

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN-LEON
FACULTAD DE CIENCIAS



DIPLOMADO EN ADMINISTRACION DE TERRITORIOS RURALES

**“PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MIEL, PÓLEN, PROPÓLEOS Y CERA DE ABEJAS DE
SOMOTILLO, CHINANDEGA”**

PRESENTADO POR:

ANSELMO JAVIER SALVATIERRA ISABÁ
BLAS ANDRÉS SANTANA AGUILAR

TUTOR:

ROLANDO MARTÍNEZ

FEBRERO DEL 2008

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN QUE PRESENTA EL PROYECTO

Organización Micro empresa La Abejita	
Razón Social	Asociación momentánea La Abejita
Dirección	Palo Grande
Ciudad/Región	Somotillo, Chinandega
Teléfono/Fax	-
Correo electrónico	-
Representante Legal	
Nombre	Francisco Antonio Meza
Domicilio	Somotillo, Palo Grande
Ciudad/Región	Somotillo
Teléfono/Fax	-
Correo electrónico	-
Coordinador del Proyecto	
Nombre	Ing. Anselmo Javier Salvatierra Izaba, Lic. Blas Andrés Santana
Domicilio	León
Ciudad/Región	León
Teléfono/Fax	-
Correo electrónico	-

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

SR(A).

Coordinador(a) Regional del Fondo de Asistencia Técnica

Presente

De nuestra consideración:

En el marco del Llamado Concurso de Proyectos de Apoyo a Iniciativas de Negocios, nos es grato someter a su consideración la Propuesta del Proyecto **PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MIEL, PÓLEN, PROPOLEO Y CERA DE ABEJAS EN LA COMUNIDAD DE PALO GRANDE, SOMOTILLO CHINANDEGA**, cuyo monto total es de US\$ **51,607.7**, del cual solicitamos formalmente a FUNICA fondos por un monto de US\$ **38,260** para ejecutar las contrataciones y adquisiciones que se detallan en la Propuesta de Proyecto que se adjunta.

En este contexto, queremos señalarle que:

1. Los veintidós productores firmantes de esta Solicitud, integrantes de la Asociación momentánea **LA ABEJITA**, somos los proponentes de este Proyecto y hemos participado en su formulación. En consecuencia, nos hacemos responsables ante FUNICA de todas las materias relativas al Llamado, a partir de la presentación de la Propuesta.
 2. Para todos los efectos del Concurso, hemos nombrado como Coordinador del Proyecto al Sr. **Freddy Ignacio Robles Arbizú**, para que nos represente.
 3. Hemos convenido con **FERNANDO ARRIAZA, ALBERTO ESCALANTES, CARLA ESPINOZA, MARGARITA FONSECA Y MARVIN FUENTES** para que nos presten los servicios de apoyo a la ejecución del Proyecto, si este resultara adjudicado en el Concurso.
1. En el Apéndice que sigue a esta Solicitud, se identifica a los productores(as) que participan de esta presentación y que serán los usuarios directos de los apoyos. En dicho Apéndice, los productores expresan su voluntad y compromiso por llevar adelante la iniciativa de negocios que aquí se propone.

Francisco Antonio Meza

Representante de los Productores

INDICE

DATOS De la Organización que PRESENTA EL PROYECTO	1
SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO	2
INDICE	3
DECLARACIÓN DE LOS PRODUCTORES PROponentES.....	4
formato de presentación de la propuesta	6
PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE APOYO TECNICO A INICIATIVAS DE NEGOCIOS	7
FACTIBILIDAD DE LA INICIATIVA DE NEGOCIO.....	7
1. La identificación de la iniciativa de negocio	7
2. Potencial de Mercado	10
3. Rentabilidad del Negocio	14
4. Experiencia del Grupo u Organización Proponente	15
5. Los Problemas más Relevantes	18
Cuadro 1. Identificación de los Principales Problemas a Resolver	18
Contribuciones de Otras Fuentes (distintas al FAT), a la resolución de los Problemas revelados en el	
Cuadro 1.....	19
Cuadro 2. Resolución de Problemas que no resuelve el FAT	19
I. La Propuesta de Apoyo Técnico.....	20
Cuadro 3. RESULTADOS E INDICADORES DEL PROYECTO	20
Cuadro 4. ACTIVIDADES PRINCIPALES	23
Los recursos y su presupuesto	29
Cuadro 5. Costos por Tipo de Actividad [en US\$].....	29
El presupuesto.....	30
II. COMPETENCIAS DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS	31
Cuadro 6. IDENTIFICACION DEL PERSONAL PROFESIONAL CLAVE DEL PROYECTO.....	31
4. Capacidad y Competencias de la Entidad Administradora (Administrador).....	33
Capacidad Institucional de Administrador.....	33
Personal Administrativo Clave	33
Cuadro 7. IDENTIFICACION DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO CLAVE DEL	
PROYECTO	33
LOS USUARIOS DIRECTOS DEL PROYECTO DE SERVICIOS	34
Número según Género y Juventud	34
Cuadro 8. Participación de Usuarios Mujeres y Jóvenes en el Proyecto	34
Calidad de la Participación	35
BIBLIOGRAFIA.....	36
ANEXO.....	37
1. Cronograma de Actividades para el primer año de iniciado el proyecto.....	1
2. Cronograma de Actividades para el segundo año de Inicado el Proyecto.....	2
3.....	3
Presupuesto Anual del Proyecto por fuente de financiamiento (US\$)	3
4.....	6
MEMORIA DE CALCULO PRESUPUESTO DE PROYECTO (18 meses)	6
5. Volúmenes de Ventas Anuales.....	8
6. Flujo de Ingresos en Dólares por venta de productos de las Abejas	9
7. Flujo de Caja proyectado a cinco años	10
8. Costo de la Producción.....	11

DECLARACIÓN DE LOS PRODUCTORES PROPONENTES

Los abajo firmantes, declaran conocer y compartir plenamente la Propuesta de Proyecto que se adjunta a la presente. Manifiestan además la voluntad y compromiso de llevar a cabo la Iniciativa de Negocios allí planteada y de aportar el cofinanciamiento que se compromete en la Propuesta, en el caso que la misma resulte ganadora en el Concurso. La Organización de los productores será legalizada, a través de un Convenio entre la Asociación Momentánea entre los mismos con el fin de ejecutar el Proyecto, antes de iniciar el proceso de negociación del Contrato con el FAT - FUNICA.

Nº	NOMBRE DEL PRODUCTOR	Nº CEDULA DE IDENTIDAD	SEXO		EDAD	MUNICIPIO Y LOCALIDAD	FIRMA
			H	M			
1	Jaime Felipe Maradiaga Lindo	081 130971 0008T	X		33	Somotillo, Palo Grande	
2	Luis Manuel Maradiaga Lindo	088 190679 0003K	X		26	Somotillo, Palo Grande	
3	Jaime Sánchez Sánchez	092 210575 0000V	X		29	Somotillo, Palo Grande	
4	Arlys Anais Salinas Madrigal	088 240882 0002R		X	23	Somotillo, Palo Grande	
5	Juan Alberto Lindo González	088 241162 0001T	X		42	Somotillo, Palo Grande	
6	Cecilio Ignacio Ramírez Aranda	288 030267 0000P	X		38	Somotillo, Palo Grande	
7	Sobeyda del Socorro Moreno	089 101170 0002N		X	24	Somotillo, Palo Grande	
8	José Augusto Lindo	081 210770 0000U	X		24	Somotillo, Palo Grande	
9	María del Carmen Martínez Gómez	088 221270 0000B		X	24	Somotillo, Palo Grande	
10	Modesto José Jirón Salinas	088 180261 0002D	X		44	Somotillo, Palo Grande	
11	José Adán Salinas Madrigal	088 220879 0000B	X		25	Somotillo, Palo Grande	
12	Félix Gerardo Gómez Martínez	089 110774 0001R	X		30	Somotillo, Palo Grande	
13	Cristina Escorcía González	087 060262 0000C		X	43	Somotillo, Palo Grande	
14	Martín Patricio Palma Gutiérrez	088 111156 0001X	X		48	Somotillo, Palo Grande	
15	Arístides Rodríguez Betanco	092 151270 0000F	X		34	Somotillo, Palo Grande	

16	Domitila Rivera Monjarrez	092 070575 0001R		X	30	Somotillo, Palo Grande
17	Santos Inés Ponce Isaguirre	093 210471 0001E	X		34	Somotillo, Palo Grande
18	Fidel Antonio Arce Maradiaga	089 281064 0000B	X		40	Somotillo, Palo Grande
19	Marcial Ramírez Aranda	081 010178 0011F	X		27	Somotillo, Palo Grande
20	Félix Pedro Rodríguez Betanco	092 300375 0000C	X		30	Somotillo, Palo Grande
21	Eudis Mariela Romero Martínez	089 190876 0000D		X	30	Somotillo, Palo Grande
22	Cristóbal Mendoza López	090 041261 0000V	x		43	Somotillo, Palo Grande

**VER ANEXO 1
LISTADO CON FIRMA DE ASOCIADOS**

**FUNDACION PARA EL DESARROLLO TECNOLOGICO
AGROPECUARIO Y FORESTAL DE NICARAGUA - FUNICA**

FONDO DE ASISTENCIA TÉCNICA - FAT

FORMATO DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

TITULO DEL PROYECTO: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MIEL, PÓLEN, PROPOLEO Y CERA DE ABEJAS EN LA COMUNIDAD DE PALO GRANDE, SOMOTILLO, CHINANDEGA.

NOMBRE DEL PROPONENTE (Organización o grupo de productores)	MICRO EMPRESA LA ABEJITA
NOMBRE DEL ADMINISTRADOR (A)	ESTEBAN ARANDA GÓMEZ
NOMBRE DE LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS	FERNANDO ARRIAZA, ALBERTO ESCALANTES, CARLA ESPINOZA, MARGARITA FONSECA Y MARVIN FUENTES

NOMBRE DEL COORDINADOR DEL PROYECTO	FREDDY IGNACIO ROBLES ARBIZÚ
--	-------------------------------------

ZONA GEOGRAFICA	
MUNICIPIO	SOMOTILLO
DEPARTAMENTO	CHINANDEGA

CÓDIGO (uso interno)

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE APOYO TECNICO A INICIATIVAS DE NEGOCIOS

FACTIBILIDAD DE LA INICIATIVA DE NEGOCIO

1. La identificación de la iniciativa de negocio

El propósito de esta sección es efectuar una descripción sintética de la iniciativa de negocios que permita al evaluador conocer sus principales características. En la descripción, el proponente deberá explicitar las transformaciones que busca desarrollar, señalando en forma separada aquellas que se ubican a nivel de las fincas de aquellas que se ubican a nivel asociativo (según sea el caso). Pueden distinguirse tres situaciones posibles: (i) la iniciativa está centrada fundamentalmente en la producción a nivel de finca; ii) la iniciativa está centrada fundamentalmente en procesos a nivel asociativo (por ejemplo: acopio, envasado, transformación, otros); y (iii) la iniciativa involucra los dos niveles: Por ejemplo, producción de leche (nivel finca) y enfriamiento y acopio (nivel asociativo).

Tomando como base la problemática planteada por los Apicultores en reunión de grupo focal para diagnosticar la situación de los mismos en la comunidad de Palo Grande, Somotillo, esta iniciativa de negocios tiene como objetivos: reducir la pobreza por el bajo ingreso familiar, tecnificar a los Apicultores, diversificar productos de las abejas, acceder a nuevos mercados y elevar la capacidad productiva de los apiarios de los apicultores. Este proyecto tiene varios componentes, uno en Servicios de Asistencia Técnica para producir más, otro de Asesoría para generar valor agregado y comercializar la Miel y productos de las abejas, otro de Inversión en Estudios, Materiales, Equipos y Herramientas, y un último, para consolidarlos organizativamente a los participantes.

Tradicionalmente los apicultores de la zona de Chinandega norte han comercializado solamente miel de abejas y lo han hecho a través de intermediarios Salvadoreños y Nacionales que adquieren los productos a granel (barriles y bidones) y a bajos precios, quedando el mayor margen de utilidad a los intermediarios, lo que no beneficia a los productores dificultándoles elevar su capacidad productiva y su nivel de vida. Por lo tanto, esta iniciativa de negocio incluye comercializar la miel de abejas envasada y etiquetada de acuerdo a la norma para alimentos

preenvasados, para lo cual se solicitara el Registro Sanitario para facilitar la inserción del producto en el mercado. Además, se comercializaran otros productos de las abejas tales como PROPOLEO, Pólen y Cera.

A nivel de finca se aumentarán los niveles de producción de los apiarios a través de la implementación de las Buenas Prácticas para la Producción de Miel, Pólen, Propóleos y Cera; así como con la adquisición de algunos equipos, herramientas y materiales.

A nivel asociativo, se acopiará, envasará y comercializará de forma conjunta la miel y los otros productos de las abejas que los beneficiarios obtengan. De tal manera que se logre un mejor precio, una buena promoción y una buena plaza en el mercado con productos cada vez mejores.

Con lo que respecta al mercado, de acuerdo a algunos estudios (APENN 2001) se estima que en Nicaragua existen entre 8,000 a 9,500 colmenas y se producen unas 249 toneladas de miel, de las cuales un 70% aproximadamente es exportada a 1.50 dólar por kilo, lo que genera un ingreso de 105,000.00 dólares. El 30% restante se consume internamente a 2 dólares por kilo, lo que genera un ingreso de 60,000.00 dólares.

Actualmente, los Apicultores asociados de Palo Grande, Somotillo, tienen 571 colmenas y cada una produce aproximadamente entre 25 a 35 Kg. / colmena, por temporada (es decir lo que se logra cosechar en verano y en la canícula del invierno), para un total aproximado de 17,130 Kg. (30kg x 571 Col) de miel de abejas pura, equivalente a 57.1 barriles (de 300 Kg. c/u). Valorado cada Kg. En el Mercado de venta a granel entre U\$ 1.36 a U\$ 1.91 por Kg. Y en el Mercado de venta envasado entre 3.61 a 3.97 cada Kg. De Miel de abejas.

La asociación de Palo Grande tiene en este mes de mayo del 2005, ocho barriles con miel (2,400 kg), y la producida en esta temporada la han estado vendiendo a granel a \$ 1.36 / Kg. y desean a través de éste proyecto obtener precios de al menos \$ 1.91/ Kg. en venta granel y de \$ 3.61 / Kg. en venta envasada y etiquetada con su registro sanitario. Y del total que esperan cosechar, van a vender para la próxima temporada el 50 % a granel, el 40 % envasada y el 10 % para autoconsumo.

Con relación al **Pólen**, se pueden obtener unos 300 grs. Por colmena / año, que llegarían a ser 171.3 Kg. en las 571 colmenas, valorado cada Kg. de Pólen limpio y deshidratado a granel en el

mercado externo en U\$ 55, lo cual nos puede dar un ingreso de U\$ 9,421.5.

Asimismo, en este proyecto se va a sacar provecho de otros productos de las abejas, como el **PROPOLEO** (para elaborar la Tinción de PROPOLEO), que se pueden obtener los 150 grs. / colmena / año, que llegarían a ser 85.65 Kg. en 571 colmenas, valorado cada Kg. en bruto y limpio en el mercado externo a U\$ 50, que nos podría dar de ingreso si lo vendemos de dicha forma de U\$ 4,282.5.

Y en cuanto a la **Cera**, se pueden obtener 500 grs. Por colmena/ año, que llegarían a ser 285.5 Kg. en las 571 colmenas, valorado cada kg. en U\$ 3.2 / Kg. si la vendemos a granel, lo cual nos puede dar un ingreso de U\$ 913.6.

Estos 3 últimos productos de las abejas a los que hacemos referencia (Propóleo, Pólen y Cera), se insertarán al mercado con fines de aumentar los ingresos y diversificar los productos de las abejas. Cabe mencionar, que los precios están dados en base a sondeo previo y los mismos se venderán probablemente, más acorde a la demanda del mercado externo que al interno, debido a que no tenemos en Nicaragua la tradición de usarlos.

Cabe mencionar, que cada *colmena* (tiene una colonia de unas 32,000 abejas o 2 Kg. de abejas con su reina, que habitan en 3 cajas) a medida que vaya multiplicándose se podrá comercializar o alquilar a personas que tienen cultivos de Sandía, Melón y/o Frutales. También se pueden vender *Cámaras de Crías* (unas 16,000 abejas en una caja, con su reina) o *Núcleos de abejas* (unas 8,000 abejas con su reina), estas 2 últimas se utilizan principalmente para fines de iniciar establecimientos de apiarios o aumentar el número de colmenas en los apiarios.

2. Potencial de Mercado

En esta sección se espera contar con la información relativa a ¿qué se va a vender (el producto o servicio)?, y ¿a quién se va a vender (el mercado)? Los productores deben tomar en cuenta que para mejorar un negocio ya en curso o para iniciar un nuevo negocio, es indispensable "*producir lo que se puede vender*". Ello implica conocer previamente, aunque sea en forma preliminar, las oportunidades y restricciones del mercado. Sin embargo esto es un proceso gradual, que puede iniciarse a través de un proceso simple de consultas para ser completado en etapas posteriores.

Por lo tanto, el nivel de la información que se solicita en esta sección, corresponde a lo que puede obtenerse de un sondeo preliminar mediante actividades tales como, entrevistas, reuniones, visitas u otras actividades con posibles compradores o informantes calificados. No es necesario que la información tenga un nivel de profundidad equivalente a un estudio de mercado, debido a que se entiende que datos de mayor precisión sobre el mismo, podrán ser materia del proyecto que se está proponiendo.

a. ¿Cuál es el producto o servicio que el grupo u organización va a generar a partir de la iniciativa de negocio? Si se trata de dos o más productos, describa cada uno especificando su orden de importancia.

- 1. Miel de abejas:** en estado líquido en envases de 0.5 Kg. etiquetada
- 2. Pólen:** deshidratado, en frascos de 50 gr.
- 3. PROPOLEO:** en forma de Tinción de PROPOLEO en frascos de 25 ml.
- 4. Cera:** en forma de láminas listas para ser utilizadas en las colmenas.

b. ¿Cuáles son los posibles compradores para su producto o servicio? (*El mercado al cual se quiere acceder; por ejemplo, ferias locales, agroindustrias, supermercados, mercados mayoristas, exportadoras, otros*).

La respuesta que está a continuación hace referencia a la comercialización de la Miel principalmente, debido a que todavía no tienen mercado en la zona los otros productos de las abejas (la Cera, el Pólen y el PROPOLEO) y por eso es que se está proponiendo el

insertarlos al mercado.

Los mercados a los que se accederá son los siguientes:

1. Supermercados de la zona de pacífico del país
2. Exportadoras de producto envasado
3. Comercializar en las instalaciones propias del grupo de apicultores
4. Ferias comunitarias locales y del resto del pacífico del país
5. Tiendas Naturistas

c. ¿Cómo se hace las ventas en ese mercado? (*contratos, solo palabra, otros*)

Las ventas se realizan por pedido de grandes volúmenes y por contrato en los dos primeros mercados. Al contado y al detalle en los dos últimos.

d. ¿Cuáles son los contactos que tiene actualmente, o pretende establecer con sus posibles compradores?

1. Cadena de Supermercados La Unión, Palí, La Colonia, Salman, Tiendas y Farmacias Naturistas
2. CODAPI, El Salvador, Apicultores particulares de diferentes zonas del país, La Naturaleza, Coop. Apicola de Mateare, El Enjambre, otros
3. Ferias Campesinas organizadas por organismos que promocionan diferentes rubros de productos agropecuarios en la zona del pacífico

e. ¿A qué precios puede vender el producto o servicio en el o los mercados que identificó?

1. Supermercados de la zona del pacífico del país: \$ 1.86 / 0.5Kg. de miel de abejas
2. Exportadoras de producto envasado: \$ 1.8 /0.5 Kg. De miel de abejas, \$ 4.81 / 25ml de tintura de PROPOLEO, \$ 4.21 / 50 gr. de Polen deshidratado.
3. Comercializar en las instalaciones propias del grupo de apicultores, también en casetas ubicadas a las orillas de la carretera Panamericana, a: \$ 1.98 / 0.5Kg. de miel de abejas, C\$ 4.81 / 25ml de tintura de PROPOLEO, \$ 4.21/ 50gr de Polén deshidatado y \$1.00 / lámina de cera de 80 gr.
4. Ferias comunitarias locales y del resto del pacífico del país: \$ 1.98 / 0.5Kg. de miel de abejas, \$ 4.81 /25ml de tintura de PROPOLEO, \$ 4.21 / 50gr de Polén deshidatado, \$1.00 / lámina de cera de 80g.

f. ¿Qué incentivos le entrega el comprador? *(por ejemplo, insumos, anticipos en dinero, transporte, otros)*.. En dependencia del comprador y del volumen de compra facilitan transporte.

g. ¿Cuáles son las principales exigencias que ponen los compradores? *(por ejemplo: cantidades mínimas, calidad del producto o servicio, exigencias de envasado, u otras)*

En las cadenas de supermercados se exige que el producto este correctamente etiquetado, así como contar con registro sanitario y en algunos casos código de barras.

En el caso de la exportación se exige el cumplimiento de algunos análisis de laboratorio que establece el Ministerio Agropecuario y Forestal: presencia de cloranfenicol, porcentaje de humedad, Contenido de Hidroximetilfurfural e Índice de Diastasas.

El resto del mercado exige miel de calidad en cuanto a espesor (porcentaje de humedad) limpieza del producto y apariencia atractiva del producto.

h. ¿Existen otros productores o microempresarios que están vendiendo el mismo producto o servicio en el mercado que identificó? (*sus competidores*).

Si, parcialmente porque están vendiendo algunos de los productos que se contemplan en la iniciativa, pero otros no.

Miel envasada y etiquetada: *La Abejita, El Mombacho, La Naturaleza.*

Láminas de Cera: *Coop. Las Flores y APIBO.*

Polen: *No se produce y comercializa en la zona.*

Tintura de PROPOLEO: *No se produce y comercializa en la zona.*

i ¿Qué ventajas cree usted que tiene su grupo u organización frente a esos otros productores o microempresarios?

Varios de los que comercializan con esta presentación la miel de abejas, no la producen directamente, sino que la compran, la envasan y le ponen su marca comercial y la iniciativa incluye desde la producción primaria. Además de diversificarse la oferta de productos de las abejas se genera mayor atracción para los compradores y mayor rentabilidad a los apicultores.

j. Otros aspectos que considere relevantes exponer

1. La inserción en el mercado de la tintura de Propóleo y el Pólen representa una alternativa sana, natural e innovadora para los consumidores que buscan como llevar estilos de vida saludables, lo cual cada día es más popular y necesario. Así como también la mayor disponibilidad de cera estampada o laminada en el mercado puede promover el desarrollo de la apicultura en este país, debido a que solo hay dos cooperativas que ofrecen cera laminada en el país.
2. La diversificación de la producción, acompañada de la Comercialización(negocio) de los productos de las abejas por los apicultores genera mayor cantidad de ingresos a las familias participantes, así como mayor cantidad de recursos económicos generándose y circulando en la zona, lo que incide indirectamente en las familias no participantes.

3. Los apicultores también podrían obtener ingresos al vender Núcleos de abejas (\$ 25 / c/u), Cámaras de Crías (\$ 40 / c/u) o Colmenas completas (\$ 80/ c/u) a otros productores o personas interesadas en trabajar en la apicultura. O al alquilarlas para servicios de Polinización de Cucurbitáceas.

3. Rentabilidad del Negocio

Se analizó de manera asociativa, ver siguiente cuadro

ITEM	AÑO 5 <i>(especificar en caso de modificación)</i>	Año 0 <i>(sin Proyecto)</i>
Total de ingresos por ventas del o los productos o servicios	Miel U\$ 49,950.77 Pólen U\$ 13,585 PROPOLEO U\$ 4,635 Cera U\$ 989 Total = U\$ 69,160	Miel U\$ 23,297 Pólen U\$ 0 Propóleo U\$ 0 Cera U\$ 0
Total costos variables <i>(costo de la materia prima, insumos, energía, mano de obra, envases, etiquetas, fletes, etc)</i>	U \$ 14,378	U\$ 5,434
Margen Bruto <i>(Ingresos-Costos Variables)</i>	U\$ 54,782	U\$ 17,863
Costos fijos <i>(administración, arriendo de instalaciones, etc)</i>	U\$ 14,026	U\$ 8,805
Margen Operacional <i>(Margen Bruto - Costos Fijos)</i>	U\$ 40,756	U\$ 9,058

Valor anual de la depreciación de las inversiones	U\$ 9,136	U\$ 4,568
“Utilidad”	U\$ 31,620	U\$ 4,490
Variación en la “Utilidad”	U\$ 5,426	

Variación de la utilidad / asociado (<i>llenar en el caso de microempresa</i>)	U\$ 5426 / 22 socios = U\$ 246.6
--	---

Ver anexo 2: memorias de cálculo, donde debe quedar claramente establecidos todos los supuestos utilizados, particularmente aquellos relativos a costos unitarios, precios y volumen de ventas.

4. Experiencia del Grupo u Organización Proponente

Exponga la experiencia al interior del grupo u organización con relación: (i) a los negocios a que han estado dedicados los últimos tres años; y (ii) al desarrollo de la Iniciativa de Negocios para la cual está solicitando apoyo.

Los apicultores participantes en el grupo tienen aproximadamente siete años de trabajar en la producción de miel de abejas y comercialización a granel a compradores nacionales y extranjeros. Inicialmente trabajaron con un comerciante y productor apícola del Salvador, luego ellos han venido por iniciativa propia estableciendo sus propios apiarios para la producción de miel de abejas.

No obstante, la experiencia que han adquirido los productores participantes en la Comercialización de Pólen, PROPOLEO y Cera ha sido nula por tanto ellos demandan apoyo en ese sentido, para lograr tener diversidad de productos y mayores alternativas de ingresos.

Identifique las principales fortalezas y las principales debilidades del grupo u organización para llevar adelante la iniciativa de negocios. Explique las medidas que se adoptará para sortear las debilidades detectadas.

FORTALEZAS

DEBILIDADES

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1. Experiencia en la producción de Miel de abejas | 1.Poca tecnificación |
| 2. Zona con rica flora apícola empresarial | 2.Poca organización y gestión |
| 3. Disponibilidad de los apicultores para trabajar rubro apícola | 3.No existencia de financiamiento al |
| 4. Caminos de todo tiempo | 4. No extraen Propóleos, ni Pólen |
| 5. Tienen Colmenas de Abejas | 5. Conocimiento limitado del mercado |
| 6. Saben de la importancia de las abejas en los cultivos de la Sandía y el Melón | |
| 7. Tienen miel almacenada | |

La estrategia a seguir a fin de minimizar las debilidades detectadas, contempla:

1. Apoyar la tecnificación de los apicultores a través de nuevas técnicas, la oferta de materiales, herramientas y equipos de uso apícola.
2. Capacitarlos en temas relacionados con la diversificación en la producción apícola y en la comercialización de sus productos, así como en aspectos contables y administrativos.
3. Crear un Centro de Acopio y Capacitarles en Buenas Prácticas para la Producción y Manufactura de la miel.
4. Dar valor agregado a la Miel de Abejas.
5. Gestionar recursos para poder impulsar la iniciativa actual.
6. Capacitarles en Desarrollo Organizacional.
7. Insertar nuevos productos al mercado nacional como el Pólen y el PROPOLEO.

8. Enseñarles acerca de los pasos para sacar la licencia Sanitaria, el Registro Sanitario y el Código de Barras.

9. Darles información oportuna de Mercado.

Identifique los aspectos que se considera de mayor riesgo en la iniciativa de negocios y explique las medidas que se adoptará para disminuir dichos riesgos.

- a. Poca aceptación de productos nuevos en el mercado, como el Propóleo y el polen, debido a que los consumidores en su mayoría todavía no conocen propiedades farmacológicas y/o nutritivas.
- b. Condiciones climáticas desfavorables, que disminuyan la disponibilidad de flores.
- c. Poca aceptación a modificar prácticas productivas por los participantes, reflejado en poca participación de los mismos en el proyecto apícola.
- d. Manejo inadecuado de los recursos destinados al proyecto. Y sustracción delictiva de equipos, materiales y herramientas.
- e. Organización no consolidada, sin reglamentos, ni estatutos.

Las medidas que se adoptarían estarían encaminadas a: Enseñar a los productores la manera de comercializar la miel de abejas envasada y etiquetada. También en capacitarles en el procesamiento del Propóleo para producir Tinción de Propóleo, el Polen fresco o deshidratado y la cera laminada. También se les enseñara acerca de otras utilidades que pueden obtener de la venta de colmenas y del alquiler para la polinización de la Sandía y el Melón.

Además, Se les va a capacitar en temas relacionados al manejo de recursos financieros y humanos. Y sobre temas para aumentar la producción apícola a través del apoyo con capacitaciones, herramientas y equipos necesarios para desarrollar los sistemas productivos apícolas de las fincas y el negocio de los productos de las abejas.

Se mantendrá una comunicación constante entre los productores participantes en el proyecto, el FAT – FUNICA y los que estén prestando los servicios de Asistencia Técnica con el fin de

evitar contratiempos y mal entendidos en el transcurso de la ejecución del proyecto.

5. Los Problemas más Relevantes

El propósito de esta sección es la identificación de aquellos problemas más relevantes que actúan como limitantes para el desarrollo de la iniciativa de negocio que se propone desarrollar.

5.1. Considerando todo el tiempo que le tomará consolidar la iniciativa de negocios, identifique y analice los problemas más relevantes que tendrá que resolver. Establezca una secuencia lógica para avanzar en su solución, y si es necesario, separe por etapas. Se considera que un problema es relevante cuando tiene una incidencia directa y significativa sobre la consolidación de la iniciativa de negocio, y en consecuencia, sobre el logro de mejores resultados económicos.

5.2. Identifique cuáles de los problemas señalados en el punto anterior serán resueltos dentro del período de ejecución del proyecto de servicios que está proponiendo. Utilice una matriz como la que sigue para identificarlos.

Cuadro 1. Identificación de los Principales Problemas a Resolver

Problemas identificados (todos)	Problemas que se Resolverán durante la Ejecución del Proyecto (marque con una X)
a. Manejo rústico de los apiarios con bajos niveles de capacitación.	X
b. Comercialización de la Miel de abejas sin valor agregado.	X
c. No tienen equipos de protección buenos, ni herramientas adecuadas para trabajar con abejas.	X

d. Poca sensibilización en relación a la importancia de la flora apícola.	X
e. Carecen de un centro de acopio y procesamiento de productos de las abejas.	X
g. Organización no consolidada, sin reglamentos ni estatutos.	X
h. Alimentación de Invierno deficiente	X
i. No llevan Control Interno de Situación de las colmenas	X
j. Ausencia de apoyo financiero	X

Contribuciones de Otras Fuentes (distintas al FAT), a la resolución de los Problemas revelados en el Cuadro 1.

Cuadro 2. Resolución de Problemas que no resuelve el FAT

Problema	Acciones a Realizar	Instituciones involucradas en el Apoyo
1. No existe un inventario apícola de la zona de occidente, ni de otras zonas de Nicaragua.	Realizar un estudio sobre cantidad de colmenas en Nicaragua.	

I. LA PROPUESTA DE APOYO TÉCNICO

Cuadro 3. RESULTADOS E INDICADORES DEL PROYECTO

Resultados Intermedios (durante la ejecución)		
N°	DESCRIPCION	Indicador
1	La Asociación conociendo acerca del mercadeo de los productos de las abejas a nivel local y nacional.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un estudio de mercado para los productos de las abejas realizado.
2	La Asociación Comercializando Miel de Abejas envasada y a Granel, Y Acopiando Miel de sus miembros.	<ul style="list-style-type: none"> • 25 % de la miel de abejas producida se comercializa envasada. • 75% de la miel de abejas producida se comercializa a granel. • Un centro de acopio para la miel.
3	Apicultores usan nuevas técnicas, poseen equipos, herramientas y materiales para reforzar sus labores.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100% de los apicultores agrupados poseen herramientas y equipos apropiados para la apicultura para reforzar sus labores. ▪ Asociación con nuevos equipos para el trabajo conjunto.
4	Los apicultores participantes conocen sobre la extracción y procesamiento de productos Apícolas como: Miel, Pólen, PROPOLEO y Cera.	<ul style="list-style-type: none"> • 100% de los apicultores capacitados en las técnicas de extracción de PROPOLEO, cera y/o polen.

5	Los apicultores de la Asociación están conociendo sobre el Control Interno de su Colmenas y Crianza Tecnificada de las abejas.	<ul style="list-style-type: none"> • 100% de los apicultores conocen la técnica para la producción de Cámaras de Crías de abejas. • 20% de los apicultores aplicando la técnica para producción de cámaras de cría de abejas para la venta o para el aumento del número de sus colmenas.
6	Los participantes se están fortaleciendo Organizativamente.	<ul style="list-style-type: none"> • Una capacitación en Desarrollo Organizacional. • Una Asesoría Especializada.
7	La asociación llevando registros financieros contables.	<ul style="list-style-type: none"> • Una rendición de cuentas con sus balances financieros a los miembros de la asociación.
8	Los miembros de la Asociación reconocen los recursos apisbotánicos de mayor relevancia.	<ul style="list-style-type: none"> • Una capacitación en Recursos Apisbotánicos.

Resultados Finales (durante la ejecución)

Nº	DESCRIPCION	Indicador
A	La Asociación estableciendo contratos comerciales con el mercado de los productos de las abejas a nivel local y/o nacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Comercializándose el 70 % de la miel producida en una temporada.
B	Los Apicultores de la Asociación dando valor agregado al producto miel de abejas.	<ul style="list-style-type: none"> • La Miel de abejas se comercializa envasada, etiquetada, con Registro Sanitario y Código de barras.

C	La Asociación Comercializando e Insertando al mercado nuevos productos de las abejas como el Pólen, el PROPOLEO y la Cera laminada.	<ul style="list-style-type: none"> • Un contrato comercial para la venta de al menos el 50 % de uno de los productos de las abejas (Pólen, PROPOLEO, Cera), obtenidos en una temporada.
E	Los Apicultores de la Asociación produciendo núcleos de abejas para aumentar su número de colmenas o para vender a otros productores.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100 cámaras de cría de abejas producidas entre el total de los asociados.
F	La organización de la asociación apícola consolidada.	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación con Junta Directiva, Reglamentos y Estatutos aprobados por todos los socios.
G	La Asociación con un fondo financiero revolvente para crecer en sus niveles productivos o integrar a otros productores.	<ul style="list-style-type: none"> • Una cuenta de ahorro de al menos \$1000.00 a nombre de la Asociación y con más de una firma para liberar fondos.
H	Los apicultores de la asociación aplicando técnicas apícolas, como la trashumancia de las abejas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calendario de Flora Apícola de la zona borrado.

Cuadro 4. ACTIVIDADES PRINCIPALES

(AMBITO TEMÁTICO)	TIPO Y CANTIDAD DE ACTIVIDAD (META)	PROPÓSITO DE LA ACTIVIDAD	METODOLOGIA	RESULTADOS INTERMEDIOS A QUE SE VINCULA LA ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA DE EJECUCIÓN (mes/año)
Estudio de mercado de productos de las abejas.	Diseño de la encuesta (1) Validación de la encuesta(1) Determinación del tamaño de la muestra(1) Recolección de la información(1), Tratamiento estadístico de los resultados(1) Análisis de resultados(1) Elaboración del informe final del estudio de mercado(1), 3 jornadas.	Actualizar información de mercado, conocer las formas de presentación de los productos de las abejas en las distintas zonas del país y buscar clientes dentro y fuera del país. Explorar canales de comercialización en otros países	Trabajo de oficina Grupo Focal Trabajo de campo para aplicación de las encuestas Análisis Estadístico aplicando SPSS Reunión con los Apicultores.	La asociación conociendo acerca del mercadeo de los productos de las abejas a nivel local y nacional (R1)	FERNANDO ARRIAZA	(Dos meses después de puesto en marcha el proyecto) Septiembre- Octubre del 2008.

<p>Agregación al valor al producto miel de abejas y trámite del Registro Sanitario y Código de Barras.</p>	<p>Capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura para la microempres a alimentaría BPM (1)</p> <p>Capacitación sobre Envasado de Miel de Abejas(1)</p> <p>Asesoría Especializada para la obtención de Registro Sanitario y Código de Barras(1)</p>	<p>Acopiar miel de abejas, envasarla aplicando buenas prácticas de manufactura y etiquetarla con su registro sanitario y código de barras para comercializarla</p>	<p>Teórico-práctica: Conferencias, trabajos y discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Teórico-práctica Conferencias, trabajos y discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Gestión y trámite de los documentos.</p>	<p>La Asociación Comercializando Miel de Abejas envasada y a Granel (R2)</p>	<p>FERNANDO ARRIAZA</p> <p>ALBERTO ESCALANTE S</p> <p>CARLA ESPINOZA</p>	<p>Octubre y Noviembre 2008.</p>
--	---	--	--	--	--	----------------------------------

<p>Mejoramiento de la Producción Primaria.</p>	<p>Capacitación sobre Sanidad Apícola(1)</p> <p>Capacitación sobre Buenas Prácticas para la Producción de Miel(1)</p> <p>Capacitación sobre Manejo eficiente de colmenas(1)</p> <p>Capacitación sobre Aumento de poblaciones de Abejas en nuestro Apiario: Producción de cámaras de cría(1)</p> <p>Capacitación sobre Crianza Artificial de Reinas(1)</p> <p>Gira de Intercambio de experiencias con MiPyME Apícola, El Sauce(1)</p> <p>Gira de Intercambio de experiencias con MiPyME en Boaco(1)</p>	<p>Brindar nuevos conocimientos y habilidades para mejorar la calidad de los productos y aumentar la cantidad de producción de las abejas</p>	<p>Teórico práctica: Conferencias, trabajos y discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Teórico práctica: Conferencias, trabajos y discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Práctica: Prácticas de campo, discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Práctica: Prácticas de campo, discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Práctica: Prácticas de campo, discusión de grupo, aprender haciendo.</p> <p>Apiarios, Para pruebas de Transhumancia y de Sanidad Apícola.</p>	<p>Empiezan a usar nuevas técnicas, equipos, herramientas y materiales para reforzar sus labores (R3)</p>	<p>MARGARITA FONSECA</p> <p>MARVÍN FUENTES</p>	<p>Diciembre 2008 y Enero 2009</p>
	<p>experiencias con MiPyME en Boaco(1)</p>					<p>25</p>

Procesamiento de Pólen, Propóleo y Cera.	Asesoría Especializada sobre productos de las abejas (Comp. Química y Aplicaciones).	Diversificar la producción, Aumentar los ingresos E insertar nuevos productos al mercado.	Asesorías Teórico, prácticas, Enseñar Haciendo.	Conocen técnicas para la extracción y procesamiento de productos de las Abejas (R4).	FERNANDO ARRIAZA Y CARLA ESPINOZA	Diciembre 2008, Enero y Febrero del 2009.
Producción y Manejo Técnico de las Colmenas.	Asistencia Técnica en Apicultura (18 meses) en 392 jornadas.	Transmitir al apicultor y compartir nuevas técnicas de manejo y sanidad apícola.	Visitas al campo para revisiones de algunas colmenas de los participantes	Conocen sobre el Control Interno de sus colmenas y crianza tecnificada de abejas (R5).	FERNANDO ARRIAZA Y CARLA ESPINOZA	En Mar, May, Jul, Sep, Nov. 2008. Y En. 2009.
Fortalecimiento organizativo	1 Capacitación sobre Desarrollo Organizacional 1 Asesoría especializada para conformar estatutos y reglamentos de la Asociación (1)	Enseñar cómo puede estar conformada una Asociación para Consolidar su Desarrollo. Elaborar Reglamentos y Estatutos.	Teórico – Práctico Asesoría Especializada Teórico Práctica.	Los participantes se están fortaleciendo Organizativamente (R6)	FERNANDO ARRIAZA	Abr, May 2008
Administración y gestión financiera.	1 Capacitación sobre Gestión Financiera y Contabilidad : Ingresos y Egresos de una Empresa, Costos de Producción y Rentabilidad	Brindar herramientas sobre la administración correcta de los recursos de la Asociación para la sostenibilidad financiera.	Teórica - Práctica	Participantes de la Asociación llevando Registros Financieros Contables. (R7)	MARGARITA FONSECA	Febrero 2008

	de una Pequeña Empresa.					
Un estudio de Flora disponible en la Zona de Chi - Norte	<p>Diseño de la encuesta (1)</p> <p>Validación de la encuesta(1)</p> <p>Determinación del tamaño de la muestra(1)</p> <p>Recolección de la información(1),</p> <p>Tratamiento estadístico de los resultados(1)</p> <p>Análisis de resultados(1)</p> <p>Elaboración del informe final del estudio de Floración (1)</p>	<p>Elevar niveles de producción y sensibilizar a los participantes acerca de la importancia de los recursos Apisbotánicos a las abejas y protección al medio ambiente.</p>	<p>1 estudio In Situ de Flora Apícola disponible en la Zona.</p> <p>Trabajo de oficina</p> <p>Grupo Focal.</p> <p>Trabajo de campo para aplicación de las encuestas.</p> <p>Análisis Estadístico aplicando SPSS.</p> <p>Reunión con los Apicultores.</p>	<p>Los miembros de la Asociación reconocen los recursos apisbotánicos de mayor relevancia para elevar la producción de miel y otros productos de las abejas (R8).</p>	<p>FERNANDO ARRIAZA Y CARLA ESPINOZA</p>	<p>Nov, Dic. 2008 y En Feb, Mar, Abr, 2009.</p>
Personal	Trabajo de los asociados en centro de acopio y apiarios (414 j)	Obtener, acopiar, procesamiento de productos de las abejas.	Trabajo de campo.	La Asociación Comercializan Miel de Abejas envasada y a Granel, Y Acopiando Miel de sus miembros(R2)	ASOCIADOS	Sep 08 a Feb 09

Operación	Costos de servicios básicos y viáticos para gestiones(40 4 j) Trámite de Registro Sanitario y Código de barras(7j)	Hacer funcionar adecuadamente el centro de acopio. Obtener Registro Sanitario y Código de barras.	Trabajo práctico sistemático.	La Asociación Comercializan do Miel de Abejas envasada y a Granel, Y Acopiando Miel de sus miembros(R2)	MARGARITA FONSECA, MARVÍN FUENTES Y CARLA ESPINOZA	Sep 08 a Feb 09
Administración	Trabajo de administración (196 j)	Manejar recursos financieros eficientemente.	Revisiones contables y elaboración de informes de ejecución de fondos.	La asociación llevando registros financieros contables (R7)	MARGARITA FONSECA	Sep 08 a Feb 09
Adquisiciones	Adquisición de Maquinaria, equipos, herramientas , materiales e insumos y pequeñas obras.	Fortalecer con Maquinaria, equipos, herramientas el trabajo de los asociados. Facilitar el acopio de miel de abejas, envasarla y etiquetarla. Facilitar el procesamiento y comercialización de productos de las abejas.	Proformar Valorar propuestas de adquisiciones Comprar Maquinaria, equipos, herramientas, materiales e insumos.	Apicultores usan nuevas técnicas, poseen equipos, herramientas y materiales para reforzar sus labores(R3)	FERNANDO ARRIAZA Y MARGARITA FONSECA	Sep. 08 a Feb 09
Preinversión	Formulación del proyecto de iniciativa de negocio (1)	Formular la propuesta de iniciativa de negocio.	Sondeo de mercado. Reuniones con asociados.	La Asociación conociendo acerca del mercadeo de los productos de las abejas a	FERNANDO ARRIAZA CARLA ESPINOZA	Abril a Mayo 08

	Sondeo de Mercado (1) Visitas para recopilación de información (1)		Visitas al campo Redacción de documento de la propuesta.	nivel local y nacional(R1)		
--	---	--	---	----------------------------	--	--

VER ANEXO 3

EJECUCION FÍSICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO

Los recursos y su presupuesto

Se determinará el costo total y el costo por usuario del apoyo, efectuando un desglose según se detalla en el Cuadro a continuación:

Cuadro 5. Costos por Tipo de Actividad [en US\$]

TIPO DE ACTIVIDAD	CANTIDAD	N° DE USUARIOS DIRECTOS	COSTO / USUARIO	COSTO TOTAL U\$
Asistencia técnica	392 jor.	22	613.6	13,500.0
Asesoría especializada	3 unid	22	63.8	1,404.0
Talleres de Capacitación	9 unid	22	140.5	3092.0
Giras	2 unid	22	30.5	672.0
Unidades demostrativas	2 unid	22	72.7	1,600.0
Personal	1,188 jor.	22	270.0	5,940.0
Estudios	2 unid	22	136.4	3,000.0
Pequeñas Obras	1 acond.	22	22.7	500.0
Adquisición de materiales y equipo	-	22	560.0	12,319.7

Otros (especificar)	-	-	-	-
Preinversión	1 vez	22	80.0	1,760.0
Administración	196	22	222.7	4,900.0
Operación	411	22	132.7	2,920.0
TOTAL	-	-	2,345.8	51,607.7

El presupuesto.

VER ANEXO 4

HOJA DE CÁLCULO CON EL MISMO NOMBRE (Presupuesto Anual del Proyecto, por Fuente de Financiamiento [US\$])

II. COMPETENCIAS DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Cuadro 6. IDENTIFICACION DEL PERSONAL PROFESIONAL CLAVE DEL PROYECTO

NOMBRE	AMBITO	ROL EN EL PROYECTO	TIEMPO DE DEDICACION(<i>jornadas</i>)
FERNANDO ARRIAZA	<p>Preinversión: Formulación del Proyecto.</p> <p>Estudio de mercado de productos de las abejas.</p> <p>Mejoramiento de la Producción Primaria.</p> <p>Procesamiento de Pólen, PROPOLEO y Cera.</p> <p>Producción y Manejo Tecnificado de las Colmenas.</p> <p>Fortalecimiento organizativo.</p> <p>Estudio de Flora disponible en la Zona de Chi – Norte.</p>	Oferente de Servicios de asistencia Técnica (SAT).	253
MARGARITA FONSECA	Agregación valor al producto miel de abejas y trámite del Registro Sanitario y Código de Barras.	Oferente SAT	2
ALBERTO ESCALANTES	<p>Preinversión: Formulación del Proyecto.</p> <p>Agregación valor al producto miel de abejas y trámite del Registro Sanitario y Código de Barras.</p> <p>Procesamiento de Pólen, PROPOLEO y Cera.</p> <p>Operación</p>	Oferente SAT	6
CARLA ESPINOZA	<p>Mejoramiento de la Producción Primaria.</p> <p>Producción y Manejo Tecnificado de las Colmenas.</p> <p>Estudio de Flora disponible en</p>	Oferente SAT	198

	la Zona de Chi – Norte.		
ASOCIADOS	Personal	Beneficiarios	414
MARGARITA FONSECA	Operación Administración y gestión financiera. Adquisiciones	Administradora del Proyecto	199
FERNANDO ARRIAZA	Operación	Representante Legal	78
ALBERTO ESCALANTES	Adquisiciones	Coordinador del Proyecto	156

VER ANEXO 5 (HOJAS DE VIDA)

4. CAPACIDAD Y COMPETENCIAS DE LA ENTIDAD ADMINISTRADORA (ADMINISTRADOR)

Capacidad Institucional de Administrador

La administración financiera estará a cargo de una administradora contratada por la asociación, estando la asesoría técnica a cargo de oferentes de servicios y consultores independientes, quienes responderán ante la coordinación del proyecto.

Personal Administrativo Clave

Identifique en el Cuadro 8 al Personal Administrativo Clave que prestará servicios al proyecto.

Cuadro 7. IDENTIFICACION DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO CLAVE DEL PROYECTO

NOMBRE	AMBITO <i>(Corresponde a los ámbitos especificados en la sección II.1).</i>	ROL EN EL PROYECTO	TIEMPO DE DEDICACION <i>(en jornadas)</i>
MARGARITA FONSECA	Operación Administración Adquisiciones	Administradora del Proyecto	196

Complete la Hoja de Vida de cada uno de los incluidos en la Tabla 7, según el modelo que se consigna al final de este Formato de Presentación. VER ANEXO 5

LOS USUARIOS DIRECTOS DEL PROYECTO DE SERVICIOS

Número según Género y Juventud

Cuadro 8. Participación de Usuarios Mujeres y Jóvenes en el Proyecto

PRODUCTORES PARTICIPANTES EN EL PROYECTO		Hombres	Mujeres	JOVENES *	
				Hombres Jóvenes	Mujeres Jóvenes
1	Jaime Felipe Maradiaga Lindo	x			
2	Luis Manuel Maradiaga Lindo	X		1	
3	Jaime Sánchez Sánchez	X		1	
4	Arlys Anais Salinas Madrigal		x		1
5	Juan Alberto Lindo González	X			
6	Cecilio Ignacio Ramírez Aranda	X			
7	Sobeyda del Socorro Moreno		X		1
8	José Augusto Lindo	X		1	
9	María del Carmen Martínez Gómez		x		1
10	Modesto José Jirón Salinas	X			
11	José Adán Salinas Madrigal	X		1	
12	Félix Gerardo Gómez Martínez	X		1	
13	Cristina Escorcía González		X		
14	Martín Patricio Palma Gutiérrez	X			
15	Aristides Rodríguez Betanco	X			
16	Domitila Rivera Monjarrez		X	1	
17	Santos Inés Ponce Izaguirre	X			
18	Fidel Arce	X			
19	Marcial Ramírez	X		1	
20	Félix Pedro Rodríguez Betanco	X		1	
21	Eudis Mariela Romero Martínez		x	1	
22	Cristóbal Mendoza López	X			
Porcentaje por sexo		72.7%	27.2%		
Participación de jóvenes por sexo				40.9%	13.6
Porcentaje Total participación de jóvenes				54.5%	

* Menores de 30 años

Calidad de la Participación

Participan directa y activamente en las actividades de producción primaria, acopio, procesamiento y comercialización de los productos derivados de las abejas.

BIBLIOGRAFIA

1. Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral. 1908-1999. Norma Técnica de Competencia Laboral-Emplazamiento de Apiarios.
2. Coordinación General de Ganadería. 2000. Manual Básico de Apicultura. Programa Nacional para el Control de la Abeja Africana., México.
3. Cooperativa Amigos de Leverkusen - A. J. Salvatierra. Julio 2005. Manual de Primeros Pasos en la Crianza de Abejas.
4. Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral. 1999. Norma Técnica de Competencia Laboral-Mantenimiento de la Infraestructura Apícola.
5. Programa Nacional para el Control de la Abeja Africana. 2000. Manual de Buenas Prácticas para la producción de Miel. Coordinación General de Ganadería, México.
6. MIFIC/UNAN- León/National Taiwan University. 2003-04. Bee Products Processing. Entrenando a Entrenadores en Procesamiento de Alimentos.
7. MIFIC/UNAN- León/National Taiwan University. 2003-04. Documento de Curso sobre Productos de las Abejas, Composición Química y Aplicaciones.
8. Entrevistas con Productores de Miel de Abejas. 2008. El Sauce, León.

ANEXO

1. Cronograma de Actividades para el primer año de iniciado el proyecto.

Ejecución Física-financiera del Proyecto		(U\$/ mes)											
Ámbito Temático	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
		Sep.	Oct.	Nov.	Dic.2005	Ene.2006	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ag.2006
1. Estudio de mercado		750.0	750.0										
2. Valor Agregado al Producto (Reg.San. Y Cod. B.).				629.0									599.0
3. Mejoramiento de la Producción Primaria.				219.00	405.00	219.00	405	405	1896	376			
4. Procesamiento de Pólen, Propóleo y Cera					446								
5. Producción y Manejo Tecnificado de las Abejas		750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
6. Fortalecimiento Organizativo.						219.00		359.00					
7. Administración y Gestión Financiera.									591				
8. Estudio de Floración Apícola.													
9. Personal.		330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00
10. Operación.		112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20
11. Administración.		272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20
12. Adquisiciones.					4,273.20	4,273.20	4,273.20						
13. Preinversión.	1760												
	I	II	III	IV	Total								
Preinversión.	1760	0.00	0.00	0.00	1,760.00								
Capacitaciones.	848.00	1248	996	0	3,092.0								
Asesoría.	0.00	446	359	599.0	1,404.0								
Asistencia técnica.	2250	2250	2250	2,250.0	9,000.0								
Personal	990	990	990	990.0	3,960.0								
Estudios.	1500	0	0	0.0	1,500.0								

Administración.	816.6	816.6	816.6	816.6	3,266.4								
Operación.	336.6	336.6	336.6	336.6	1,346.4								
Giras.	0	0	672	0.0	672.0								
Unidades demostrativas.	0	0	1600	0.0	1,600.0								
Adquisiciones.	0	12819.6	0	0.0	12,819.6								
					40,420.4								

2. Cronograma de Actividades para el segundo año de Inicializado el Proyecto.

Ejecución Física-financiera del Proyecto	(U\$/ mes)						
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ámbito Temático	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.2006	Ene.2007	Feb.	
1. Estudio de mercado							
2. Valor Agregado al Producto (Reg.San. Y Cod. B.)							
3. Mejoramiento de la Producción Primaria							
4. Procesamiento de Pólen, Propóleo y Cera							
5. Producción y Manejo Tecnificado de las Abejas		750	750	750	750	750	750
6. Fortalecimiento Organizativo							
7. Administración y Gestión Financiera							
8. Estudio de Floración Apícola			300.00	550.00	300	200	150.00
9. Personal		330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00
10. Operación		112.20	112.20	112.20	112.20	112.20	112.20
11. Administración		272.20	272.20	272.20	272.20	272.20	272.20
12. Adquisiciones							
13. Preinversión							

3. Presupuesto Anual del Proyecto por fuente de financiamiento (US\$)

No.	Año	Año 1				Año 2				Total			
		FAT	Aporte	Otros	Total	FAT	Aporte	Otros	Total	FAT	Aporte	Otros	Total
1	Preinversión		Prod.	Aportes			Prod.	Aportes			Prod.	Aportes	
	Total costos de la preinversión	1600.0	160.0	0	1760.0	0	0	0	0	1600.0	160.0	0	1760.0
	Porcentaje sobre los totales	3%	0.40%	0	3.40%	0	0	0	0	3%	0.40%	0	3.4%
2	Servicios Técnicos Profesionales y Adquisiciones												
	S.Téc.s Profesionales	11864	0	0	11864	6132	0	0	6132	17996	0	0	17996.0
	Personal	0	3960	0	3960	0	1980	0	1980	0	5940.0	0	5940.0
	Operación	0	1346.7	0	1346.7	0	673.3	0	673.3	0	2020.0	0	2020.0
	Registro sanitario	0	0	0	0	250.0	0	0	250.0	250.0	0	0	250.0
	Código de barras	0	0	0	0	650.0	0	0	650.0	650.0	0	0	650.0
	Administración	3266.6	0	0	3266.6	1633.4	0	0	1633.4	4900.0	0	0	4900.0
	Giras	672.0	0	0	672.0		0	0	0	672.0	0	0	672.0
	Unidades Demostrativas,	0	1600.0	0	1600.0	0	0	0	0	0	1600.0	0	1600.0
	Pruebas, Ensayos,	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Experimentos.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Estudios	1500.0	0	0	1500.0	1500.0	0	0	1500.0	3000.0	0	0	3000.0
	E. Impacto Ambiental	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Total de S. Téc.s Prof.s	17303	6907	0	24209	10165	2653	0	12819	27468	9560	0	37028.0
	Porcentaje sobre los totales	33.5%	13.4%	0%	47%	19.7%	5.1%	0%	25%	53.2%	18.5%	0%	71.7%
	Adquisiciones												
	Maquinaria, Equipos, herramientas	6762	3127	0.0	9889	0	0.0	0.0	0	6762.0	3127.0	0	9889.0
	Materiales e Insumos	1731	0	0	1730.7		0	0	0	1730.7	0	0	1730.7
	Pequeñas Obras	0	500	0	500	0	0	0	0	0	500.0	0	500.0
	Equipos para la Gestión	700	0	0	700	0	0.0	0	0.0	700.0	0.0	0	700.0
	Otros (precisar)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total de Adquisiciones	9193	3627	0	12820	0	0	0	0	9193	3627	0	12819.7

Porcentaje sobre los	17.8%	7.0%		24.8%	0%	0%	0%	0%	17.8%	7.0%	0%	24.8%
Totales												
Total Costos del Proyecto	28095	10694	0	38923	10165	2653.3	0	12819	38260	13347	0	51607.7
Porcentaje sobre los	76.5%	23.50%		100%	79.08%	20.91%	0	100%	74.9%	25.0%		100%
Totales												

Presupuesto Anual del Proyecto por fuente de financiamiento (US\$)

No.	Año	Año 1				Año 2				Total			
		FAT	Aporte Prod.	Otros Aportes	Total	FAT	Aporte Prod.	Otros Aportes	Total	FAT	Aporte Prod.	Otros Aportes	Total
1	Preinversión												
	Total costos de la preinversión	1600.0	160.0	0	1760.0	0	0	0	0	1600.0	160.0	0	1760.0
	Porcentaje sobre los totales	3%	0.40%	0	3.40%	0	0	0	0	3%	0.40%	0	3.4%
2	Servicios Técnicos Profesionales y Adquisiciones												
	S. Téc.s Profesionales	11864	0	0	11864	6132	0	0	6132	17996	0	0	17996.0
	Personal	0	3960	0	3960	0	1980	0	1980	0	5940.0	0	5940.0
	Operación	0	1346.7	0	1346.7	0	673.3	0	673.3	0	2020.0	0	2020.0
	Registro sanitario	0	0	0	0	250.0	0	0	250.0	250.0	0	0	250.0
	Código de barras	0	0	0	0	650.0	0	0	650.0	650.0	0	0	650.0
	Administración	3266.6	0	0	3266.6	1633.4	0	0	1633.4	4900.0	0	0	4900.0
	Giras	672.0	0	0	672.0		0	0	0	672.0	0	0	672.0
	Unidades Demostrativas,	0	1600.0	0	1600.0	0	0	0	0	0	1600.0	0	1600.0
	Pruebas, Ensayos,	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Experimentos.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Estudios	1500.0	0	0	1500.0	1500.0	0	0	1500.0	3000.0	0	0	3000.0
	E. Impacto Ambiental	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0
	Total de S. Téc.s Prof.s	17303	6907	0	24209	10165	2653	0	12819	27468	9560	0	37028.0
	Porcentaje sobre los totales	33.5%	13.4%	0%	47%	19.7%	5.1%	0%	25%	53.2%	18.5%	0%	71.7%
	Adquisiciones												
	Maquinaria, Equipos,												

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE LAS ABEJAS

herramientas	6762	3127	0.0	9889	0	0.0	0.0	0	6762.0	3127.0	0	9889.0
Materiales e Insumos	1731	0	0	1730.7		0	0	0	1730.7	0	0	1730.7
Pequeñas Obras	0	500	0	500	0	0	0	0	0	500.0	0	500.0
Equipos para la Gestión	700	0	0	700	0	0.0	0	0.0	700.0	0.0	0	700.0
Otros (precisar)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de Adquisiciones	9193	3627	0	12820	0	0	0	0	9193	3627	0	12819.7
Porcentaje sobre los	17.8%	7.0%		24.8%	0%	0%	0%	0%	17.8%	7.0%	0%	24.8%
Totales												
Total Costos del Proyecto	28095	10694	0	38923	10165	2653.3	0	12819	38260	13347	0	51607.7
Porcentaje sobre los	76.5%	23.50%		100%	79.08%	20.91%	0	100%	74.9%	25.0%		100%
Totales												

4. MEMORIA DE CALCULO PRESUPUESTO DE PROYECTO (18 meses)

N°	Rubro		Unidad	Costo unitario	Cantidad	Total	
				\$		\$	
1	Preinversión						
	Honorarios por formulación de proyecto de iniciativa de negocio		unidades	1500.0	1	1500.0	
	Sondeo de Mercado		unidades	160.0	1	160.0	Aporte Asoc.
	Visitas para recopilación de información		unidades	25.0	4	100.0	
	SUBTOTAL1					1760.0	
2	Servicios Técnicos Profesionales y Adquisiciones						
2.1	<i>Servicios Técnicos Profesionales</i>		jornada	43.5	414	17,996.0	
	Personal		jornada	5.0	1188	5940.0	Aporte Asoc.
	Administración		jornada	25.0	196	4900.0	
	Operación		jornada	5.0	404	2020.0	Aporte Asoc.
	<i>Registro Sanitario</i>			1	250	250.0	
	<i>Código de Barras</i>			1	650	650.0	
	Giras		jornada	326.0	2	672.0	
	Unidades Demostrativas		Colmenas	80.0	20	1600.0	Aporte Asoc.
	Estudios		unidades	1500.0	2	3000.0	
	SUBTOTAL 2.1.					37,028.0	
2.2	Adquisiciones						
a.	<i>Maquinaria, equipos y herramientas</i>						
	Ahumadores		unidades	20.0	22	440.0	
	Alimentadores		unidades	12.0	22	264.0	
	Banco desoperculador		unidades	25.0	2	50.0	
	Barriles de 300Kg		unidades	30.0	22	660.0	
	Báscula		unidades	250.0	1	250.0	
	Cajas con 9 marcos laminados		unidades	21.0	142	2982.0	Aporte Asoc.
	Cocina, olla y cucharón para hacer láminas de cera		unidades	45.0	1	45.0	Aporte Asoc.
	Cuchillos desoperculadores		unidades	13.0	22	286.0	

	Deshidratadora de polen		unidades	60.0	2	120.0	
	Equipos de protección personal: overol, guante, veloblusa		unidades	45.0	22	990.0	
	Espátulas		unidades	6.0	22	132.0	
	Batería y Transf. Para pegar láminas		unidades	50.0	2	100.0	Aporte Asoc.
	Estampadora de Cera		unidades	1000.0	1	1000.0	
	Excluidores de reinas		unidades	8.0	22	176.0	
	Extractor de miel(acero inoxidable)		unidades	300.0	2	600.0	
	Filtro doble(acero inoxidable)		unidades	34.0	1	34.0	
	Fundidor solar		unidades	100.0	2	200.0	
	Lámparas para apicultura		unidades	10.0	22	220.0	
	Refractómetro Apícola		unidades	200.0	2	400.0	
	Tanques de sedimentación (acero inoxidable)		unidades	500.0	1	500.0	
	Trampa capturadora de Pólen		unidades	20.0	22	440.0	
	SUBTOTAL 2.2.a.					9889.0	
b.	<i>Materiales e insumos</i>						
	Envases de vidrio para miel (0.5Kg)		unidades	0.3	500	150.0	
	Envases de plástico para Pólen (125 g)		unidades	0.2	500	100.0	
	Envases de vidrio para propóleos (25 ml)		unidades	0.2	300	60.0	
	Alcohol etílico		Lts.	2.9	283.0	820.7	
	Etiquetas		unidades	0.3	2000	600.0	
	SUBTOTAL 2.2.b.					1730.7	
c.	<i>Pequeñas Obras</i>						
	Acondicionamiento centro de acopio		unidades	500.0	1	500.0	Aporte Asoc.
	SUBTOTAL 2.2.c.					500.0	Aporte Asoc.
d.	<i>Equipos y materiales para la Gestión</i>						
	Computadora, impresora		unidades	700.0	1	700.0	
	SUBTOTAL 2.2.D					700.0	
e.	<i>Otros</i>						
	SUBTOTAL 2.2.					12819.7	
	TOTAL COSTO DEL PROYECTO					51,607.7	

5. Volúmenes de Ventas Anuales

Físico y Financiero

Productos I	Unid	Años					
		0	1	2	3	4	5
Miel a granel	Kg.	17,130	8,565	8993.25	9442.91	9915	10410.75
Precio	U\$	1.36	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91
Ingresos por venta	U\$	23296.8	16359.15	17177.11	18035.96	18937.65	19884.53
Miel Envasada	Kg.	0	6852	7194.6	7554.3	7932	8328.6
Precio	U\$	0	3.61	3.61	3.61	3.61	3.61
Ingresos por venta	U\$	0	24735.72	25972.506	27271.023	28634.52	30066.246
Sub. total	U\$	23,296.80	41094.87	43149.6135	45306.9811	47572.17	49950.7785
Productos II	Unid	Años					
		0	1	2	3	4	5
Polen	Kg.	0	171.3	175	178.5	182.07	247
Precio	U\$	0	55	55	55	55	55
Ingresos por venta	U\$	0	9421.5	9609.93	9817.5	10013.85	13585
Propóleo	Kg.	0	85.65	87	89.1	90.88	92.7
Precio	U\$	0	50	50	50	50	50
Ingresos por venta	U\$	0	4282.5	4368	4455	4544	4635
Cera	Kg.	0	285.5	291	297	302.97	309
Precio	U\$	0	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
Ingresos por venta	U\$	0	913.6	931.84	950.4	969.504	988.8
Sub. total	U\$	0	14617.6	14909.77	15222.9	15527.354	19208.8
Gran Total	U\$	23,296.8	55712.5	58059.4	60529.9	63099.5	69159.6

6. Flujo de Ingresos en Dólares por venta de productos de las Abejas

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de Miel a granel	23297	16359.2	17177	18035.96	18937.65	19884.53
Ingresos por venta de Miel envasada	0	24735.7	25972.5	27271	28634.5	30066.24
Sub. total de ingresos por miel	23297	41094.9	43149.5	45306.96	47572.15	49950.77
Ingresos por venta de Polen	0	9421.5	9609.93	9817.5	10013.85	13585
Ingresos por venta de PROPOLEO	0	4282.5	4368	4455	4544	4635
Ingresos por venta de Cera	0	913.6	931.84	950.4	969.5	989
Sub. total de Ingresos (P. P. y C.)	0	14617.6	14909.77	15222.9	15527.35	19208.8
Total de Ingresos	23297	55712	58059	60530	63100	69160

Flujo de Egresos en dólares por productos de las abejas

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Costo de Producción de la Miel	14239	27229	24950	22848	24000	25564
Costo de Producción de Polen	0	1815	1663	1523	1600	1704
Costo de Producción de PROPOLEO	0	605	554	508	533	568
Costos de Producción de la Cera	0	605	554	508	533	568
Total Egresos	14239	30254	27,722	25,387	26,667	28,404

7. Flujo de Caja proyectado a cinco años

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de Miel a granel	23297	16359.15	17177	18035.96	18937.65	19884.53
Ingresos por venta de Miel envasada	0	24735.72	25972.5	27271	28634.5	30066.24
Ingresos por venta de Pólen	0	9421.5	9609.93	9817.5	10013.85	13585
Ingresos por venta de PROPOLEO	0	4282.5	4368	4455	4544	4635
Ingresos por venta de Cera	0	913.6	931.84	950.4	969.5	988.8
Total Ingresos	23297	55712	58059	60530	63100	69160

Egresos						
Costo de Producción de la Miel	14,239	27229	24950	22848	24000	25564
Costo de Producción de Pólen	0	1815	1663	1523	1600	1704
Costo de Producción de PROPOLEO	0	605	554	508	533	568
Costos de Producción de la Cera	0	605	554	508	533	568
Costos de Producción totales	14,239	30254	27,722	25,387	26,667	28,404
Gastos Operación	652	1347	1482	1630	1793	1972
Total Egresos	14,891	31601	29204	27017	28460	30376
Inversión	12000	12820	9000	8000	9000	9000
Flujo de efectivo	-3594	11291	19855	25513	25640	29784

Tasa de Descuento	15%
VAN	\$58,678.43
TIR	372%
VAN INGRESOS	\$196,438.97
VAN EGRESOS	\$98,774.79
Relación Beneficio/Costo	1.99

8. Costo de la Producción

Costos de Producción Variables en 571 colmenas (U\$)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Asistencia Técnica	0	6653	3327	0	0	0
Pago para Alquiler de Extractora de Miel	42	0	0	0	0	0
Movilización de personal y de alzas con miel	120	1370	1370	1370	1370	1370
Alimentación de colonias (jarabe de azúcar o miel)	4643.5	9287	9287	9287	9287	9287
Control Sanitario	628	628	628	628	628	628
Registro Sanitario	0	150	150	150	150	150
Código de Barras	0	600	600	600	600	600
Envasado Miel	0	300	330	363	399	439
Envasado Pólen	0	200	220	242	266	293
Envasado Propóleo	0	200	220	242	266	293
Etiquetado	0	900	990	1,089	1,198	1,318
Total costos variables U\$	5,434	20,288	17,122	13,971	14,164	14,378