza actos de comercio, es la habitualidad, es decir, el comercio es el medio de vida. Se entiende pues como comerciante individual a aquella persona que con capacidad legal para ejercer el comercio hace de él su ocupación habitual, lo que supone la compra y venta de productos y/o servicios con el único objeto de producir ganancias, pudiendo actuar para ello como intermediario de quien produce o comercializa los productos y con quien será el consumidor final de los mismos.

Ventajas de tener una MIPYME

El hecho de convertirse en emprendedor tiene una serie de ventajas que queremos destacar:

- ✓ Trabajar para uno mismo, convertirte en tu propio jefe.

- ✓ Independencia. No más entrevistas de trabajo, mandar currículums...
- ✓ El entorno de trabajo es elegido por el propio emprendedor, por tanto a tu gusto.
- ✓ Estabilidad y flexibilidad laboral. Se tiene seguridad en el puesto de trabajo, no tienes que estar pendiente de que te renueven el contrato.
- ✓ La flexibilidad es debida a que tú eliges el horario, las vacaciones...
- ✓ Posibilidad de mayores ingresos económicos que con un contrato por cuenta ajena.
- ✓ Es un reto personal, el autoempleo es una manera de demostrarnos a nosotros mismos a dónde somos capaces de llegar.
- ✓ Tus propios horarios, más flexibles y de acuerdo a tus necesidades.
- ✓ Ingresos a largo plazo que pueden crecer ilimitadamente.
- ✓ El negocio puede traspasarse a los hijos (un cargo o profesión no se puede traspasar a los hijos).
- ✓ Puede ser vendido (y si es buen negocio puede llegar a valer mucho).

Aspectos característicos de la MIPYME

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- ✓ Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- ✓ Incidencia no significativa en el mercado. El área de trabajo relativamente pequeña y principalmente local.
- ✓ Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el atiende todos los campos: ventanas, producción, personal, etc.
- ✓ Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- ✓ Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- ✓ Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y de tecnología de acuerdo al medio.

Cómo registrar legalmente una empresa en Guatemala

Requisitos para inscribir una empresa Individual: El Código de Comercio se refiere al comerciante individual en el artículo 335: La inscripción del comerciante individual se hará mediante declaración jurada del interesado, consignada en formulario con firma autenticada, que comprenderá:

1. Nombres y apellidos completos, edad, estado civil, nacionalidad, domicilio y dirección.
2. Actividad a que se dedique.
3. Régimen económico de su matrimonio, si fuere casado o unido de hecho.
4. Nombre de su empresa y sus establecimientos y sus direcciones.
5. Fecha en que haya dado principio su actividad mercantil.

Para registrar una empresa se efectúa el proceso de registro en 2 instituciones:

Registro Mercantil <http://www.registromercantil.gob.gt/> (7 avenida 7-61 zona 4) y en alguna agencia de la SAT <http://portal.sat.gob.gt/sitio/>

Primero dirigirse al Registro Mercantil a recoger el formulario para inscripción como comerciante individual y empresa individual (es el mismo formulario).

Luego dirigirse a cualquier oficina de la SAT. Solicitar formulario de inscripción y actualización de RTU (Registro Tributario Unificado) El objetivo de este formulario es registrar la dirección física de tu local de tu tienda, la dirección física de tu residencia, los impuestos a los que te inscribirás (IVA, ISR, IETAP). Los impuestos son el dinero que una persona, una familia o una empresa deben pagar al Estado para contribuir con sus ingresos. Esta es la forma más importante por medio de la cual el Estado obtiene recursos para llevar a cabo sus actividades y funciones (administración, inversión social, en infraestructura, en seguridad nacional, en prestación de servicios, etc.).

Si estás empezando con tu empresa lo mejor es inscribirte como Pequeño Contribuyente. La cantidad que se paga a la SAT deberá efectuarse cada 3 meses en los meses de (abril, julio, octubre, enero).

Al inscribirse en este régimen se paga el 5% de las ventas. No se paga ISR ni IETAP. El máximo permitido para facturar anualmente es de Q150, 000.00, las facturas no generan crédito fiscal.

También se debe solicitar el formulario de habilitación de libros. Estos libros son los libros de compras, ventas, inventario y caja que toda empresa debe tener como mínimo.

VIABILIDAD DE LA EMPRESA

Viable: tiene probabilidades de poderse llevar a cabo.

Probable: que hay buenas razones para creer que se verificará o sucederá.

Para determinar si una empresa es viable es necesario responder a algunas preguntas.

¿Soy yo viable como empresario? Lo primero que hay que hacer para saber si es viable una idea de negocio, es ¿soy yo viable como empresario? ésta es la pregunta clave, para responderla es necesario efectuar un autoexamen con un alto grado de honestidad. Por ejemplo, si pretendo lanzar un proyecto basado en habilidades de Relaciones Públicas y comerciales, pero tengo dificultades para comunicarme y una timidez alarmante, debo darme cuenta de que ese no es el proyecto más indicado para mi perfil. Y aunque parezca obvio, muy pocos lo hacen". ¿Tengo las capacidades y habilidades necesarias para llevar a cabo mi proyecto? ¿Quiero desarrollar mi carrera profesional como empresario? Si las respuestas son afirmativas, pasa a la siguiente pregunta.

¿Estoy dispuesto a dormir muy poco los próximos años? En el análisis anterior has comprobado que tienes habilidad para negociar, para vender, para comunicar, para tomar decisiones. Que eres una persona creativa y que no te arrugas ante las dificultades. Que tienes capacidad de liderazgo, para dirigir equipos, para delegar... Llega el momento de saber si eres el primer convencido de tu proyecto. "La experiencia me dice que sin mucha energía personal, las ideas de negocio no triunfan. El emprendedor debe analizar hasta qué punto está dispuesto a luchar, a asumir el riesgo que implica sacar un negocio adelante", "Si buscas seguridad y comodidad personal, mejor no te metas a emprender, porque las iniciativas empresariales implican no dormir bastantes noches". Entonces, ¿estás dispuesto a pasar penalidades? ¿A aguantar que muchos no te entiendan? Si la respuesta es que prefieres estar tranquilo a partir de las cinco de la tarde, quizás la iniciativa empresarial no sea tu mejor alternativa. En caso contrario, sigue leyendo.

¿Tengo experiencia en el sector? No es imprescindible, pero ayuda. La mayoría de ideas surgen en el entorno en el cual vives.

¿En qué consiste mi idea de negocio? Para poner en marcha una empresa es fundamental tener clara la idea de negocio y conocer la materia. Lo primero que necesitamos es describir con exactitud el servicio que vamos a ofrecer. Analizar para qué y para quién está pensado y por qué será valorado por los clientes potenciales. ¿Qué productos o servicios voy a ofrecer al mercado? ¿Cuál va a ser mi modelo de negocio? ¿Qué innovación, desde el punto de vista tecnológico o empresarial, aporta mi empresa? Son algunas de las preguntas que el emprendedor debe responder. Para responder estas preguntas es necesario utilizar herramienta para realizar este análisis.

¿Cuáles son tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades? Las iniciales de estas cuatro palabras forman el acrónimo DAFO o FODA, un recurso imprescindible para analizar la viabilidad de una idea de negocio. Consiste en trasladar al papel la evaluación de los puntos fuertes y débiles de la empresa para ver cuál es la estrategia más adecuada para poner en marcha el negocio. El análisis DAFO permite situarse frente al mercado y comprobar si hay hueco para lo que voy a ofrecer o si, por el contrario, es mejor replantearse la situación y cambiar los planes. Si, finalmente, las fortalezas y oportunidades de tu idea superan a los inconvenientes, sigue con el análisis.

Mi producto o servicio, ¿cubre una necesidad de mercado o busco crearla? Llega el momento de estudiar el público al que vamos a dirigirnos. Otra piedra angular del análisis de viabilidad. Es necesario empezar estudiando si existe un mercado para lo que voy a ofrecer. En caso afirmativo, habrá que comprobar si puedo ocupar un espacio de ese mercado y, en caso negativo, si puedo crear una nueva necesidad. Es más fácil hacer mejor lo que otros competidores hacen mal o dirigirse a un nicho de mercado desatendido que inventarse un producto o lanzar un servicio nuevo al mercado.

¿Cuál es el mercado potencial al que me dirijo? Para saber si un producto o servicio es vendible o asumible por el público, hay que acudir a una herramienta indispensable de investigación: el análisis de mercado. Se trata de averiguar si existen clientes dispuestos a pagar por lo que vas a ofrecer. Y, en ese caso, quiénes son, dónde viven, qué hacen y por qué comprarían tu producto o servicio. También hay que analizar cómo es el sector donde voy a competir y cómo va a evolucionar los próximos años. Para obtener esos datos puede consultarse información en Internet, realizar un trabajo de campo y observación, hacer pequeñas encuestas y entrevistas a clientes potenciales. Además, los expertos recomiendan empezar el análisis a partir de un cliente real, con nombre y apellidos.

¿Cómo es mi cliente objetivo? Buscamos el retrato robot de nuestro público objetivo, con la mayor cantidad de detalles posibles y características comunes, cuyo descubrimiento nos permitirá afinar mucho más las estrategias

comerciales para llegar a ellos. Por ejemplo: "Hombres que ganen más de 5,000.00, residentes en la zona 18 y alrededores y con edades comprendidas entre los 20 y los sesenta años". Del ejemplo anterior podemos extraer dos conclusiones muy importantes: en primer lugar, que es muy beneficioso tener identificado a nuestros clientes para poder planificar los ingresos estimados, la tasa de aceptación del negocio... Y, en segundo, que el público, como el mercado, evoluciona. Por eso, debemos estar siempre atentos a los cambios en sus necesidades y a la aparición de nuevas tendencias de consumo para no quedarnos sin capacidad de respuesta.

¿Es el momento adecuado para lanzar mi idea? Lo mejor es montar la empresa haciéndola coincidir en el tiempo con tendencias favorables. El análisis del momento de lanzamiento también debes tenerlo muy en cuenta si importas una idea de negocio de éxito en otro país.

¿Existen competidores en el mercado? La respuesta más probable a esta pregunta es sí. Y lo siguiente que debo plantearme es: ¿Quiénes son? ¿Cuáles son las ineficiencias que veo en sus servicios y qué pretendo mejorar? Si el mercado está maduro, ¿cómo puedo captar sus clientes? Al igual que hemos hecho un retrato robot de nuestros clientes, ahora tenemos que hacerlo de nuestros competidores. Recuerda que tú llegas al mercado después y que sólo si conoces perfectamente los puntos débiles de tu enemigo podrás ganar la guerra.

¿Cómo son y cuáles son sus estrategias de venta? El análisis de la competencia es una tarea que con un poco de tiempo e imaginación puede hacer perfectamente el emprendedor. Observa el tipo de cliente que tienen tus competidores. Conviértete en comprador ficticio para ver sus estrategias de atención al cliente, de venta, etc. Investiga si tienen aliados estratégicos, qué estrategia de marketing utilizan, qué política de personal tienen...

¿Cuáles son mis ventajas competitivas? El análisis de la competencia que debes realizar tiene un doble objetivo: demostrar que las supuestas ventajas competitivas de tu idea de negocio son reales y descubrir alguna más. Nunca se puede copiar un negocio exitoso tal cual. Es necesario ser creativo y aportar nuevos valores, porque al llegar más tarde al mercado que el otro no le podremos quitar cuota de mercado haciendo exactamente lo mismo. Innovación, esa es la palabra mágica: "El emprendedor puede partir de lo que sabe, de lo que conoce, pero tiene que innovar día a día para crear algo propio, algo con aspectos diferenciales a lo que existe en el mercado".

¿Qué necesidades técnicas y financieras requiero? A partir de este punto, empieza a pasar de la idea a la empresa. Es hora de analizar qué recursos necesitas para montar tu negocio y de saber si puedes conseguirlos. Muchos emprendedores tienen ideas fantásticas pero que son inviables técnica y económicamente. Así que te recomendamos que respondas, sinceramente, a las siguientes preguntas: ¿Qué tecnología necesito para producir mi producto o servicio? ¿Cuánto personal tengo que contratar para desarrollar el negocio? ¿Qué parte de la cadena de valor puedo subcontratar? ¿Necesito alguna licencia? ¿Cuánto dinero me hace falta para empezar?

¿Cuáles van a ser mis ingresos y mis gastos? Hay que hacer cuentas, o lo que es igual, plasmar todo lo anterior en un plan financiero con una previsión de los ingresos y gastos necesarios para que la empresa sea rentable.

EJEMPLO DE EMPRESA

RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA

El negocio consiste en un restaurante dedicado a la elaboración y venta de menús económicos, preparados a base de comida típica.

Este restaurante se ubicará en un mercado que se encuentra en una ciudad del interior del país, conformada por familias de nivel socioeconómico medio o medio bajo. Se puede ofrecer una variada carta en la que estarán presentes los platos típicos guatemaltecos.

Los menús se planificarán de manera que el cliente note variedad en la oferta y decida acudir al local con frecuencia. Los proveedores serán del mismo mercado.

Un factor fundamental para lograr diferenciar este restaurante de otros ubicados en el mismo mercado será la limpieza que se mantenga en el lugar, puesto que por las características físicas del negocio, los comensales pueden observar directamente la cocina. Los clientes buscan un puesto en el cual se encuentre limpieza, variedad, calidad de los productos y buen servicio. Deberán ser atendidos rápidamente para que puedan volver a sus ocupaciones y para optimizar la rotación de los clientes.

Productos y servicios ofrecidos: los productos que se ofrecerán son los siguientes: pescado seco envuelto en huevo, pescado a la Vizcaína, curtido, torrijas, molletes, garnachas, tacos, tostadas (guacamol, salsa, frijoles), atol de elote, elotes cocidos, atol, plátanos fritos, rellenitos, granizadas, churrasco, fiambre, ayote, jocotes y manzanilla en dulce, enchiladas, tamal negro, tamal colorado, pavo horneado, pepián, caldo de hilachas, gallina,

pulique, pan con chile, guacamol, frijoles volteados, el pollo con crema y loroco, el caldo de pollo con guías de güisquil, criadillas con crema...

¿Quiénes serán los clientes? Los clientes serán personas que viven o trabajan cerca de la zona. Se identifican 2 segmentos de público objetivo:

1. Familias compuestas por adultos, jóvenes, niños y adultos mayores clase media, que gusten de la comida típica.
2. Personas que trabajan cerca de la zona y que requieren variedad en la comida y un menú económico y nutritivo.

La propuesta de valor.

- ✓ **Oportunidad:** ofrecer menús económicos de alto valor nutritivo, combinación muy necesaria cuando el público objetivo es de escasos recursos económicos.
- ✓ **Diferenciación:** los menús que se ofrezcan deberán planificarse mensualmente, de manera que se presenten menús realmente variados y los clientes no perciban que comer en el mismo lugar es aburrido. Los platos se elaborarán en un ambiente higiénico, en el que el personal cumplirá normas de limpieza y cuidado en el manejo de alimentos. Del mismo modo, los insumos serán frescos y se conservarán a las temperaturas adecuadas para garantizar su buen estado.

El nombre del restaurante debe ser singular y permitir su identificación, de manera que se logre el posicionamiento en la mente de los consumidores.

¿Cómo llegaremos a los clientes? Los productos se ofrecerán al consumidor final en el mismo local, ubicado en el mercado. El consumidor podrá apreciar el proceso de preparación de las comidas.

¿Cómo generar ingresos para el negocio? Para lograr la venta de los menús, se deben considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Dirigir la promoción al público objetivo por medio de volantes y afiches. Este material promocional se deberá colocar en el mismo mercado y en sus alrededores.
- ✓ Otras estrategias para promocionar el negocio son: la elaboración de calendarios con los datos del negocio y realizar sorteos de menú gratis en algunas fechas especiales.
- ✓ Destacar en todo momento la pulcritud del puesto-restaurante y la variedad en los menús.
- ✓ Los ingresos se obtendrán por la venta de los productos antes mencionados. El menú se ofrecerá en Q15.00. Cabe mencionar que este puesto de mercado está ubicado en el interior del país. El precio ha sido fijado considerando los costos y los precios de la competencia.

Los recursos clave para el negocio.

1. Recursos humanos:

- ✓ 1 administrador: encargado del proceso administrativo del negocio, de la caja y de estar pendiente de la atención al cliente.
- ✓ 1 cocinero, quien liderará la elaboración de los platos y ayudará a confeccionar el menú mensual.
- ✓ 1 ayudante de cocina, quien estará pendiente de los requerimientos indicados por el cocinero.

El cocinero y el ayudante de cocina deberán cuidar su presentación de manera que se proyecte en todo momento una imagen pulcra, que invite a los comensales a consumir la comida sin ningún reparo.

2. Recursos físicos:

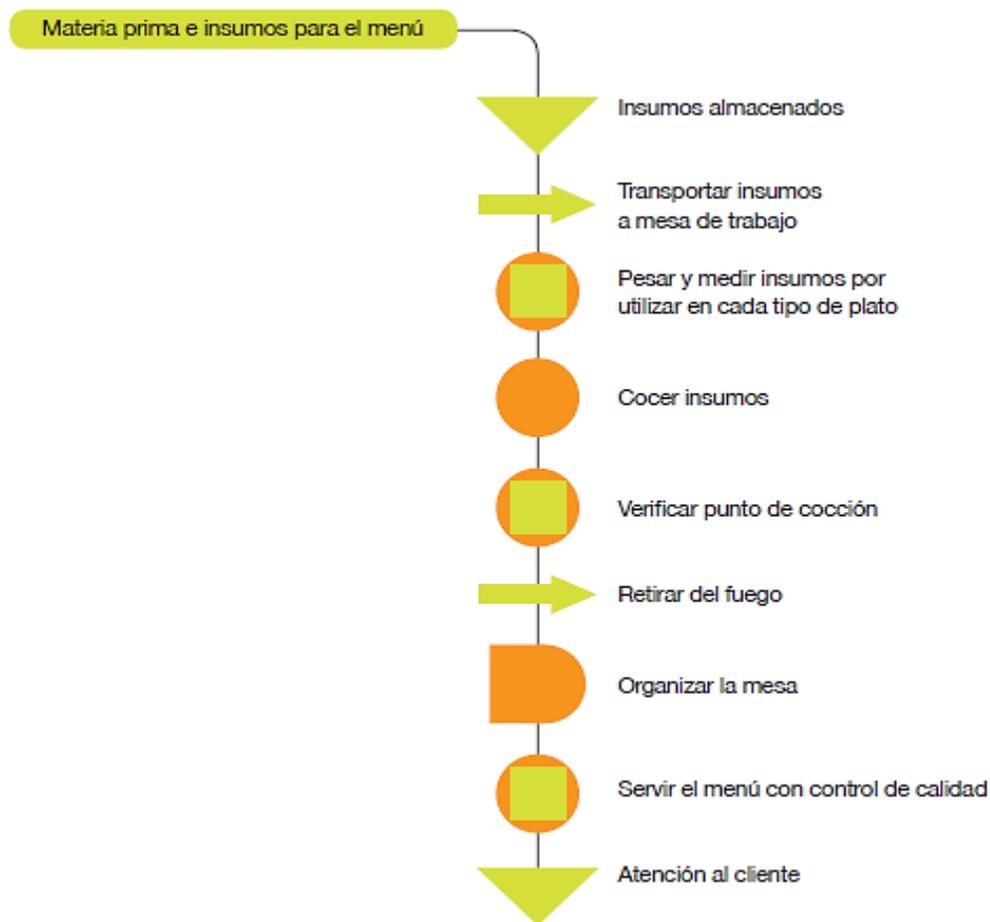
- ✓ El área se distribuirá en: zona de atención a los clientes, zona de cocina y zona de lavado de vajilla. Al ser un restaurante ubicado en un mercado, el diseño del local debe cumplir con todas las indicaciones del propio lugar, así como con las de la municipalidad correspondiente.

Las actividades clave para el negocio.

- ✓ Elaborar los productos en un ambiente higiénico. Al estar ubicado en un mercado, el local no cuenta con un amplio espacio para la cocina, razón por la cual la distribución de los utensilios y las medidas de higiene al manipularlos son críticas.

- ✓ Conservar refrigerados los productos que así lo ameriten pues, al ser insumos comestibles, la correcta conservación garantizará no atentar contra la salud de los consumidores.
- ✓ Ofrecer menús variados y económicos. Al inicio de mes se debe planear los platos que se ofrecerán; es decir, se debe diseñar la carta que se ofrecerá día a día. La búsqueda de combinaciones variadas garantizará que los clientes sientan predilección por el restaurante, ya que encontrarán siempre combinaciones distintas. La anticipación en el planeamiento permitirá que las compras se adquieran con anticipación y se logren algunos descuentos.
- ✓ Los trabajadores deberán contar con capacidades comprobadas en lo que se refiere a la preparación de sabrosos platos, en el caso del cocinero, y a la calidez en el servicio al cliente, en el caso de las personas que atiendan al público.
- ✓ Brindar una atención rápida y cordial.
- ✓ Garantizar y asegurar la calidad del producto.
- ✓ Manejar tiempos de espera adecuados para que la rotación en las mesas sea alta.
- ✓ Ubicarse en un lugar de alto tránsito del público objetivo.
- ✓ La empresa debe estar formalmente constituida como empresa individual.
- ✓ El local debe contar con la licencia de funcionamiento.
- ✓ El local debe cumplir con las acreditaciones sanitarias que corresponden.

DIAGRAMA DEL PROCESO



Socios y aliados estratégicos.

- ✓ **Proveedores:** la calidad de los insumos será determinante para ofrecer un buen plato. Además, se puede lograr descuentos especiales por la frecuencia con la que se realizarán las compras. Se deberá analizar la posibilidad de que algunos de los puestos del mercado sean los que provean los productos. Esto podría ser conveniente porque la entrega la realizarían en el mismo puesto-restaurante.
- ✓ **Trabajadores de la empresa:** el compromiso de los trabajadores garantizará que los platos del menú sean exquisitos y su presentación sea la mejor. La pulcritud con la que se presenten los trabajadores y el uso de los implementos adecuados, como gorras y mandiles, serán valorados por el cliente.

- ✓ **Instituciones financieras (cooperativas o bancos):** si se establece un vínculo duradero con ellas, podrán facilitar el desarrollo del negocio. Es importante que la empresa demuestre credibilidad crediticia; es decir, de ser el caso, que demuestre su compromiso de pago. Por otro lado, la entidad financiera deberá ofrecer alternativas acordes con las necesidades de la empresa.

¿Cuáles son los riesgos a tomar en cuenta? Los principales riesgos asociados al negocio son:

- ✓ La presencia de competidores es un alto riesgo para el negocio. Otros puestos del mercado pueden también ofrecer menús de comida típica. En este sentido, la diferenciación de la que se ha discutido en puntos anteriores es fundamental para salir adelante.
- ✓ La presencia de sustitutos puede también afectar el negocio. Algunos clientes podrían verse tentados a probar otros tipos de comida que se ofrecen en el mismo mercado.

COMIDA TIPICA GUATEMALTECA

El concepto de comida típica es aquel que se aplica a la comida particular y específica de una región o comunidad del planeta. Se refiere a la preparación de alimentos, la cual varía en cada país y región del mundo, debido a varios factores, como la ubicación geográfica, los ingredientes, y recursos locales, la cultura, la religión, los hábitos alimenticios, y el entorno cultural.

El plato nacional es el plato, comida o bebida que representa los gustos particulares de una nación, región o comunidad. Se puede ver que en la mayoría de los casos el plato nacional contiene ingredientes fácilmente elaborados o cultivados en la región, o a lo sumo con ingredientes con los que se sienten identificados los habitantes de estas naciones.

La comida típica de Guatemala se caracteriza por la fusión de dos grandes culturas, su situación geográfica y su topografía que es muy variada, con mar a ambos extremos, costas, praderas, bosques y montañas con mucho sol y agua durante el año en su mayoría lo que es fuente de una gran variedad y disponibilidad de ingredientes.

La llegada de los españoles a Guatemala en el siglo XVI marcó el nacimiento de una centenaria tradición culinaria mestiza, producto de la mezcla de las costumbres alimenticias de los indígenas descendientes de las diferentes etnias mayas y la gastronomía de España.

Esta mezcla hace que algunos platos de la gastronomía Guatemalteca se asemejen en gran medida a algunos de la gastronomía mexicana, sobre todo con el sur de México, hay que recordar que independiente de la fronteras políticas producto de la independencia y posterior formación de los actuales países (México y Guatemala) culturalmente era una misma zona de influencia cultural, es decir son y seguirán siendo lo mismo: mesoamericanos. Además por la situación geográfica, son cuna de muchos de los ingredientes que enriquecen dichas gastronomías, siendo España quien los dio a conocer a Europa y luego al mundo, tal es el caso del chocolate, aguacate, diversidad de chiles, vainilla, tomate.

La gastronomía Guatemalteca tiene como una de sus bases el maíz, contando con gran variedad de platillos en los que es indispensable el uso de esta gramínea, o como el tomate utilizado en la elaboración de los diversos recados y chirmoles.

El chile es más bien de uso moderado, siendo utilizado más en unas regiones culturales que en otras, aunque algunos chiles son indispensables para ciertas recetas como el chile guaque, pasa, dulce, zambo.

El frijol es otro ingrediente primordial, siendo el más consumido el frijol negro que forma parte de la dieta cotidiana en los hogares Guatemaltecos, pero también se consume el frijol colorado y el frijol blanco, así como algunas variedades de frijol pinto denominadas piloyes.

Las semillas no se quedan atrás en su aporte gastronómico, tal es el caso de la pepita de ayote o el ajonjolí que se usan para espesar y sazonar diversos platos, o las semillas del cacao que también se emplean en recetas ceremoniales de los pueblos mayas. Sin dejar de lado las hierbas de olor que se utilizan para la sazón de muchos platos, tal es el caso del perejil, cilantro, hoja de yerbabuena o el samat.

El nororiente Guatemalteco, específicamente el departamento de Izabal, tiene además la influencia de la cultura garífuna, descendientes de esclavos africanos, que habita mayoritariamente esa región del país y cuya gastronomía mezcla ingredientes propios del Caribe, tales como el banano, coco, plátano, con los frutos del mar y en el que no puede faltar el toque africano.

Aunque las buenas maneras a la hora de comer en la mesa fueron heredadas de los europeos, la forma de comer en una mesa o fuera de ésta, varía según las costumbres de los pueblos indígenas y de la variedad y/o forma de las especialidades gastronómicas que se preparan por su misma naturaleza. Por ejemplo los antojitos típicos como tacos y tostadas se consideran normales o "Correctos" que se comen con las manos lo aceptado localmente por ser producto de la influencia y fusión cultural.

El inmenso inventario de platillos típicos de Guatemala cuenta con gran participación de sopas, caldos, embutidos, refritos, guisados, estofados, jugos, recados, desecados, conservados, atoles, sancochados, platos dulces, agridulces y más, Sus recetas varían por su complejidad en la preparación y por la disponibilidad de sus ingredientes. A continuación se mencionan algunos de los platillos típicos de Guatemala y algunas recetas.

PLATOS TÍPICOS

El Gobierno de Guatemala, el 7 de noviembre de 2007 declaró como Patrimonio Cultural Intangible de la Nación cinco platos típicos. Las primeras creaciones de arte culinario en formar parte de la herencia cultural del país. Son estos platos, una fusión de la cocina precolombina con ingredientes de origen hispano-árabe:

1. **El Jocón:** es un caldo verde de carne de gallina con papa y una verdura llamada güisquil (en otros países Chayote) el color se debe a que usa miltomate (en México "Tomatillo") una variedad de tomate que es verde y un poco ácido y que tiene una envoltura o cáscara que se seca al madurar y que se debe retirar para su utilización.
2. **El Pepián:** es de vegetales, especias y carnes.
3. **El Kaq 'ik:** es un platillo indígena de especias, vegetales y pavo.
4. **Los Plátanos en mole:** se preparan con chocolate, ajonjolí y canela.
5. **Los Frijoles con chicharrón:** es una mezcla de frijoles con chicharrón y, sazonado con diferentes especias y típicamente comido con tortilla y arroz cocido.



Tres de estas exquisiteces, datan de hace más de cuatro siglos y son una fusión de ingredientes originarios de la Guatemala precolombina con productos españoles y árabes llevados a esas tierras por los conquistadores españoles. Se trata de platillos elaborados a base de caldos y salsas condimentados con especias, hierbas y verduras, y acompañados de carnes, de gallina en el caso del Jocón, pavo en el Kaq 'ik, y pollo en el Pepián. Estos platillos fueron creados durante el siglo XVI en las cocinas de las familias principales del reino de Guatemala y en los conventos, todos de españoles criollos o peninsulares. Sin embargo, el Kaq 'ik es una comida de origen indígena y su preparación actualmente, continúa sin muchas variaciones de la original. Eran comidas que seguían a grandes ceremonias, donde participaban las familias más adineradas del pueblo.

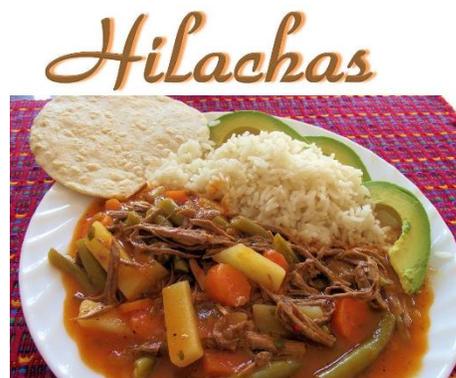
Las recetas originales de estas comidas serán patentadas a nivel internacional para resguardarlas como platillos de origen Guatemalteco, por parte del Gobierno a través de su Ministerio de Cultura y Deportes.

Otros platos son:

1. **Cocido Caldo de Res.** Caldo de origen colonial hecho de hueso de res y carne magra (un trozo para cada comensal) y que lleva además, elote, repollo, zanahoria, ejote, plátano y camote (en algunas regiones), papa, cebolla, yuca, güico y güisquil. Se le añade de preferencia unas gotas de naranja agria o limón, se puede acompañar con chile (picante) ya sea en salsas o en fruto, se acompaña con arroz, aguacate y tortillas bien calientes recién salidas del comal.
2. **Caldo de Pata.** Caldo el cual está hecho de pata de res y que lleva además, elote, repollo, zanahoria, güisquil, papas.
3. **Caldo de Frijol Negro con crema.**
4. **Caldo de Mariscos.**
5. **Tapado de Mariscos Barrios y Livingston.** Sopa a base de leche de coco y mariscos con plátano, tomate y cilantro.
6. **Pollo en Amarillo.**
7. **Caldo de Gallina india.** Gallina cocida en agua con verduras, al estar la gallina suave se pone al carbón o se fríe, se acompaña con papas fritas o con ensalada rusa.
8. **Revolcado de Cerdo.** Menudos de cerdo y cabeza de cerdo en salsa de chiles no picantes y tomate, es una salsa espesa que se come con arroz blanco o arroz con loroco.
9. **Pulique.**



10. **Gallo en Chicha.** Gallo cocido a fuego lento para que ablande en una salsa a base de licor de piña artesanal, pasas, ciruelas, canela y panela.
11. **Piloyada:** mezcla de frijoles piloy con salsa a base de tomate y cebolla con chile y especias.
12. **Tamal colorado:** masa de arroz o de maíz que lleva encima salsa de tomate especial, un trozo de carne (res, pollo, cerdo, pavo o pato) una tira de chile pimiento y una aceituna; envuelto en hoja de sal y luego en hoja de plátano. Plato típico de los sábados por la noche. Clásico de la noche víspera de navidad. En el Occidente del país generalmente son de arroz o mezcla de arroz y maíz con carne de cerdo o pollo.
13. **Tamal negro.** La base es la misma del colorado. La diferencia es que éste es dulce y la salsa es café oscuro, por llevar chocolate; se adorna éste con pasas, ciruelas y almendras
14. **Tamalitos de Chipilín.**
15. **Tamalitos de Cambray.**
16. **Tamalitos de frijol.**
17. **Tamalitos dulces de masa de maíz con pasas de sabor anisado.** Parte de la masa se colorea de rojo y se acompaña de un poco de crema agria
18. **Chepes o tayuyos.**
19. **Tamal con relleno de frijol negro parado, en forma de tortilla.**
20. **Tamalitos de viaje** (de fiesta para semana santa)
21. **Tamalito de elote.**
22. **Paches.** Tamales hechos de papa machacada con salsa de tomate a la que se le añade carne (res, pollo, cerdo pavo o pato) y un chile verde bastante picante. Únicamente envuelto en hoja de plátano
23. **Hilachas de Res.** Carne que se deshebra y se coce en salsa a base de tomate, zanahoria y papa, acompañado de arroz y tortillas. En otros países se le conoce como "ropa vieja"
24. **Chuchitos.** Tamalitos de masa de maíz con queso seco acompañado de salsa de tomate ligeramente picante y carne. Se envuelve en "tusa" (la hoja que cubre el elote)
25. **Rellenitos de plátano.** Masa de plátano relleno de frijoles, se fríe y se capea con azúcar
26. **Camote en dulce.**
27. **Pan de manteca.** Muy variado tanto en tamaño y forma, conchas, cachitos (cuernitos) entre otros.
28. **Champurradas:** Pan dulce tipo galleta que se usa para acompañar el café o el chocolate.
29. **Chancletas de güisquil.** Mitades de güisquil rellenas de pasta del mismo, mezclada con azúcar, pasas, leche, canela, huevo y polvo de champurradas que se hornea para dorar la superficie.
30. **Frijoles Blancos con espinazo de carne de cerdo.**
31. **Yuca con chicharrón.**
32. **Verduras en escabeche.**
33. **Fiambre** (Se prepara únicamente el 1 de noviembre, día de Todos los Santos y los difuntos)
34. **Enchiladas.**
35. **Frijoles volteados.**
36. **Frijoles colados.**
37. **Mojarra frita.**
38. **Ceviche.**
39. **Guacamol.**
40. **Pan de banana.**
41. **Pan de elote.**



Técnicas culinarias: las técnicas culinarias son las modificaciones que sufren los alimentos y que son precisas para consumirlos. Se pueden distinguir las siguientes clases de técnicas culinarias:

Técnicas culinarias sin aplicación de calor:

- ✓ Selección de la parte comestible del alimento.
- ✓ Limpieza de las partes deterioradas.
- ✓ Troceado de las mismas.
- ✓ Unión mediante los métodos de:
 - **Mezcla:** unión de los ingredientes.
 - **Batido:** para la obtención de esponjosidad.
 - **Amasado:** para obtener elasticidad.

Técnicas culinarias con aplicación de calor: estas pueden ser:

1. Cocción en seco:

- **A la plancha:** cocción con alta temperatura sobre una plancha lisa.
- **A la parrilla:** cocción con alta temperatura sobre una plancha acanalada.
- **Azar:** cocción al horno con un poco de grasa.
- **Gratinar:** dorado tostando la superficie.
- **Baño María:** cocción en un recipiente colocado sobre otro lleno de agua.
- **Otras técnicas:** al vacío a microondas.

2. Cocción en líquido:

- **Cocer:** cocción en agua o en caldo, en olla normal, presión o rápida.
- **Escalfar:** cocción en poca cantidad de agua, a punto de hervir.
- **Escaldar o blanquear:** introducción en agua hirviendo durante poco tiempo.
- **Al vapor:** cocción por vapor de agua.

3. Cocción en grasa:

- **Saltear:** pasar el alimento por la sartén, con poco aceite y a fuego muy fuerte.
- **Rehogar:** pasar el alimento por la sartén, con poco aceite y a fuego lento.
- **Freír:** cocción en abundante aceite. El alimento puede llevar rebozados.

4. Cocción mixta en agua y grasa:

- **Guisar:** cocción mixta donde intervienen agua y grasa.
- **Estofar:** cocción con un poco de grasa y a veces un poco de agua, a fuego lento.
- **Brasear:** estofar en un recipiente hermético y sobre un lecho de hortalizas.

Desde el **punto de vista higiénico**, las técnicas de cocción son positivas ya que destruyen los microorganismos presentes en los alimentos crudos y los productos tóxicos que, eventualmente, se encuentren provenientes de fertilizantes e insecticidas. Esto, siempre y cuando:

- ✓ En el interior del producto se haya alcanzado una temperatura superior a los 100° C.
- ✓ No haya posteriormente una contaminación.

Tradiciones y costumbres de la comida Guatemalteca

En la comida Guatemaltecas percibe una gran variedad de platos, que son presentados en forma creativa y con un gran colorido. En Guatemala, se celebran varias fechas en el año, con sus respectivos platillos.

1. **Semana Santa:** se acostumbra el pescado seco envuelto en huevo, pescado a la Vizcaína, curtido, torrijas, molletes, garnachas, tacos, tostadas.
2. **15 de Agosto, virgen de la Asunción:** buñuelos, dulces típicos, molletes, torrijas garnachas, tacos tostadas (guacamol, salsa, frijoles) atol de elote, elotes cocidos, atol, plátanos fritos, rellenitos granizadas churrasco.
3. **Primero de Noviembre, Día de los muertos:** fiambre, ayote, jocotes y manzanilla en dulce, enchiladas tacos, tostadas, tamales, churrascos.
4. **24 de diciembre, Noche Buena:** tamal negro, tamal colorado, pavo horneado, panes con pollo, molletes, ponche de frutas, chocolate, tortas, magdalenas, uvas, manzanas, frutas secas, gallina rellena, pierna horneada.

Muchas de nuestras comidas son antiguas, y quizás son recetas de las culturas Mayas. Entre las comidas, que son consideradas tradicionales, se encuentran:

1. **Caldosas:** pepián, caldo de hilachas, gallina, pulique...
2. **Postres:** rellenitos, mole de plátano, torrijas, molletes, buñuelos...
3. **Carnes:** gallo en chicha, carne guisada carne asada hilachas, salpicón...
4. **Otros:** tostadas, enchiladas, pan con chile, guacamol, frijoles volteados...
5. **Bebidas:** chocolate, fresco de tamarindo, horchata, agua de canela, sunchiles...

- 6. Pan:** pan de manteca, cubiletes, empanadas, champurradas, semitas, pan francés, pan de yema, pan de coco, pan integral, pan de agua...

En la cocina Guatemalteca suelen utilizarse muy variados ingredientes entre los que destacan el maíz, el frijol, el arroz, la harina de trigo, el queso, la carne... También es muy frecuente que en este país nos encontremos platos que contienen diversos elementos como los chiles, los aguacates, la pimienta, el perejil, la hierbabuena, el laurel y algún que otro producto más característico de esta tierra.

Si el turista tiene el placer de disfrutar de este bello país debe desayunar abundantemente ya que la jornada es dura y larga. Así a primera hora del día podrá decantarse por un rico jugo de frutas, café y bollos dulces; aunque también tiene la opción de comerse un buen plato de huevos fritos, o las tortitas denominadas panqueques.

Para aquel que quiera desayunar de forma saludable puede pedir una exquisita ensalada de frutas que destacan por el sabor intenso de sus frutas que son de una calidad extrema. Ya a la hora de la comida nos encontramos con diversas especialidades de la tierra. Uno de los productos que más se consumen en Guatemala es la carne, la cual preparan o bien a la parrilla o bien frita. En lo que a carne se refiere también podemos pedir otros platos como el excelente pollo asado, las chuletas de cerdo, las hamburguesas, las salchichas o los bistecs. Además, siempre podemos optar por platos menos fuertes como los frijoles con arroz, o el picadillo que se elabora con carne picada y diversas verduras.

En lo que a pescados se refiere podemos percibir gran influencia española ya que el bacalao a la vizcaína es uno de los platos estrella de los restaurantes en cuanto a productos marítimos. Para realizar este plato los guatemaltecos utilizan el bacalao, las alcaparras y las aceitunas. Si el turista no sólo quiere comer en restaurantes puede acudir a casas de comida donde se oferta un menú del día compuesto por un primer plato de sopa o arroz y un segundo de carne al que se le acompaña por tortillas de maíz. Por supuesto el café y la fruta también entran en el precio.

Una de las riquezas de la gastronomía Guatemalteca no solo son los sabores sino también la textura y el aroma de los alimentos. Además la cocina regional es muy rica y es en los rincones de Guatemala donde podemos encontrarnos diversas especialidades como la Pilyada que se elabora con frijoles piyol, carne de cerdo, queso duro y queso fresco, chile, butifarras, tomates, cebolla, perejil, pimienta negra, vinagre, tomillo, laurel, ajo y aceite. Esta ensalada de ingredientes produce uno de los platos más típicos de este país que se sirve frío y que suele acompañarse de tamalitos blancos de maíz o bien tortillas.

Otra de las conservas típicas de este país es el denominado fiambre colorado y blanco que necesita varios días de preparación y que para conseguir que el plato salga perfecto se requieren un buen número de ingredientes como gallina, pescado, sardinas, cecina, lengua, chorizo negro, jamón, salchichón, butifarra, longanizas, salchichas, patas de cedo, mostaza, aceitunas, vinagre, alcaparras, queso, cebollas, zanahorias, remolacha, guisantes, coliflor, tomillo, lechuga, perejil, chiles, hojas de laurel, pimienta, repollo y pacayas. Tras una elaborada preparación se obtendrá este rico plato que se ha convertido en toda una tradición a seguir entre las familias. Después de degustar tan deliciosos manjares debemos pasar a los postres donde encontramos gran variedad de frutas como el mango, el coco, los dátiles, las papayas, la guayaba, la lima...

Para los golosos, Guatemala también ofrece un variado surtido de dulces como las canillitas de leche que son muy famosas en este país y que se elabora con leche, canela y azúcar; las naranjas envueltas en exquisito mazapán, los colochos de guayaba, los zapotes, las tartas de almendra, los nuégados que se elaboran con una masa que se cubre con mucho azúcar, las botellitas de miel, las frutas en almíbar... Tampoco podemos olvidarnos de postres como el ayote en dulce que se elabora con ayote, azúcar, canela, jengibre y clavos de olor. Y ya para terminar quienes sean amantes de los sabores más dulces deberán hacerse con los higos en dulce. Este plato es fácil de elaborar ya que hay que pelar los higos dejándolos reposar en agua. Más tarde se ponen a hervir y se añade un poco de azúcar para después hacerlos enfriar. En lo referente a las bebidas en Guatemala es muy típico beber las llamadas aguas frescas que se preparan con limón, naranja o papaya. Los batidos también son especialidad de este país.

Todo aquel que quiera terminar su comida con un café en Guatemala podrá darse ese placer aunque debe saber que en este país el café se sirve un poco azucarado.

La cocina Guatemalteca no es solo un placer para el gusto sino que también la vista, el tacto y el olfato disfrutan con estos alimentos que salen de los fogones Guatemaltecos y que están dotados de una excelente calidad como es el caso. A continuación, algunas recetas típicas guatemaltecas.

PEPIÁN

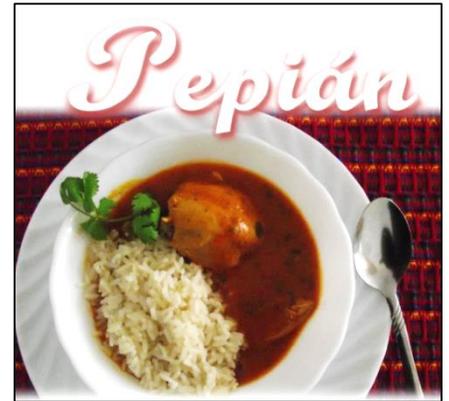
Ingredientes:

- ✓ 2 libras de carne de res o de pollo.
- ✓ 1 Chile Güaque.
- ✓ 1 Chile pasa.
- ✓ 2 onzas de miltomate.
- ✓ 2 onzas de Ajonjolí.
- ✓ 2 onzas de Pepitoria Verde.
- ✓ 1 cáscara de plátano.
- ✓ 4 tomates.
- ✓ 1 cebolla mediana.
- ✓ 2 dientes de ajo.
- ✓ 1 manojo de cilantro.
- ✓ 1 rajita de canela.
- ✓ 1 litro de agua.
- ✓ 1/2 güisquil.
- ✓ 1/2 libra de ejotes.
- ✓ 1/2 libra de papas medianas.
- ✓ Sal y pimienta al gusto.

Preparación: se pone en una cacerola la carne a cocer dentro del litro del agua, antes de que este en su punto, se agregan las verduras para su cocimiento.

Aparte en un comal, poner a dorar los chiles, el miltomate, el tomate, la cebolla, el ajonjolí, pepitoria, los dientes de ajo, la rajita de canela y la cáscara de plátano. Después de que todos los ingredientes hayan dorado perfectamente, se licuan, con un poco del caldo donde se ha cosido la carne; ese licuado se pone a hervir y espesar junto con el manojo de cilantro, por espacio de 30 minutos. Seguidamente, se deja caer la carne y las verduras, para que los sabores se mezclen entre sí, y se deja hervir hasta espesas.

Para el Pepián Rojo debe de omitirse en chile güaque y la cáscara de plátano, y agregarle más tomate, achiote y Chile pimienta. Puede acompañarse con arroz blanco.



ATOL DE ELOTE

Ingredientes:

- ✓ 2 tazas de granos de elote amarillo.
- ✓ 4 1/2 tazas de agua fría.
- ✓ 1 raja de canela.
- ✓ 1 taza de azúcar.
- ✓ 1/2 cucharadita de sal.

Preparación: licúe el elote, que debe ser granudo, no tierno, con 3/4 de taza de agua; licúelo por pocos. Cuele y agregue las otras 3 1/2 tazas de agua, la raja de canela de azúcar. Ponga al fuego a hervir moviendo constantemente para que no se pegue. El fuego debe ser suave. Cuando hierva, agregue la sal y siga cocinando hasta que el elote esté cocido, (como 10 minutos). Sírvalo caliente rociado con polvo de canela. Salen 6 tazas más o menos.



TAMAL

Ingredientes

- ✓ 1 1/2 Libras de tomate ciruelo maduro
- ✓ 2 Chiles pimientos

- ✓ 3 Chiles guaqueos
- ✓ 2 Onzas de ajonjolí
- ✓ 2 Onzas de pepitoria (semilla de calabaza)
- ✓ 1 Raja pequeña de canela
- ✓ 1 Onza de manteca de cerdo Achiote Sal

Masa:

- ✓ 1 ½ Libra de masa de maíz
- ✓ 6 Onzas de arroz 8 Onzas de manteca de marrano Sal Hojas y Adornos
- ✓ 1 Maleta de hojas de plátano
- ✓ 2 Maletas de hojas de Maxán o de hoja de sal 1 manojo de cibaque
- ✓ 3 Chiles pimientos para ser asados
- ✓ 4 Onzas de aceitunas
- ✓ 4 Onzas de alcaparras
- ✓ 2 Libras de carne de cerdo y 1/2 Libra de tocino en pedazos pequeños

Procedimiento:

Elaboración de los tamales: se cortan las hojas de Maxán (cuadros) por la parte más gruesa, se lavan bien y se ponen a secar al sol. Se cortan las hojas de plátano en cuadros de 25 cm, se lavan y se ponen a cocer en agua por 10 minutos.

La Masa: deshacer y mezclar la masa de maíz en 1/2 litro de agua y se licua. En una hoyo adecuada se ponen a hervir 4 tazas de agua, se agrega la masa ya licuada y se revuelve constantemente. Cuando la masa este espesa, se sigue batiendo la masa añadiéndole suficiente sal, ya que tiende a perderse el sabor de la sal (en el tamal) durante la cocción. Si la masa se pone demasiado espesa se le agrega agua caliente, de a pocos. Se continúa batiendo, y cuando ya haya hervido suficiente tiempo, se retira del fuego, se agrega la manteca y se bate hasta que la manteca se mezcla y se incorpora, luego la masa se torna brillante. Los chiles pimientos (separadamente) se ponen a asar, se pelan, se parten, se desvenan y se eliminan las semillas. Luego se cortan en tiras (reservar). Luego ponga un cuadro de hoja de plátano sobre una en diagonal. Se coloca una porción de masa en el centro, y se agrega el recado abundante. Sobre el recado se pone tocino y carne de cerdo, aceitunas, alcaparras 3 o 4 pasas y tiras de chile pimiento. Se doblan las hojas y se cierran para formar como un **paquete**, el cual se amarra con las tiras de **cibaque**, las cuales previamente se ponen en remojo para que ablanden, también se puede utilizar papel de aluminio.

Cocción de los tamales: en una olla amplia se pone un colchón (en el fondo) con las hojas sobrantes, luego se agregan 4 tazas de agua y se pone a hervir. Al hervir se colocan los tamales en la olla sobre el colchón de hojas, y comienza la cocción. Tapar la olla con más hojas y una manta, y hasta arriba un lienzo de plástico. Se pone a hervir todo esto por **1 hora y media**, para que los **tamales** y la carne que contienen se cocinen bien.

Gastronomía Guatemalteca por departamentos: la gastronomía Guatemalteca es tan rica y variada como su gente. Cada lugar tiene sus propios platillos y variantes, pero es posible agrupar en cinco grandes regiones la comida tradicional. Guatemala es un país pequeño pero con una topografía que le permite contener variados paisajes y climas. Por eso, hay diversas regiones y en cada una de ellas se han cultivado diferentes productos para hacer de la comida un placer. Hay cinco grandes regiones geográficas: del norte, centro, sur, oriente y occidente, que albergan diversos pueblos y tradiciones culinarias.

La gran cantidad de personas de etnias indígenas que se concentra en la región occidental del país hace muy variada su gastronomía. En ella predominan los recados, que son salsas en las que se ahogan los ingredientes de cada platillo. Para preparar los recados se muelen en piedras y se cuecen en ollas de barro los componentes de la salsa, que generalmente incluye tomate o miltomate.

Así, en Quetzaltenango se ha hecho famoso el pepián, con recado rojo, en Huehuetenango el jocón, que es verde, en Totonicapán el quilín, que se prepara con carne de marrano, y en Sololá el patín, elaborado con pescado del lago. También es célebre la variedad de tamales que se cocinan en la región, de arroz y de cambray, para citar algunos, y los atoles, como los de chilab y joch. Hacia el norte: La vasta región del norte abarca las Verapaces, Izabal, Quiché y Petén. En ella predominan dos grupos lingüísticos numerosos, los k'iche'es y los q'eqchi'es. Entre los q'eqchi'es, destaca el platillo tradicional conocido como kaq'ik, que es un caldo preparado a base de chunto, chompipe o pavo, propio de la región, que se sirve en una escudilla y con un trozo de carne del ave, generalmente más voluminoso que el utensilio. Esto le da un toque característico a la comida, ya que sobresale del adminículo de forma graciosa y llamativa. Del sabor k'iche' sobresalen la preparación de comidas condimentadas con especias y chile. En la costa atlántica hay un oasis de sabor que tiene raíces diferentes, es el que constituye la comunidad

garífuna. Sus antepasados son de origen africano, quienes al ser obligados a dejar sus tierras para convertirlos en esclavos fueron llevados a una isla, donde aprendieron español y arawako, para radicar definitivamente en las costas de Honduras, Belice y Guatemala. Con un pasado tan azaroso, sus gentes heredaron ciertas tradiciones culinarias, como el casabe eraba, una especie de galleta elaborada con yuca, el tapau o tapado, una sopa confeccionada a base de leche de coco con mariscos y plátanos y el 'rice and beans', que es arroz con frijol preparado con aceite de coco.

Mientras que, en el extenso departamento de Petén, la gente ha fusionado elementos de los mayas itza'es, aportes yucatecos y elementos mexicanos, por lo que destacan entre sus comidas los bollos o tamales, empanadas de xiquinché, jocotes y nances curtidos. Al oriente: Los habitantes de la región oriental han desarrollado su propio estilo para consentir el paladar. En San Luis Jilote peque, Jalapa, son famosos: el pollo con crema y loroco, el caldo de pollo con guías de güisquil, criadillas con crema, quesadillas y chiqueadores. En el municipio de Esquipulas destaca la dulcería tradicional, llamada Cito plastia, que disfrutaban todos los peregrinos que visitan el santuario colonial. Como región ganadera se preparan diversos productos a base de carne, como los chicharrones, de gran popularidad en Chiquimula y Zacapa.

En la región central del país predomina la ciudad capital por su cantidad de habitantes, con gustos culinarios por los platillos mestizos nacidos de la herencia prehispánica en las cocinas coloniales, con aportes traídos por los castellanos.

De esa cuenta, en La Antigua Guatemala se elaboran muchas comidas y dulces de origen español como bocadillos, nuégados, mazapanes, cocadas y canillas de leche, de ancestro árabe. No muy lejos, en San Martín Jilote peque es famoso el subanique, recado en el que se mezcla la carne de pollo y cerdo. Otro panorama sensorial se presenta en la parte meridional del país. En Escuintla, por ejemplo, se utilizan varios productos del mar, y preparan el caldo de mariscos y variados guisos de pescado.

Además, en lugares como Santa Rosa, donde hay una larga tradición ganadera, la carne es muy apreciada, así como plantas propias de la región y el clima: loroco, chipilín, flor de izote, flor de madre cacao, macuy y pacayas. Entre sus comidas están: el caldo de pata, estofado de conejo y pato, y morcillas o morongas. También se elaboran dulces como el batido (especie de melcocha), el ayote preparado de una manera especial, platillos de sal por (una variedad de maíz), y el pan de mujer (torta).